

ENPRESEN ADMINISTRAZIO ETA ZUZENDARITZAKO GRADUA

EKONOMIA ETA ENPRESEN FAKULTATEA
DONOSTIA

GRADU AMAIERAKO LANA

CROWDFUNDING

**FINANTZIAZIO AUKERA BERRIA ETA
HONEN ERABILERA KANPAINA
OSASUNTSU BATEAN**

IKASLEA: AITOR SUKIA DORRONSORO

TUTOREA: LUCÍA SÁEZ VEGAS

KURTSO AKADEMIKOA: 2016-2017

AURKIBIDEA

1. SARRERA.....	3
2. CROWDFUNDING: GAIA ULERTZEKO AZALPEN TEORIKOAK	5
2.1 Krisi ekonomikoa Espainian	5
2.1.1 “Eraikuntza burbuilaren” sorrera 1997-2008.....	6
2.1.2 Banka finantzarioaren krisia 2008-2016.....	7
2.1.3 Langabezia	9
2.1.4 Konponbidea eta beste finantziazio bideak	12
2.2 Fintech: definizioa, arloak eta hazkundearen garrantzia.....	15
2.3 Crowdfunding: definizioa, hazkundera eta motak.....	21
2.3.1 Definizioa eta termino erabilienak.....	21
2.3.2 Jatorria, eboluzioa eta hazkundera	22
2.3.3 Crowdfunding motak	29
2.4 Crowdfundingaren legedia	33
2.4.1 Ameriketako Estatu Batuetako erregulazioa	33
2.4.2 Europar Batasuneko erregulazioa	35
2.4.3 Espainiako erregulazioa.....	38
2.5 Etorkizuneko aurreikuspenak.....	40
2.6 Plataformak	41
2.6.1 “Dohaintza Crowdfunding” plataformak.....	41
2.6.2 “Ordainsari Crowdfunding” plataformak	43
2.6.3 “Mailegu Crowdfunding” edo “Crowdlending” plataformak.....	46
2.6.4 “Inbertsio Crowdfunding” plataformak.....	48
3. CROWDFUNDINGAREN EZARPENA EUSKAL KANPAINA OSASUNTSU BATEAN: “CROWDSASUNA”	49
3.1 “Crowdsasuna” ezagutuz	49

3.1.1 Zergatik Crowdsasuna?	50
3.1.2 Zer eta nor bilatzen da?.....	52
3.1.3 Zer baloratzen da?.....	53
3.2 Crowdfunding ereduaren ezaugarriak	54
3.2.1 Ureztaketa kapitala	54
3.2.2 “Goteo” plataforma.....	55
3.2.3 Prozesu osoaren kronologia	56
3.3 Lehen eta bigarren deialdiak aztertuz eta konparatuz	57
3.3.1 Selektio prozesua	57
3.3.2 Aurkeztutako proiektuen arloak	58
3.3.3 Finantzapen beharren arloak.....	60
3.4 “Goteo” plataformaren informazioaren antolamendua	61
3.4.1 Proiektuen informazio orokorra.....	63
3.4.2 Proiektuen informazio gehigarria	66
3.5 Proiektuak eta hauek jasotako erantzunak	68
3.5.1 Proiektuak ezagutuz.....	68
3.5.2 Proiektuen beharrianak	80
3.5.3 Eskainitako ordainsariak.....	84
3.5.4 Jasotako emaitzak	87
3.6 Crowdsasunako ezaugarri gehigarriak eta iritziak	92
3.6.1 Zerga kenkaria	92
3.6.2 Ekarpen ez-monetarioak	95
3.6.3 Crowdsasunari buruzko iritziak.....	97
4. ONDORIOA.....	100
GLOSARIOAK	102
BIBLIOGRAFIA ETA LINKAK.....	106
KURTSOA	108

1. SARRERA

Gaur egun teknologiak gure bizitzetan duen garrantzia eta eragina aipatu beharrik ere ez dago. Baina, azken urteotan hartu duen garrantzia ez da informazioa bilatu edo jarduera prozesuak erraztera bakarrik mugatu. Esan dezagun, Fintechak tokia hartu duela finantza munduan eta orain askoz errazago, azkarrago eta merkeago lortu dezakegula kreditu bat edota proiektu batentzako diru laguntza.

Gainera, lan honetan ikusiko da banka tradizionala indarra galtzen ari dela, hau da, kreditu bat eskatzea ez dela hain erraza eta bete beharreko baldintzak zorrotzak eta ugariak direla. Honen arrazoi nagusia, orain dela urte batzuetatik murgilduta gauden krisi ekonomikoak eragindako arazoetan du oinarria eta arazo honek finantziarioa lortzeari eragin dizkion traba nagusienak azalduko ditugu lan honen lehen atalean. Baita, honen eraginez, finantzario metodo berriak sortzeko piztu den nahiari buruz.

Dena dela, proiektu honetan finkatu nahi den **helburu nagusia**, Crowdfunding kanpaina bat aztertzean eta analizatzean datza. Kanpaina honek “Crowdsasuna” du izena eta honen inguruan jardungo dugu bigarren zati osoan. Bertan parte hartzen duten proiektu berriztatzaile ezberdinek erabiltzen duten Crowdfundinga aztertzea eta finantziarioa lortzeko prozesu guztiaren bilakaera jarraitzea, ulertzea eta ondorioak ateratzea izango da erronka nagusia.

Baina aipatutako helburu hau arrakastaz lortzeko eta ulertzeko, lan honen lehen zatian hurrengo lerroetan azaltzen diren **azpi-helburuak** bete nahi dira:

1. Crowdfunding metodo finantzario berriak hartutako garrantzia eta indarraren arrazoi nagusienak aztertu eta ulertu.
2. Fintech terminoa ulertu eta honek Crowdfundingarekin duen lotura aztertu.
3. Metodo finantzario honen jatorria non dagoen jakin eta hortik aurrera eduki duen eboluzioa eta hazkundera analizatu, denbora honek sortutako Crowdfunding mota ezberdinak zeintzuk diren ezagutzuz.
4. Finantziario kolektiboak eskari handiena duen herrialdeetako legedia ezagutu, batez ere, Crowfundinak Espainian duen legislazioa aztertu.

5. Crowdfundingak etorkizunean edukitzea pentsatzen den tokia aztertu, gaur egun honi buruz eskaintzen diren irakaskuntzak zeintzuk diren ezagutzuz.
6. Mundu mailako Crowdfunding plataforma famatuena ezagutu, hau da, metodo hau aplikatzeko eskura dauzkagun erreminta garrantzitsuenak eskaintzen dituztena azaldu.

Helburu guzti hauek betetzeko, kanpaina honetako web orrialdeak eskaintzen duen informazio zabala erabiliko dugu. Bertako datuekin, konparaketak egingo ditugu eta proiektu bakoitzaren ahultasunak eta indarrak zeintzuk diren azalduko ditugu. Honez gain, kanpaina honen web orrialdeak eta bertan erabiltzen diren Crowdfunding plataformak eskaintzen dituen aukera teknologiko eta finantzario guztien erabilera azaltzen saiatuko gara. Honela, lan honen irakurle den edonor, gaur egun erabilgarri eta berriztatzaile bilakatzen ari diren tresna finantzarioak erabiltzeko gai izatea edo, gutxienez, edonork tresna hauen helburuen nondik norakoa ezagutzea lortu nahi da.

Guzti honekin batera, gure herrialdeko ekintzaile guztien lana bultzatu nahi da eta hauen ideiak eta ahaleginak babestu. Horretarako, enpresari gazte askok erabiltzen duten metodo finantzarioa ezagutzea eta ulertzea lortu nahi da. Beraz, Crowdfundinga bezalako finantziario kolektiboa sakon ezagutuko delakoan, hurrengo lerroetan hasten den informazio eta analisi sakona ulertzeko beharrezko azalpenak ondo ulertzea espero dut.

2. CROWDFUNDING: GAIA ULERTZEKO AZALPEN TEORIKOAK

Garrantzitsua iruditzen zait zuzenean harira joan beharrean edo helburu nagusira jo beharrean aurretik kontzeptu batzuk argi edukitzea. Beraz, lanaren lehen zati honetan praktikara joan aurretik eta metodo honen barneraketa kasu erreal batean aztertu aurretik, kontzeptu batzuk argituko ditut.

Crowdfundingaren fama edo bat-bateko erabilera anitz hau nondik nora etorri den eta zerk eragin duen ondo ulertzea da atal honetako helburuetako bat. Baita ere, finantziario mota hau zer den eta barneratzen dituen ezaugarri zein kontzeptuak gardentasunez ezagutzea. Beraz, finantzatzeko metodo berri bat behar izatea eragin duen arrazoi nagusienarekin hasiko naiz, mundu mailan jasan den krisi ekonomikoa, alegia. Honen sorrera eta eragindako aldaketak azalduko ditut.

2.1 KRISI EKONOMIKOA ESPAINIAN

Espainian krisi ekonomikoa ere eragin handia izan du azken urteotan eta oraindik, esan dezakegu, bertan daukagun arazo bat dela. Ameriketako Estatu Batuetan gertatutako “ekonomia suntsidura” horrek, munduko beste herrialde gehienei bezala, eragin izan dio Espainiari.

2008. urtea izan zen ofizialki krisia hasi zen urtea. Hala ere, lehendik hainbat sintoma ikusi ahal izan ziren, non aurreikusitako krisi ekonomikoa bat gerturatzen ari zela. Hasieratik, arazo honen ondorioz, Espainiari beste hiru arazo nagusi etorri zitzaizkion. “Eraikuntzaren burbuila” famatua, entitate finantzarioen krisia eta, batez ere, langabeziaren hazkuntza izan ziren arazo nagusienak. Guzti honek eragin handia izan du finantza munduan. Izan ere, banka tradizionalaren beherakada handia izan zen eta honek metodo berriak aurkitu behar izatearen nahia piztu zuen.

Gainera, esan dezakegu, krisi ekonomikoaren arazoak beste arlo batzuetako krisia erakarri duela estatu honetan. Espainian, jasan diren murrizketa guztiak kontutan hartuta, krisi sozial, instituzional, lurraldekoa eta politikoa ere jasaten ari gara.¹

¹ https://es.wikipedia.org/wiki/Crisis_espa%C3%B1ola_de_2008-2016

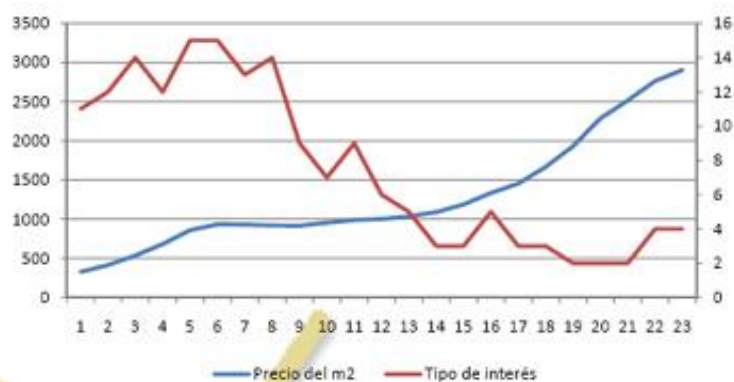
2.1.1 “Eraikuntza burbuilaren” sorrera 1997-2008

Egia da Espainian krisi ekonomikoa hasi aurretik eraikuntzaren sektorea gehiegizko balorazio bat jasaten ari zela. Honen aurrerapena eta hazkuntza erabat itxurazkoa zen eta horrek gerora eragin handia izan zuen krisiaren sorreran. “Gaur egungo “eraikuntzaren burbuila” egoera hau ez da jasagarria. Espainiak eraikuntzaren boom ukaezin bat jasan du “baby boomaren”, alokairuen murriztapenen eta politika monetario hedakorrak ekarri dituen interesen jaitsieraren ondorioz”, hala zioten IJMan. (Observatorio de Coyuntura Económica del Instituto Juan de Mariana (IJM)).

80ko hamarkadara joan behar dugu guzti honen hasiera ondo ikuskatu nahi bada. Eraikuntzaren prezioak hazi egin ziren modu handi batean urte horietan zehar. Hau erregulatzeko 1992an doikuntza bat egin zen eta eraikuntzen prezioak %15ean jaitsi ziren. Hala ere, doikuntza hau ez zen nahikoa izan eta urte batzuk geroago prezioek berriz gora egin zuten neurriz gainezka eginez. Beraz, esan dezakegu, 1997an hasi zela eraikuntza burbuilaren arazo hau agertzen.

Espainiako Bankuak gobernuarekin batera Euroan sartzeko erabakia hartu zutenean, murriztapen batzuk jasan ziren interes tipoa. Honek hasiera batean hipotekaren interesen zifrak jaitsarazi zituen eta honela etxe baten jabe izan nahi zuten guztiei kreditu hauek eskatzera bultzatu zien, eraikuntzaren eskaria era esanguratsu batean haziz. Honen ondorioz, eskaintza ere hazi egin zen, 700.000 etxe berri eraikiak izanik. (“Cinco días” egunkari ekonomikoak publikatutako datuak).²

1. Grafikoa. Eraikuntzaren interes tipoa eta prezioaren konparaketa 1985-2007 urte artean.



Iturburua: <http://blogs.ua.es/boominmobiliario/explicacion-general-del-tema/>

² http://cincodias.com/cincodias/2011/11/08/finanzas_personales/1320996932_850215.html

1. Grafiko honetan ikusi daitekeen modura, zenbait urteetan Espainiaren motorra izan zena, egoera txarrera joan zen. Eraikuntzen prezioak igo egin baitziren interes tipoaren jaitsierak eragindako eskari handiagatik. Igoera honek, eskariaren bat-bateko jaitsiera bortitza eragin zuen. Momentu horretan, etxebizitzaren gehiegizko balorazioa argi ikus zitekeen. Izan ere, inoiz baino argiago, eskaintza eskaria baino handiagoa zen eta arazoa handitzen ari zen. Gainera, Espainiako Bankuak gehiegizko balorazio honek ekarri zitzakeen arazoaz bere buletin ofizialean ohartarazi zuen arren, Espainiako gobernuak ez zion jaramonik egin eta ez zuen honi buruzko erabaki zorrotzik hartu. 2003. urteko buletineko 65. orrialdean ikusi daiteke honi buruz egiten duen aipamena.³

Momentu hau izan zen Espainia krisian zegoela aitortu zen garaia. Hemendik aurrera dena okerrera joan zen. Izan ere, hipoteka bat sinatu zuten guzti horiek ezin izan zioten gastuei aurre egin, aurretik aipatu dugun moduan, etxe hauen hipotekaren balioa etxearen balioa erreala baino handiagoa zelako. Arazo honetatik sortu zen banka finantzarioaren krisia, non aurrerago eta era azkar batean sektore guztiari eragingo zion.

2.1.2 Banka finantzarioaren krisia 2008-2016

Dakigunez, familia gehienek etxe bat erosteko garaian kreditu hipotekari bat eskatu ohi dute gure estatu honetan. Arazoa ez da kreditu bat eskatzea, baizik eta kreditu horren ordaintzaren ahalmena ez izatea. Familia gehienek sekulan ordaintzeko ahalmenik izango ez zuten hipotekak sinatzen zituzten eraikuntzaren sektorearen krisia hasi aurretiko denboraldi horietan, momentuan interesak baxu baitzeuden eta erakargarritasuna handia zen. Gainera, bankuek hau onartu egiten zuten. Izan ere, gerora, zordunen ez ordaintzearen kasuan, eraikuntza horien jabe bilakatuko zirela bazekiten. Bankuen intentzioa eraikuntza hauek saltzea zen. Eraikuntza hauek saldu ezker, bankuek ez zuten arazorik ikusten, azken finean, honen likidazioa zen interesatzen zitzaiena, dirua alegia.

Euribor indizearen hazkundeak, ordea, modu erabakigarri batean eragin zuen guzti honetan. Euriborra interes tipo bat da, non mailegu hipotekari bat bezalako beste kredituetan zuzen zuzenean eragiten duen.⁴ Beraz, honen hazkuntzari familia gehien

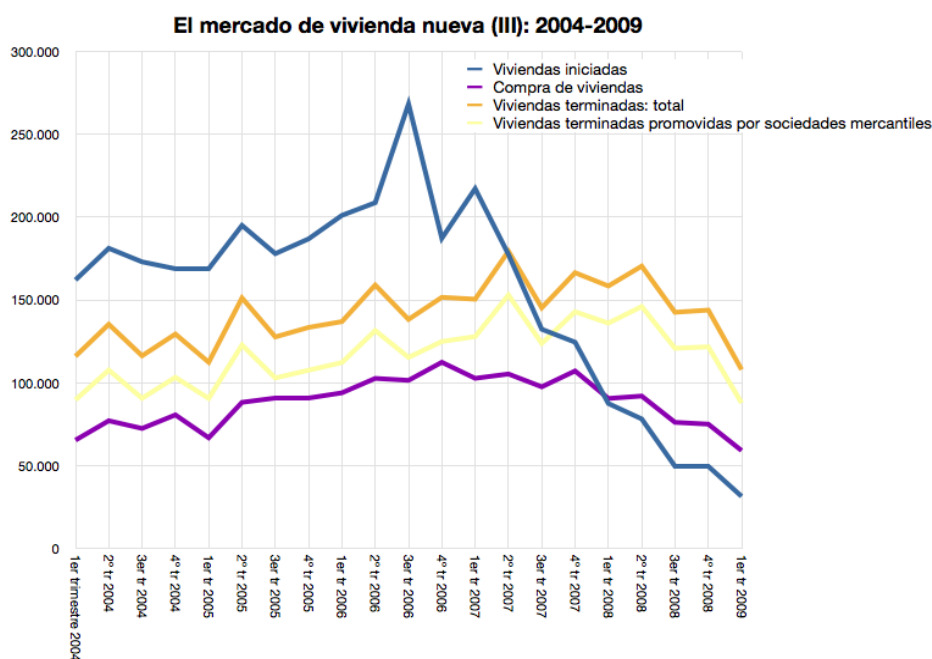
³<http://www.bde.es/f/webbde/Secciones/Publicaciones/InformesBoletinesRevistas/BoletinEconomico/03/Fic/be0309.pdf>

⁴https://es.wikipedia.org/wiki/Eur%C3%ADbor#Euribor_interanual.2C_por_meses.2C_semanas_y_diario

ordainketa ahalmen-eza batzen badiogu, argi ikusi daiteke kreditu hauek ez zirela ordainduak izaten. Hala ere, ordainketa eza familia gutxi batzuk egitea, hau da, bankuei bezero berankor gutxi batzuk bakarrik edukitzea ez zitzaien askorik axola, etxe gutxi batzuk saltzea beraietzat ez baitzen inongo arazoa.

Baina arazo hau familia gehienena zen eta entitate finantzario guztiak egoera berdinerara heldu ziren. Honen ondorioz, bankuak etxe bakarren jabe izan beharrean etxe askoren jabe ziren, eta gainera, banku guztiak zeuden egoera horretan. Horregatik, bankuek ezin izan zituzten eraikuntza guztien salmentak likido bihurtu, hau da, ezin izan zituzten etxe guztiak saldu hasiera batean egitea pentsatzen zuten moduan. Beraz, bankuek ez zuten likidezirik lortzen. Hurrengo grafikoan argi ikusi daiteke arazoa nondik norakoa zen.

2. Grafikoa. Eraikuntza berriaren merkatua 2004-2009 urteetan.



Iturburua: <https:// analisiscrisis.wordpress.com/2010/02/08/%C2%BFcuando-comenzo-la-crisis-en-espana/>

Grafiko honetan garbi azaltzen den moduan, arazoa krisia hasi baino urte batzuk atzerago ere jada existitzen zela ikusi dezakegu. Eraikuntza bukatuen zein bukatu gabeen eskaintza eskaria baino handiagoa zen aspalditik, hau da, eraikuntzen merkatua gehiegi ari zen betetzen, etxe gehiegi eraiki ziren. Noski, bankuentzat egoera hau ez zen ona. Izan ere,

ezinezkoa zela ez esatearren, oso zaila zen etxe bakar bat saltzea eskaria hain baxua izanda. Gainera, etxebizitzaren balio erreala beraiek emandako mailegu hipotekarioen balioa baino baxuagoa zen. Honek esan nahi du, mailegu hartzaileek entitate finantzarioei zor zieten eta ordaindu gabe zegoena balore handiagokoa zela bankuek zuten aktiboaren balioarena baino. Beraz, bankuak likidazio falta handia izaten hasi ziren, batez ere, ezin izan zutelako beraien eraikuntzen aktibo guzti hori likido bihurtu, edo beste hitz batzuekin esanda, diru bihurtu.

Datu batzuk jasotzen baditugu ikusi daiteke norainoko zorra sortu izan zen. CADTMko artikulu batean jasotzen diren datuek baieztatzen digute 2007. urtean Espainiako bankuek zituzten maileguen %56a eraikuntzaren arloari zegokiela, hauek erosi, konpondu edota birgaitzeko helburuarekin emandakoak. Aurrezki kutxen kasuan, ordea, %73ra igotzen da ehuneko hau. Frantzia eta Alemanian eraikitako etxebizitzak batuta baino eraikin gehiago eraikitzen ziren Espainian.

Likidezia falta honek erabateko krisia sortarazi zuen bankuek kreditu bat emateko garaian, hau da, bankuek 2008. urtetik aurrera ez dute nahiko diru izan beharrezkoak diren kredituak emateko. “Kreditua gizakiaren zirkulazio sistema bezalakoa da; zu ondo egon zaitezke, baina odolak zirkulatzen ez badu, arazo bilakatuko da” (Mariano Rajoy, Espainiako Presidenteak esandako hitzak 2012/09/10ean TVEri eskainitako entrebista batean).⁵ Antzeko zerbait esan zuen 2013/01/20an IESEko finantza irakaslea den Eduardo Martínez Abascalek Diari de Gironak egindako elkarrizketa batean, non era baikor batean ikusten duen Bankuak erreskatatu behar izatearen arrazoia.⁶ Espainiako entitate finantzario nagusi bateko beste kide batek ere honela zioen: “Lehmanen krisiaz geroztik, lehenengo aldia da sistemak bere osotasunean likidezia faltagatik kredituak ematen ez dituela. Likidezia faltaren egoera hau etsitzeko modukoa da”⁵


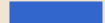










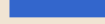




2.1.3 Langabezia

Aurreko ataletan aipatu ditugun arazo guztiek hainbat ondorio latz eduki ditu Espainiako estatuan azken hamarkada honetan. Baina biztanleria gehiengoari kezkatzen dion arazo handiena langabeziaren maila altua da. 2013. urtean, Europar Batasuneko estatuen artean, Greziaren azpitik langabezia gehien zuen estatu zen Espainia.

⁵ http://www.elconfidencial.com/economia/2012-09-16/espana-vive-su-peor-crisis-de-credito-desde-2008-por-la-falta-de-liquidez-de-la-banca_374973/

⁶ <http://blog.iese.edu/martinezabascale/files/2013/01/S%C3%AD-%C3%A9s-necessari-prestar-diners-als-bancs.pdf>

3. Grafikoa. 2015eko azarotik 2016ko urrira arteko paroaren ehunekoa adinaren arabera.

España: Paro 2016				
	Paro menores de 25		Paro de 25 años o más	
Octubre 2016	43,6%		17,4%	
Septiembre 2016	42,6%		17,7%	
Agosto 2016	43,1%		17,8%	
Julio 2016	43,8%		17,9%	
Junio 2016	45,0%		18,1%	
Mayo 2016	45,7%		18,3%	
Abril 2016	46,1%		18,4%	
Marzo 2016	46,0%		18,5%	
Febrero 2016	46,1%		18,6%	
Enero 2016	46,0%		18,8%	
Diciembre 2015	46,4%		18,9%	
Noviembre 2015	46,6%		19,1%	

Iturburua: <http://www.datosmacro.com/paro/espana?sector=Paro&sc=T>

Grafikoan bertan azaltzen den informazioarekin, adierazi daiteke Espainian langabeziaren egoera zertxobait hobetu dela. Hala ere, oraindik badaude hobetu beharreko zenbait zifra.

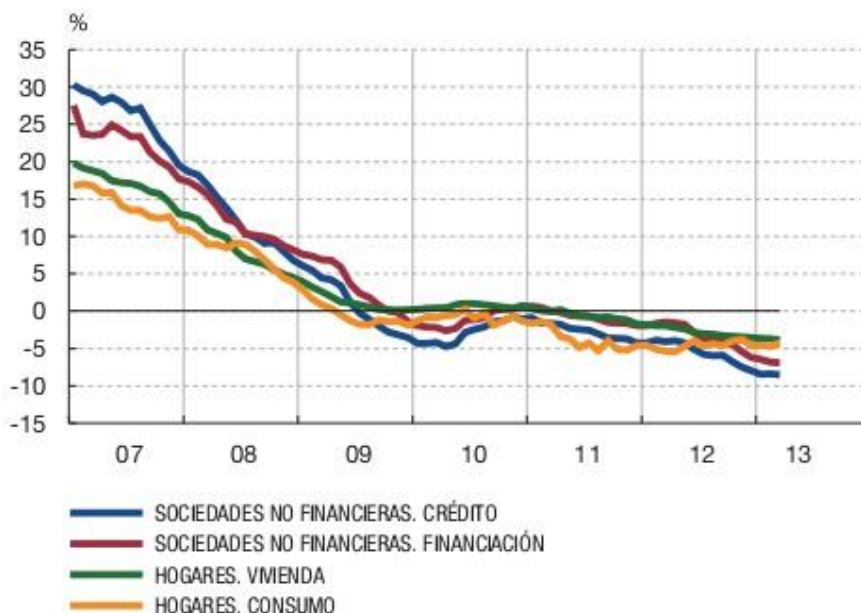
Lan honetako atal berri honetan, ordea, aurreko ataletako gaiak langabeziarekin lotzen saiatuko naiz. Era berean, honen sorreraren zergatia azalduko dut, hau da, hurrengo galderari erantzuna ematen saiatuko naiz: zergatik eragin zion biztanleria aktiboari entitate finantzarioek likidezia falta izatearen arazo horrek?

Aurreko atalean azaldu dudak moduan, arlo finantzarioa ekonomian odolaren zirkulazioa gizakian bezalakoa da. Ezinbestekoa da finantziarioa ondo joatea estatu bateko ekonomia ondo joateko. Beraz, esan dezakegu arazoak entitate finantzarioen likidezia faltan izan duela jatorria gehien bat. Izan ere, banku batek ez ditu bakarrik mailegu hipotekariak eskaintzen, beste hainbat kreditu ere ematen ditu. Bankuak enpresa handiei maileguak ematen dizkie hauek proiektu batean inbertitu eta garatu dezaten. Gainera, ekintzaileei ere maileguak ematen dizkie proiektu berri bat merkatura atera dezaten. Labur esanda, arlo finantzarioak aktibitate ekonomikoa finantzatzen du. Baina, entitate finantzarioek likideziarik ez badute ezin die inolako krediturik ziurtatu beraien hartzekodunei eta beraz, ekonomiaren finantzaketa ezinezko bihurtzen da.

4. Grafikoa. Arlo bakoitzari emandako kredituaren eboluzioa Espainian.

2007 – 2013 urteetan zehar.

EVOLUCIÓN DEL CRÉDITO (c)



FUENTES: Banco Central Europeo, Ministerio de Fomento y Banco de España.

Iturburu: <http://www.libremercado.com/2013-06-04/por-que-no-fluye-el-credito-en-espana-1276491931/>

Grafiko honetan garbi ikusten dugu krisia hasi zenetik kredituen eskaintzak bera egin zuela era esanguratsu batean. Beraz, argi ondoriozta daiteke, kreditu horiek behera egiten duten heinean langabeziak ere behera egingo duela. “Lanari gerta lekioken hoberena enpresa handi, ertain zein txikientzat eta autonomoentzat kreditua berriz eskuragarri egotea litzake, hauek baitira Espainian lanpostua sortzen dutenak” (Fatima Bañez, Espainiako enplegu zerbitzaria)⁷

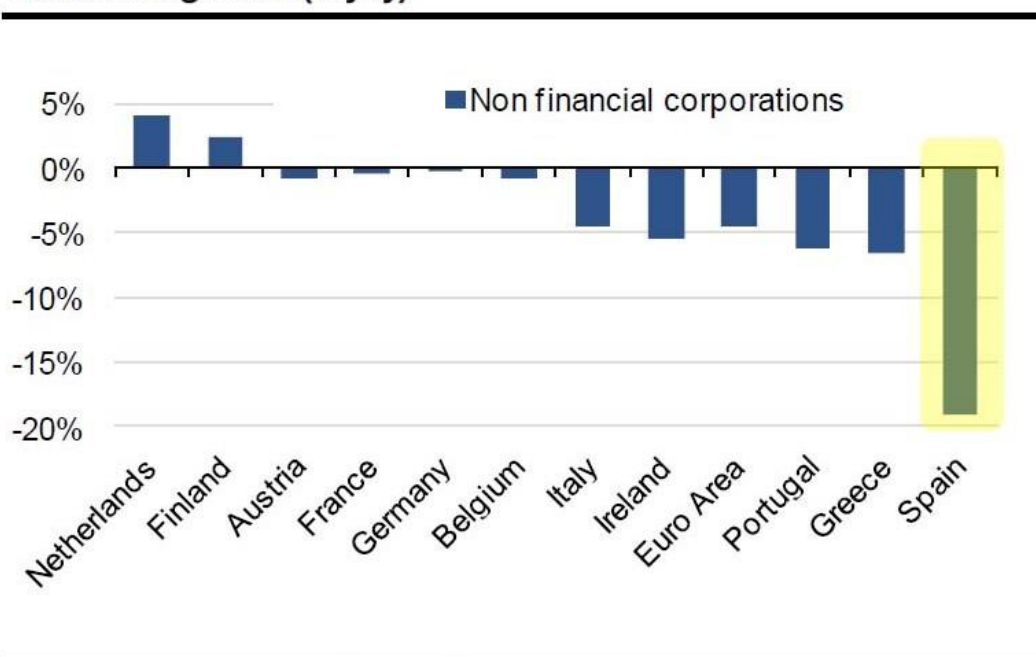
Estatu espainiarrean 2012. urtean %5 jaitsi zen familiengana zuzendutako finantziazioa. Zehazki, %4,2 jaitsi zen etxebizitzetako kredituak eta %6 etxebizitza hauen kontsumoari emandakoak. Hala ere, desberdintasun handiena sozietate ez finantzarioetan dago. Hemen izan da kredituak ematearen beherakada handiena, batez ere, Zona Euroko

⁷ https://es.wikipedia.org/wiki/F%C3%A1tima_B%C3%A1lez

beste herrialdeekin alderatzen badugu. Hurrengo grafikoan ikusten da desberdintasun nabari hau.

5. Grafikoa. Sozietate ez finantzarioei emandako kredituen beherakada Euro Zonan.

Outstanding loans (%yoy)



Source: ECB, SG Cross Asset Research / Economics

Iturburu: <http://www.libremercado.com/2013-06-04/por-que-no-fluye-el-credito-en-espana-1276491931/>

Ikusten denez, datu hauek baieztatzen digute, kreditua ez dela hobetua izan Espainian eta beraz, langabezia maila ere ez. Oraindik egiteko asko dago.

2.1.4 Konponbidea eta beste finantziario bideak.

Pilatu diren arazo multzo hauek konpontzeko bidean da Espainia, edo hori diote gobernuko diputatuek behintzat. Baina familiek eta enpresek ahalik eta azkarren aurkitu nahi dute aspalditik bila dabilzan finantzatzeko bide hori eta gehiengoek oraindik ez dute lortu. Esan dugun bezala, bankuek ez dutelako lehen bezainbesteko kreditua ematen eta ematen dituztenak askoz baldintza zorrotzagoekin ematen dituzte, batez ere enpresa ekintzaileei. Baina, betiere, ez da nahikoa Espainiako ekonomia sustatzeko.

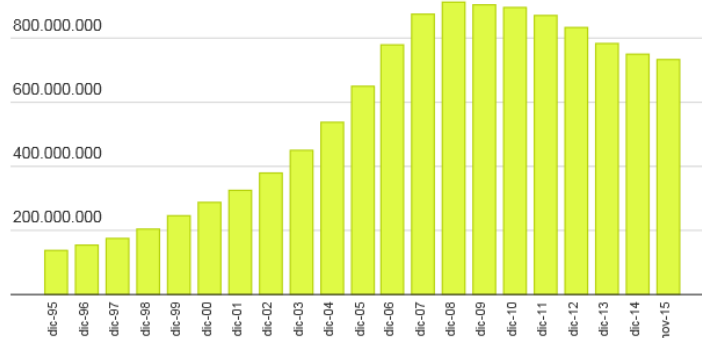
Behin krisi ekonomiko honen jatorria ikusi eta bertako arazoak gainetik ulertu ditugunean, agian errazagoa egiten zaigu arazo hau konpontzeko hartu beharreko neurriez hitz egitea. Edozein modura, konponbide hauek dakarten neurriak gainetik azaltzen saiatuko naiz, gero merkatuan ditugun finantzatzeko era desberdinak hobeto ulertzeko.

Lehenik eta behin, argi dago egin beharreko lehen gauza familiek eta enpresek zor dutena konpontzea dela. Espainiako Bankuak 2012. urteko informean dioten bezala, familia eta enpresen gehiegizko zorpetze hori ekidin ezin daitekeen arazo bat da eta beraz, konpondu beharrekoa. Baina horretarako murriztapenak egin behar izan dira. Dakigunez, hainbat eta hainbat murriztapen ezarri dizkigu gobernuak gure etxebizitzetako eguneroko gastuetan. Baita enpresei ere, zerga gehiago ordaindu behar izanaz. Hurrengo grafikoan ikusi daiteke, zorpetze hori jaitsi egin dela biztanleria osoak egindako sakrifizioa eta gero.

6. Grafikoa. Espainiako familien zorraren eboluzioa. 1995 - 2015

Evolución de la deuda de los hogares españoles

Deuda en millones de euros a cierre de cada ejercicio



Iturburua: <https://www.idealista.com/news/finanzas/hogar/2016/01/13/740565-las-familias-espanolas-aun-tienen-que-reducir-deuda-hasta-2018-para-llegar-al>

Hala ere, eboluzio positibo hau ona den arren, oso geldo doan prozesu bat da eta gaur egungo ekonomiari ez dio soluzio azkarrik ematen. Izan ere, familia hauek edota proiektu berri bat martxan jarri nahi duten ekintzaileek ez dituzte enpresek errekeratzeko duten mekanismo berdinak eskura. Gainera, familien zorra hipotekekin erlazionatuta dagoenez, epe luzeko zor bat da, prozesua geldoa bihurtzen duelarik.

Beraz, konponbidea badakigu zein den baina prozesua epe luzekoa denez, entitate finantzarioek kreditu ona emateko itxaron beharra dago. Enpresa berriek ordea ez dute itxaron nahi, finantziarioa behar baitute momentu honetan, hau da epe laburrean.

Horretarako azkenaldian fama hartzen ari den metodo finantzario “berri” bat aurkeztuko dut lan honetan. Beste herrialde batzuetan jada ezaguna den arren, Espainian oraindik jende askok ez du ezagutzen. Ez dezagun ahaztu, lan hau finantziarioa lortzeko metodo aurrerakoi bati buruzkoa dela. Crowdfunding du izena eta, lan honen hasieran azaldu dudan moduan, metodo finantzario honi buruz arituko naiz hizketan hemendik aurrera.

Izan ere, orain badakigu zerk erakarri duen metodo finantziario honen fama gure herrialdean, finantziarioaren epe laburreko beharra, alegia. Eta ulertzen dugu kreditu bat eskatzeko zailtasunaren kezka. Ezagutzen ditugu, baita ere, arazo honek biztanlerian eragin dituen beste arazoren sorrerak, langabezia esaterako. Ez dezagun ahaztu langabeziaren tasa jaisteko hoberena enpresak ondo joatea dela eta enpresa berriekin batera proiektu berriak merkaturatzea, honek ematen baitio ekonomiari suspertzeko aukera eta jendeak lana edukitzeko aukera. Horregatik, Crowdfunding metodoak enpresa ekintzaile hauei finantziarioa lortzeko erraztasuna eskaintzeaz gain, kreditua lortzeko arriskua murrizten du eta gainera inongo bitartekotzaren beharrik gabe. Ez al du ba itxura ona guzti honek?

Hurrengo atalean Crowfundinga nondik datorren ulertzeko kontzeptu batzuk argituko ditut eta behin hori ulertutakoan metodo honen harira joango gara.

1. Irudia. Crowdfundingaren irudikapen bat.



Iturburua: Google irudiak.

2.2 FINTECH: definizioa, arloak eta hazkundearen garrantzia.

Crowdfundinga azaltzen hasi aurretik komenigarria ikusten dut Fintech delakoaren terminoa ondo ezagutzea. Gaur egun, merkatu handietan, Londresekoan zein New Yorkekoan esate baterako, tendentzia bilakatzen ari da. Gainera, estatu espainiarrean ere indarra hartzen ari den kontzeptua da, batez ere, ekintzaile edo enpresa-sortzaile guztiengan. Lanaren atal honetan Fintecha zer den eta honek Crowdfundingarekin duen lotura azalduko dugu. Honekin batera, plataforma hauen garrantzia eta banka tradizionalarekin duen konkurrentzia ere aipatuko ditut.

Fintech hitzaren esanahia ondo ulertzeko bere jatorritik hasiko gara. Ingelesezko finance (finantza) + technology (teknologia) hitzak batuz sortzen den terminoa da. Hauen esanahia kontutan hartuz, orain errazago ulertu daiteke Fintechak benetan adierazi nahi diguna, hain zuzen ere, prozesu finantzarioak erraztu, arindu eta merkatzeko erabiltzen diren base teknologiko sendoak dituzten enpresa oro bezala defini genezake. Beste hitz batzuetan, enpresek helburu finantzarioak zehaztasun eta erraztasun hobegoaz lortzeko erabiltzen dituzten azken metodo teknologikoez osatzen dute Fintecha.

“Enpresa hauek teknologia ahalik eta modu hobereanean erabiltzen dute, zerbitzu finantzarioko sektorearen etenaldia sustatuz. Aldi berean, interesa duten entitate finantzarioei teknologia hau ahalik eta hobekien ustiatzeko aukera ematen die, bezeroei esperientzia hobe bat eskaintzeko, produktu eta zerbitzu berriak merkaturatuz hazkundera aurrera eramateko, beraien arriskuak ahalik eta ondoen kudeatzeko eta efizientzia operatiboa hobetzeko asmotan.” (Francisco Uria, KPMGren finantza arloko sozio arduraduna Espainian).⁸

Fintechak ez du zertan banku bat izan beharrik, gainera, gehienak ez dira bankuak izaten. Sektore honek hainbat area edo arlotan eragiten du eta enpresen zein zuzendari handien sektore finantzario jakinduria behar beharrezkoa da horrelako teknologiak erabiltzeko. Enpresa hauetako asko Start-up izenekoak (hasi berriak diren enpresak) dira, non teknologia erabiliz produktu berriak eta ezezagunak ateratzen dituzten kontsumitzailearengana gehiago gerturatzeko. Finnovistak, Fintech ekosistema indartzen duen antolakuntzak, dioenez, Espainian 190 Start-up baino gehiago daude.

⁸ <https://home.kpmg.com/es/es/home/contacts/u/francisco-uria.html>

Crowdfundinga ere Fintechak eragiten duen arlo bat da eta enpresa berri hauen bitartez gehien erabiltzen ari den plataformetako bat. Hala ere, Corwdfundigean zentratu aurretik, gainetik ikusiko dugu Fintechak gai ezberdinetan duen garrantzia.

Hauek dira Fintechak eragiten dituen arlo garrantzitsuenetako batzuk:

1. Banka mugikorra
2. Big data eta aurreikusteko modelook
3. Compliance
4. Dibisen merkatua
5. Crowdfunding
6. Crowdlending (Maileguak P2P)
7. Aseguruak
8. Pribatutasuna eta segurtasuna
9. Prozesuen eta digitalizazioaren kudeaketa automatizatua
10. Finantza aholkularitzarako zerbitzuak
11. Trading
12. Ordainketak eta transferentziak
13. Arriskuaren kudeaketa

Arlo hauetako gehienek zein Fintech teknologiaren ehuneko handienak enpresa munduari eragiten die:

- Maileguak eta kredituak: honen barruan Crowdfunding eta Crowdlending famatuak aurkituko genituzke. Mailegu hauek P2P modeloa jarraitzen dute, non partikularren eta enpresen artean egiten diren gehienak. Baita ere badaude internet bidez egiten diren partikularren mailegu zuzenak. Mailegu mota hauek zuzenean mailegu hartzaileei ematen zaie, tartean inongo beste hirugarren pertsonarik egon gabe. Lan honetan, aurrerago, Crowdfundingean bakarrik zentratuko gara.

- Ordainketak eta transferentziak: talde honen barruan, berriz, gaur egun banku tradizionalak erabiltzen dituzten “online” plataformak egongo lirateke. Bankuko sukurtsalera joan beharrik izan gabe etxeko ordenagailu edo telefono mugikorretik ordainketak eta transferentziak egitea ahalbidetzen diguten plataforma horiek dira. Interneteko enpresa propioak dira hemen berrikuntza gehien sustatzen ari direnak eta oso merke gainera.
- Trading: plataforma hauek akzioen edota burtsan inbertitzen duten beste instrumentu finantzarioen salerosketan datza. “Foreign Exchange” bezalako beste plataforma batzuk ere talde honetan kokatuko genituzke. Hauek burtsarako aukera bat dira, dibisen merkatuko plataformak bezala alegia.

Jarduera ezberdinak aztertzen baditugu, ordainketa eta maileguen espezialitateak dira nagusi Fintecharen mundu honetan, %23 eta %21eko ekintza dutelarik. Hala ere, hurrengo orrialdeko 7. grafikoan ikusi daitekeen moduan, aholkularitzako softwareak eta Crowdlendinga indarra hartzen ari dira. Gainera Crowdfundinga bere osotasunean, polikiago hazten ari den arren, etorkizuna handia ikusten zaio Espainiako estatu mailan. Madrilen, Katalunian eta Euskal Herrian ari da gehien garatzen. Beraz, esan dezakegu, gure inguruan finantzatzeko moduak, kontsumitzailearen eta enpresen ikuspuntutik begiraturik, bietatik aldatzen ari direla. Enpresen munduan, batez ere, Start-up edo enpresa berrietan. (Ikusi 7. Grafikoa).

Merkatuan Fintechak duen jarduerarekin jarraituz, teknologia hauen bitartez azken kontsumitzaileak etekina ateratzen duela esan dezakegu. Hain zuzen ere, Espainiako enpresen %48ak B2C metodoa erabiltzen dutelako, hau da, zuzenean kontsumitzailea asetzeko teknika. Bestalde, %38ak enpresen arteko negozioa egiten dute (B2B) eta bakarrik %14ak eskaintzen ditu bi zerbitzuak. (Ikusi 2. Grafikoa).

7. Grafikoa. Espainiako Fintech jarduerak 2015. urtean.



Iturburua: <http://www.fintechmove.com/fintech/sector-fintech-crece-espana-suma-ya-mas-120-empresas/>

8. Grafikoa. Espainiako enpresa motak haien jarduerarekiko 2015. urtean.



Iturburua: <http://www.fintechmove.com/fintech/sector-fintech-crece-espana-suma-ya-mas-120-empresas/>

Fintecha bere etapa hazkorrean dagoela hurrengo datuak frogatzen digu. Industria honek 2015. urtean 22.265 milioi amerikar dolar (USD) mugitu zituen mundu mailan eta gainera 20.000 milioi USD zuzendu zitzaizkion finantza teknologiari, 2014an baino %66 gehiago. Azken hiru urteetan inbertsioa ia 7 bider handitu da.

“2018. urterako Espainiako PYME guztien %30ak baino gehiagok Fintech zerbitzuren bat erabiliko dute.” (Paulino de Evan, Finanzareleko zuzendari exekutiboa (CEO) eta fundatzaileetako bat).⁹ Baina hazkuntza hau, batez ere, Crowdlending eta dibisen ordainketatan izango den arren, Crowdfundingaren beste mota guztietako erabileran ere kontuan izateko hazkuntza bat espero bat. Honen arrazoia, gazte ekintzaile guztiengan oinarritzen da, hauen bitartez Start-up ugari sortzen ari baitira eta are gehiago, gaur egun, finantziazioa lortzeko dauden zailtasunak ikusita.

Espanian zentratzen bagara, berandu iritsi garela esan dezakegu. Erresuma Batuan eta Holandan, esaterako, enpresen %50ak bakarrik erabiltzen du banka tradizionala eta Espainian, berriz, %90ak. Espainian Crowdfunding eta Crowdlending bezalako Fintech plataformak aplikatzeko potentzia asko dago, herrialde honetan entitate finantzario asko egotearen arrazoi honexegatik, alegia.

“Arlo finantzarioa bere osotasunean aldaketa esanguratsu bat jasaten ari da eta horretarako prest egon behar dugu entitate finantzarioko kide guztiok. Eraldatzen ez diren horiek, alde batera geldituko dira. Hala ere, aldaketak ez dira inoiz errazak izaten eta batzuentzat jada berandu izan daiteke.” (Francisco Gonzalez, BBVAko presidentea. Fintechak merkatuan bat-bateko sartzearen inguruko diskurtsoa, Institute International Finance institutuan 2015eko Urrian).¹⁰

Arrazoi guzti hauengatik, ezin da Fintecharen indarra gutxietsi. Argi dago, gaur egun, jendeak nahiago dituela gestio finantzarioak edo ordainketarekin zerikusia duten beste edozein gestio etxetik mugitu gabe egin. Bankuko bezeroak beraien gestioak internet bidez egiten dituztenean asebetetze handiagoa izan ohi dute eta beraz, bankuko

⁹ <http://www.finanzarel.com/sobrenosotros/>

¹⁰ https://www.bbva.com/es/noticias/economia/sistema_financiero/biografias-francisco-gonzalez-presidente-bbva/

<https://intereconomia.com/empresas/banca/francisco-gonzalez-sector-financiero-totalidad-experimenta-cambio-radical-20151011-0000/>

sukurtsalera joatea zaharkituta geratzen ari den ekintza bat da. Guzti honegatik ari da finantziario teknologikoa hazten, hauek aukera berriak eta azkarragoak ematen baitituzte. Gainera, argitasuna eta segurtasuna bermatzen du inongo bitartekaritzaren beharrik gabe. Hau gutxi balitz, aplikazio edo web orrialde hauek jende xumeenarentzat daude diseinatuak eta hauen diseinuak erabilera erraza edukitzeko daude pentsatuak. Etorkizun batean, banku tradizionalak Fintecharen munduarekin elkartasun bat sortu beharko duela iradokitzen dute adituek eta mugitzen ez badira pausu honetan Crowdfunding eta Crowdlending bezalako plataformek tokia kenduko diete mailegu tradizionalei. Hau dena, bezeroa aldatzen ari delako da eta entitate finantzarioak beraien gustuetara egokitzen ez badira, etorkizun beltza iragartzen da bankuentzat.

1. Taula. Mailegu bat eskatzeko betebeharrak. Banku tradizionala vs Fintech

	BANKU TRADIZIONALA	FINTECH
DENBORA	<ul style="list-style-type: none"> ➤ 3 edo 4 aste eskaera baloratzeko ➤ 2 edo 3 aste erantzun bat ematek 	<ul style="list-style-type: none"> ➤ Erantzuna 24 ordutan
DOKUMENTUEN ESKAERA	<ul style="list-style-type: none"> ➤ Azken bi urtetako balantzeak. ➤ Azken lau nominak ➤ Abal pertsonalak ➤ Azken estraktuak 	<ul style="list-style-type: none"> ➤ BEZ ➤ PFEZ ➤ Enpresako bankuko mugimenduak
KOSTUA	<ul style="list-style-type: none"> ➤ Irekiera komisioa ➤ Mantentze komisioa ➤ Beste hainbat interes 	<ul style="list-style-type: none"> ➤ %0.5-3.5 interesa alde aurretik ezagutu ➤ Gainera, lehen bi hilabeteetan %1-5 ➤ Argitasun handia
BETEBEHAR GEHIGARRIAK	<ul style="list-style-type: none"> ➤ Bakuan kontu bat ireki ➤ Nomina bankuko kontu horretara helbideratu ➤ Seguru sozialak ➤ Beste seguru batzuk 	<ul style="list-style-type: none"> ➤ Ez dago.

Iturburuak: <http://elempresarial.com/index.php/es/empresas/129-servicios-financieros/1086-fintech-el-banco-digital-del-futuro-banca-tradicional-vs-fintech>

Taula honetan ikusi daiteke, mailegu bat eskatzean bankuak ematen dituen zailtasunak, bai mailegu txikiak eta bai handiak eskatzean. “ETEek (enpresa txiki eta ertainak)

kredituaren sarreran zailtasunak jasaten dituzte, baita kantitate txikiak direnean ere. Fintechak banku finantziarioan eta arrisku kapitalaren artean dagoen hutsunea betetzen laguntzen du.” (Michael Koenitzer, WEFko inklusio finantzarioaren inguruko proiektuaren arduraduna).¹¹ Baina, azken finean, kantitate handia eskatzen duten enpresak, mailegu txikia eskatzen dutenak baino hobeago ateratzen dira, diru kopuru handiekin epe luzera etekin handiagoa atera daitekeelako. Kantitate txikia eskatzen dutenek ordea, bai enpresa txikiek eta bai pertsona partikularrek, kostua handiagoa suposatzen du eta beraz, ez dute inongo epe luzeko etekinik ateratzen.

Bakarrik momentuan dirua behar izatearen nahia asetzen dute, hau da, garesti ateratzen zaie. Horregatik, enpresa txiki edo ertaintzat Fintech plataformak modu errentagarri eta azkarrak dira, adibidez Crowdfunding metodoa. Metodo honetan jende asko sartzen da proiektu berdin batean eta denak hartzen dute parte bere finantziarioan, arrazoi honexegatik, arriskua erabat txikitzen da bertan inbertitzeko erabakia hartzen bada.

2.3 CROWDFUNDING: definizioa, hazkundera eta motak

Behin Fintech terminologia ondo ulertu dugunean, honek eragiten duen arlo batean bakarrik zentratuko gara. Izan ere, lan honen helburu nagusietako bat Crowdfundinga zer den eta nola erabili daitekeen azaltzea da. Beraz, finantziario kolektibo honen esanahia azaltzen emango diogu hasiera atal honi.

2.3.1 Definizioa eta termino erabilienak.

Crowdfundinga nondik datorren ondo ulertzeko honen etimologiatik hasiko gara, Fintecharekin egin dugun modu berean. Termino hau Ingelesetik datozen “Crowd” eta “Funding” hitzek osatzen dute. Lehenengo hitza, euskarara, “jende multzo” bezala itzuliko genuke. Hain zuzen ere, metodo honekin, finantziarioa parte-hartzaile multzo handi baten bitartez lortzen da, hau da, pertsona partikular batzuek edo enpresa partikularrek ekarpen ekonomiko indibidualak eskaintzen dituzte sinesten duten kausa edo proiektu bat aurrera eramateko asmotan. Ekarpene hauek, nahiz eta txikiak izan, hauen multzoak egiten du finantziario handia behar duten proiektuak aurrera eraman ahal izatea. Ekarpene edo dohaintza hauei “Funding” hitzak egiten die erreferentzia, beraz, esan

¹¹ <http://www.expansion.com/economia-digital/innovacion/2015/10/27/562f75fc22601d5f4d8b45a9.html>

dezakegu, Crowdfundinga pertsona partikularren, enpresen edota edonorengandik datozen ekarpen ekonomiko multzoaren bitartez finantzatzeko metodo edo modu bat dela.

Crowdfundinga ere beste termino batzuen bitartez ezagutu daiteke. Espainian “Micromecenazgo” edo “financiación colectiva” bezala ezagutzen da gehien bat. “Cuestación popular” edo “financiación en masa” terminoak ere entzun ditzakegu gauza berari erreferentzia egiteko.¹² Hala ere, Espainian, formal eta legalki “plataformas de financiación participativa” izena jasotzen du. (*Título V de la Ley 5/2015, de 27 de abril, de fomento de la financiación empresarial*).¹³

2.3.2 Jatorria, eboluzioa eta hazkundera.

“Crowdfunding” hitza orain dela gutxi erabiltzen hasi den arren, honen finantziario kolektiboaren ideia ez da hain berria. Ia 200 urte atzera egiten baditugu, ikusi ahal izango dugu badaudela proiektu batzuk non finantziario mota hau erabili izan zuten.

Zehazki, 1830. urtera joko dut, Julio Vernerren garai ingurura. Idazle frantses honek, bere zientzia fikziozko nobeletan, ideia berriak eta nolabait txundigarriak zirenak argitaratzen zituen. Horietako ideia bat arrai formako globo moduko bat izan zen, berak diseinatutakoa. Frantziako Liburutegi Nazionalak orain del gutxi, dokumentu batean adierazten duenez, pertsonai honek “Arrai globo” honen proiektua aurrera atera nahi izan zuen, hain zuzen ere, finantziario kolektibo baten bitartez. Proiektu honen finantziario metodoa Crowdfundingari dagokion lehena dela adierazi dute, oraindik gaur egun erabiltzen dugun termino hau existitzen ez zen arren. Iragarkiaren kartela eta guzti atera zuten baina ezin da ziur jakin ea azkenean arrakasta izan zuen edo ez.

Iragarkiak honela zioen frantsesez: *“Souscription de 200 Billets de 50 Francs pour l'Expérience d'un Ballon dirigé à volonté au moyen de deux obusiers à vent placés dans la nacelle et lançant en avant deux boulets suspendus au cou d'un Ballon en forme de*

Poisson. Messieurs les Souscripteurs seront remboursés de leurs avances aussitôt que la recette égalera la dépense et de plus auront la moitié dans les bénéfices. On souscrit chez

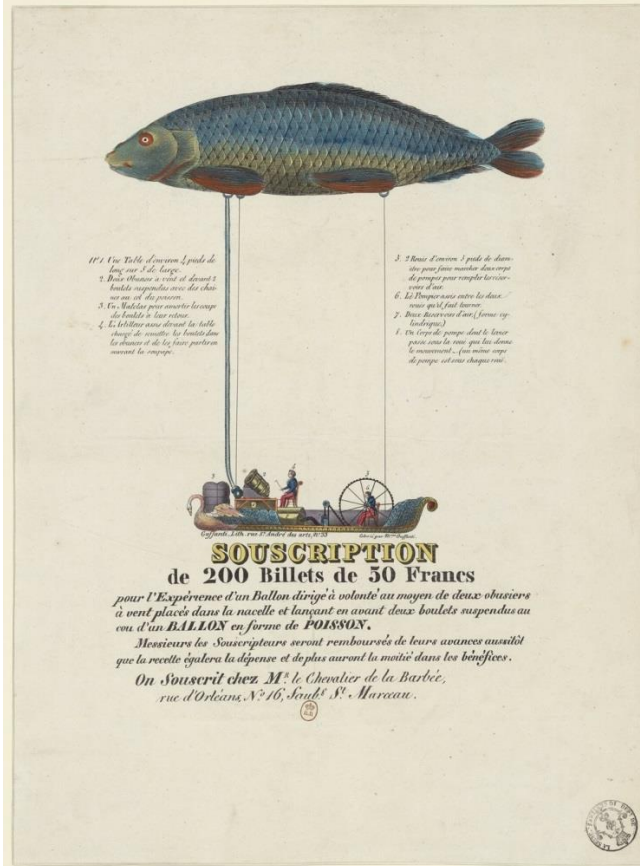
¹² <http://www.sponsorito.org/glossary>

¹³ https://www.boe.es/diario_boe/txt.php?id=BOE-A-2015-4607

Mr. le Chevalier de la Barbée, rue d'Orléans, N° 16, faub. St. Marceau / Guffanti, Lith. Rue St. André des arts, N° 33 ; Colorié par Mme Guffanti”¹⁴

Iragarkiak, 50 franko frantseseko 200 billete behar zirela adierazten du, proiektua aurrera eramateko. Gainera, arrakasta izanez gero, globo horretan bidaiatzeko eta esperientzia hori bizi izateko aukera ematen zuen, betiere ekarpen bat egiten zuten horientzako, noski. Baina hor ez zen dena bukatzen. Irabaziak izanez gero, irabazien erdia ekarpena egin zutenei emango zitzaizela baieztatzen zuen. Argi dago, ideia finantziario kolektibo bat aplikatzea zela eta proposamen benetan erakargarria dirudiela. Zoritxarrez, honen arrakastaren berri ez dakigu.

2. Irudia. Julio Vernerren “Arrai globoaren” iragarkia.



1771 Une Table d'acier de 4 pieds de long sur 2 de large.
2. Deux Manivres à vis et de bois à bouts suspendus avec des chaînes au bout de la table.
3. Un Mât de bois pour soutenir le corps du ballon à leur place.
4. Le ballon avec dessus le ballon chargé de poudre et l'écrou de la poudre et de la poudre portée au devant le corps.
5. Deux l'écrou à pied de diamètre pour faire mouvoir le corps de pompe pour remplir le ballon avec de l'air.
6. Le Pompe avec entre le deux roues qui font tourner.
7. Deux Manivres dans l'écrou qui font tourner.
8. Un Corps de pompe dans le ballon pour avec la vis qui les donne le mouvement - qui même est de pompe et avec chaque roue.

SOUSCRIPTION
de 200 Billets de 50 Francs
pour l'Expérience d'un Ballon dirigé à volonté au moyen de deux obusiers à vent placés dans la nacelle et lançant en avant deux boulets suspendus au bout d'un BALLON en forme de POISSON.
Messieurs les Souscripteurs seront remboursés de leurs avances aussitôt que la recette égale la dépense et de plus auront la moitié dans les bénéfices.
On s'inscrit chez M^r le Chevalier de la Barbée,
rue d'Orléans, N° 16, faub^r St. Marceau.

631
G-113853

Source gallica.bnf.fr / Bibliothèque nationale de France

Iturburu: <http://gallica.bnf.fr/ark:/12148/btv1b8509563b/f1.item>

¹⁴ <http://gallica.bnf.fr/ark:/12148/btv1b8509563b/f1.item>

Hala eta guztiz ere, garai haietan ez ziren asko metodo honekin finantzatzen ziren proiektuak. Esan dezakegu, 90. hamarkadan hasi zela ideia hau ezagunagoa izaten. Oraindik internet ez zen gaur egun bezain ezaguna ezta eskuragarria ere, beraz, honen erabilpena ez zen hain erraza. Ez zeuden gaur egun Crowdfundinga aplikatzeko ditugun plataformak. 1997an Marillion musika talde britainiarrak, ordea, AEBn barrena egin behar zuten bira bat finantzatzea lortu zuten crowdfundingaren ideia erabiliz.

Diru beharra zuten, noski, eta ideiarekin bat behar zuten. “Mezu elektronikoa bana bidali genien gure datu basean genituen 6.000 zale edo jarraitzaileei honakoa galdetuz: *erosiko al zenukete gure albuma argitaratu aurretik?* Gehienek baiezkoa erantzun zuten. 12.000 eskaera baino gehiago jaso genituen eta beraz albuma grabatzeari ekin genion hauek salmentan jartzeko. Behin dirua lortu genuenean, bira antolatu eta aurrera atera genuen.” (Mark Kelly, Marillion Rock taldeko teklatu jotzailea).¹⁵ Honen ondoren, hainbat eskaera eta proiektu berrien ideiak atera ziren internet sare komunikazioetan. Crowdfundingaren fama hastera zioan.

Idea finantzario hauek orain dela urte batzuk atzera hasi ziren arren, “Crowdfunding” hitza orain dela gutxi arte ez zen erabiltzen hasi. 2006an, Jeff Howe izena duen Boston Unibertsitateko kazetaritzako irakasleak, Wired aldizkarian artikulua bat idatzi zuen. Artikuluak “The Rise of Crowdsourcing” du izena eta bertan “Crowdsourcing” hitza agertzen zaigu lehenengo aldiz. Idazle honek Crowdsourcinga honela definitzen du: “Enpresa edo instituzio bateko langile batek egiten dituen funtzioak beste pertsona talde batek (handia normalean) egiteko asmoarekin kanpora zabaltzen dituenean, deialdi ireki baten bitartez. Kanporatze honek P2P modeloaren antza har dezake, hau da, bi pertsona edo pertsona multzoren arteko lana bitartekorik gabe izatea. Baina lan hau ere indibidualki egin daiteke.”¹⁶

Honela, beraz, hasi ziren “Crowd” hitzarekin hasten diren termino hauek erabiltzen. Pixkanaka, “Crowdfunding” ere ezaguna bilakatzen hasi zen eta jendeak geroz eta gehiago hartzen zuen kontutan. Finantziario metodo berri eta erakargarria bilakatu zen denbora gutxian. Baina hainbat eta hainbat dira metodo honen hazkundearen arrazoiak.

¹⁵ <https://www.virgin.com/music/how-marillion-pioneered-crowdfunding-in-music>

¹⁶ <https://www.wired.com/2006/06/crowds/>

Aurreko ataletan azaldu dugun moduan, Banka Tradizionalak izugarriko beherakada jasan du azken urteotan. Entitate finantzarioak ohituta zeuden kredituen eta maileguen prestazioaren munduan bakarrik egotera. Azkenaldian, ordea, krisia dela eta, kreditu bat lortzeko aukera erabat murriztu da. Bankuek ez dute jada finantziarioa hain erraz ematen. Hainbat baldintzapen zorrotz bete behar baitira, nolabait, nahi dugun kreditua lortzeko. Finantziario kolektiboan, ordea, erraztasun nabariak ematen dira. (Ikusi 1. Taula, Banku tradizionala vs Fintech)

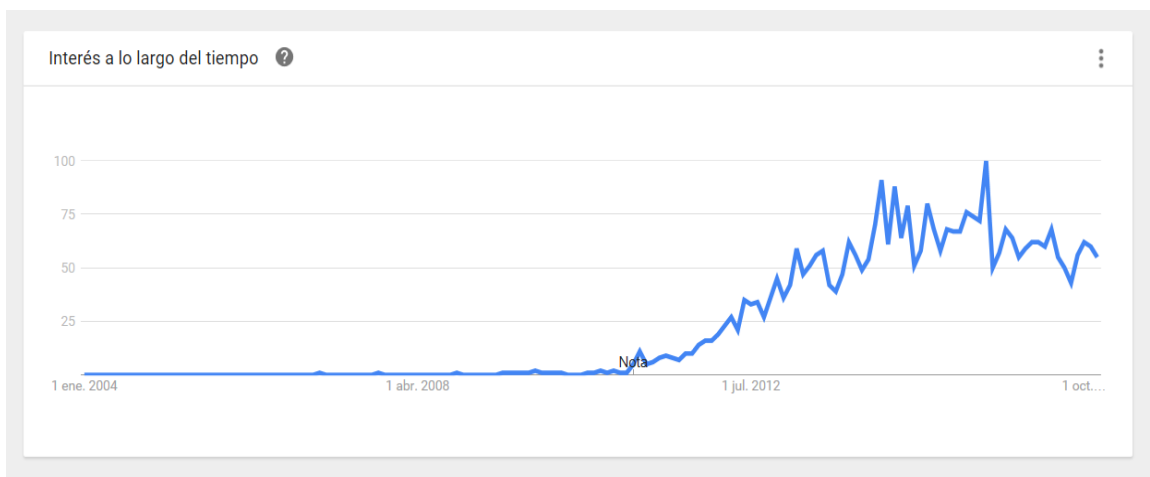
Crowdfundinga ez da arrazoi ximple bategatik mundu osoan zehar tokia hartzen hasi. Eskaintzen dituen abantailak ugariak dira eta, hori dela eta, hazkundera handia eta azkarra izan da. Eskaintzen dituen interes tipoak konkurrentzia handikoak dira eta arriskua, era nabarmen batean, murrizten duen inbertsio mota bat izan daiteke. Gainera, bere gestioa oso erraza eta praktikoa da, edonork erabili ahal izateko modukoa. Bestalde, erabiltzen diren erremintak berriztatzaileak eta oso aurrerakoiak dira. Aurrerago azalduko ditut, finantziario arrakastatsu bat izateko, eskuragarri dauden tresna desberdinak eta hauen erabilera.

Zalantzarik gabe, gaur egun, mundu mailan eragin handien duen informazio hedabide edo iturria Internet da. Informazio sare elektronikoa hau erraza eta erabilia da gure planeta osoan eta hemen publikatutako edozer gauza, segundo gutxi batzuetan, ezaguna da komunikazio sare hau erabiltzen duen edozein erabiltzailerentzat. Crowdfundingak zuzen zueneko lotura du internetarekin, lehen esan bezala, honen bitartez izan baitzen ezaguna herrialde guztietan eta honen eragin handiak eta kostu baxuak hazkunde azkarra edukitzea baimendu dio. Gainera, Crowdfundingaren hazkundera handia dela ikusteko Internetera joan besterik ez daukagu. Zehazki, Google nabigatzaileira joko dut. Bertan jendeak Crowdfundingari buruz eduki duen interesaren eboluzioa argiago ikusteko.

Bederatzigarren grafiko honetan ikusi daitekeenez, Espainian Crowdfundinga ez zen ezaguna 2011 urtera arte. Hortik aurrera, modu entengabe eta azkarrean finantziario kolektibo honen interesa hazten hasi zen. 2014 eta 2015 urteetan zehar lortu zuen jendearekiko interes gehien. Honek argi uzten du, Espainian metodo honi buruzko informazioa murrizta zela. Hala ere, gaur egun, esan dezakegu, Espainiak metodo hau erabiltzeko erraztasun handienak eskaintzen dituen lehen herrialdeetariko bat dela.

Mundu mailan ere antzeko grafiko bat ikusi dezakegu 2015. urtean. Hala eta guztiz ere, begi bistaz ikusi daiteke eta beraz, baieztatu dezakegu, Espainiako interes maila mundu osoko jendeak zuen interesaren mediatik gorago zegoela 2014. urte inguruan.

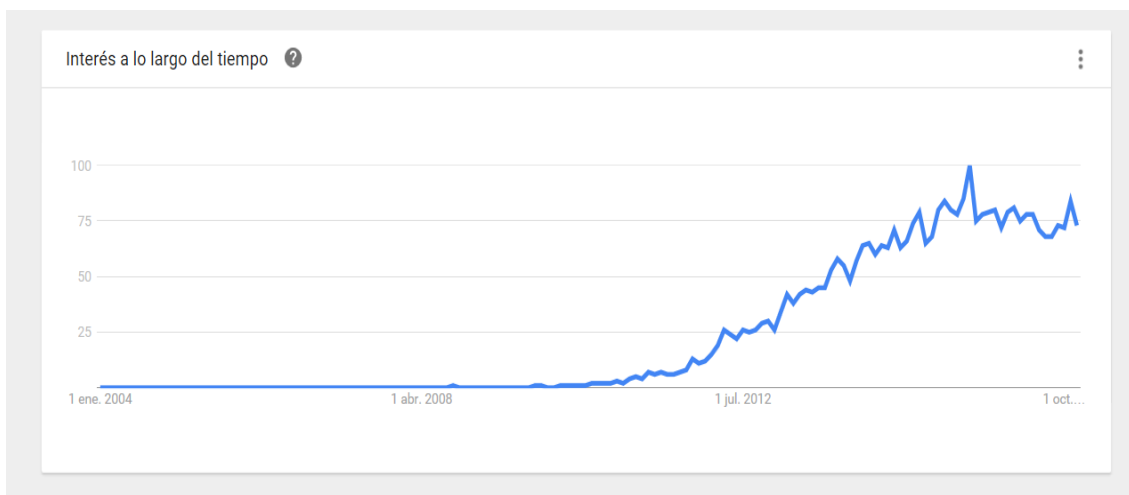
9. Grafikoa. Crowdfundingarenganako interesaren eboluzioa Google nabigatzailean. Espainian 2004-2016



Iturburua:

<https://www.google.es/trends/explore?date=all&geo=ES&q=%2Fm%2F05ztt99>

10. Grafikoa. Crowdfundingarenganako interesaren eboluzioa Google nabigatzailean. Mundu osoan 2004-2016

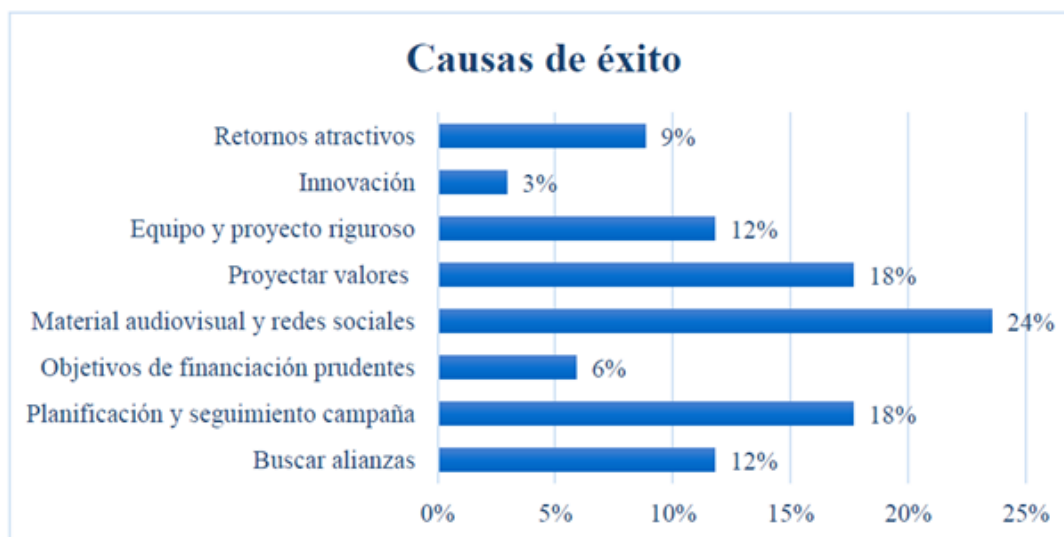


Iturburua: <https://www.google.es/trends/explore?date=all&q=crowdfunding>

Ondorio argiak atera ditzakegu grafiko hauei erreparatuz. Crowdfunding finantziario metodo honen hazkundera bat-batekoa eta positiboa izan dela bai mundu mailan eta bai gure estatu mailan ere. Gainera, krisi garaian izan zela honenganako interesa piztu zen garaia, hau da, finantziarioa lortzea zaila zen garaian eta banku tradizionalak aukera berririk eskaintzen ez zuten garaian.

Dakigunez, beti dago hobetzeko egin ditzakegun zenbait gauza. Espainian Crowdfundinga hazten ari den arren, oraindik baditu hobetzeko zenbait ezaugarri. Espainiako Crowdfunding Asoziazioak ¹⁷ 2014ko ekainean egin zuen inkesta batean, finantziario arrakastatsu bat lortzeko zertan hobetu daitekeen edo zer behar den galdetzen da. Froga honen datuak 11. grafikoan ikus ditzakegu. Bertako datuekin, ondorioztatzen da, inkesta erantzun zuten gehienek (%24ak) material audiobisualak eta sare sozialen behar gehiago ikusten dutela. Honek, agian, proiektuaren erakargarritasunarekin du zerikusia. Izan ere, proiektu bat finantziario kolektibo honen bitartez finantzatu nahi bada, behar beharrezkoa da publikoarentzat erakargarria izatea, beste edozein modutara jendeak ez baitu ideia horretan inbertituko.

11. Grafikoa. Finantziario arrakastatsua lortzeko beharren garrantzia. ECA Inkesta 2014.



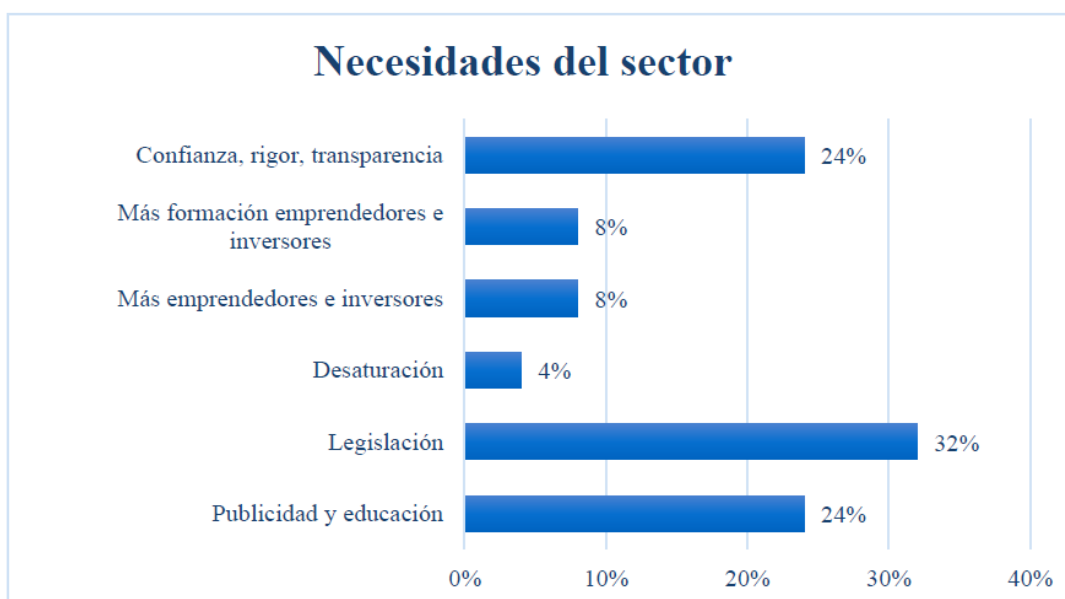
Iturburua: <http://web.spaincrowdfunding.org/wp-content/uploads/2014/06/INFORME-DE-LA-ENCUESTA-DE-LA-ASOCIACIÓN-ESPAÑOLA-DE-CROWDFUNDING.pdf>

¹⁷ <http://web.spaincrowdfunding.org/>

Bestalde, inkesta berdinean Crowdfundingaren sektore honek aurrera egiteko eta gehiago hazteko hobetu beharreko ezaugarriengatik galdetzen da. 12. Grafikoan ikusi dezakegu, galdera honekin jendearen %32ak legislazio inguruko hobekuntza edo zehaztasunen beharra izatea adosten dutela, hau da, Crowdfundingaren lege propio batzuen beharra. Kontutan hartu behar da inkesta hau 2014. urtean egin zela eta oraindik ez zegoela gai honetarako lege erregulatirik. Gaur egun, ordea, baditugu Espainian finantziario metodo hau erregulatzen duten lege ofizialak. Zehazki 2015/04/16an kongresuak Crowdfundingaren plataformen funtzionamendua erregulatzeko lege bat onartu zuten. Legediaren asunto hau sakonago aztertuko dut aurrerago.

Bestalde, ikusi dezakegu baita ere, jendeak gardentasun falta ikusten duela eta baita irakaskuntza maila baten beharra. Bereziki publizitate arloan, proiektuak ezagutzera eramateko asmotan alegia.

12. Grafikoa. Crowdfunding sektoreak hobetzeko behar dituen ezaugarrien garrantzia. ECA inkesta 2014.



Iturburu: <http://web.spaincrowdfunding.org/wp-content/uploads/2014/06/INFORME-DE-LA-ENCUESTA-DE-LA-ASOCIACIÓN-ESPAÑOLA-DE-CROWDFUNDING.pdf>

Ondorioz, Crowdfunding metodoa hazkuntza fasean dagoela jakin eta arrazoitu dugu atal honetan. Ideia hauek aspaldi jaio ziren arren, jakin dugu azken bost urteetan igo duela famarako eta hazkunderako malda. Baita konkurrentzia handia edukitzen ari dela banka tradizionalarekin. Bestalde, Espainian oraindik hobetzeko gauzak baditugula ikusi dugu, batez ere sorkuntza eduki zuten herrialde horiekin konparatuz, Erresuma Batua eta AEB esaterako. Hurrengo atalean, gaia sakontzeari ekingo diogu. Crowdfundingaren barruan dauden mota guztiak banan-banan azalduz.

2.3.3 Crowdfunding motak.

Crowfundiga, begiratzen den ikuspuntutik begiratzen dela, batzuetan ez da berdin ulertzen. Izan ere, “perfil desberdinak aurkezten ditu arlo bakoitzean duen funtzioarekiko eta batzuetan, desberdintasun honek, ez du uzten terminologia hau era bateratu batean ikusten.” (De las Heras Ballel, R. 2013). Gaur egun 4 Crowdfunding mota desberdin ditzakegu: Dohaintza Crowfundiga, Ordainsari Crowfundiga, Mailegu Crowfundiga eta Inbertsio Crowfundiga.

1. Dohaintza Crowfundiga: ingelesez “Donation-based Crowdfunding” hots egiten zaion metodo honetan ekarpen ekonomikoa egiten duen pertsonak (normalean kantitate baxuak) ez du ezer bueltan jasotzen, hau da, ekarpenak dohaintza modura egiten dira irabazi monetario edo materialik jasotzeko asmorik gabe. Pertsona hauen helburua besteei laguntzearren jasotako asebetetze hori lortzea da. Normalean ekintza hauek solidarioak edo humanitarioak izaten dira eta metodo hau, batik bat, irabazi asmorik gabeko sozietateetan aplikatzen da, GKEak esate baterako. Askotan, dohaintzaren emaileak erakartzearren eta hauek duten konfiantza handitzearren, sozietate hauek erlazio moduko batzuk sortzen dituzte diru emaile eta enpresa edo sozietatearen artean (argi utzi nahi dut, ez duela zertan enpresa edo sozietate bat izan beharrik. Pertsona indibidual edo talde bat ere finantzatu daiteke metodo honen bitartez). Erlazio hau gehien bat informazioa ematean datza. Proiektuaren egoeraz informatu, bazkideenganako informazioa eman, promotore edo dohaintza jaso behar duen pertsonarekin kontaktua bideratu etab. izaten dira lotura hauetako batzuk. Batzuetan, gainera, sinbolo gisa txapa edo boligrafoak bezalako opariak ematen dira. Hau dena online eskaintzen diren plataforma desberdinetatik egiten da, baita diru laguntza eman ere.

2. Ordainsari Crowdfundinga: finantziario mota honetan ere ekarpen ekonomiko bat egiten da. Ingelesez, “Reward-based Crowdfunding” esaten zaio. Ekarpene emaileak diru kantitate bat bideratzen du proiektu jakin batetara, baina, oraingo honetan, ekarpen emaileak ordainsari bat jasoko du eman duen laguntza ekonomiko horren truke (kantitatea edozein izan daiteke eta normalean honen arabera izaten da jasoko duten ordainsaria). Ordainsari honek zuzenki finantzatu nahi den proiektuarekin zerikusia izaten du eta ez da ekonomikoa izaten. Gehiago kasuetan behintzat, produktu edo zerbitzu baten bitartez ordaintzen zaie ekarpen emaileei. Gaur egun, metodo erabiliena da, batez ere artisten proiektuak finantzatzeko orduan. Garrantzitsua da jakitea, edozein produktu edo zerbitzu bezala zergapean egoten direla sari hauek, zerga garrantzitsuena BEZarena izanik. Baina, metodo hau aurrera eramateko bi era ezberdin aurkitu ditzakegu. Izan ere, emandako ekarpen ekonomikoaren kantitatearen arabera bi eredu edo bi modu ezberdin sortzen dira tratatu honetan eta horregatik bi taldeetan bereiziko ditut.

- ❖ Lehen talde honetan ekarpen emaileari emandako ordainsariak normalean balio ekonomiko txikikoak izaten dira. Gehienetan, gainera, ez dira beraiek egindako ekarpen ekonomikoaren balio berberera iristen. Ordainsari hauek beste balio mota bat edukitzen dute, sinbolikoa izaten dena. Ordainsari hau jasotzen duen pertsonarentzat, ordea, egin duen ekarpenak baino balio handiagoa izan ohi du sari horrek, balio emozional edo gogobetetasun handiko balioa alegia. Sari hauek produktu edo zerbitzuak izaten dira gehiago kasuetan eta beste batzuetan esperientziak ere eskaintzen dira. Esan daiteke, proiektu kultural edo artistikoak finantzatzeko garaian gertatzen dela normalean, hau da, ekitaldi kulturalak maite dituen baten edota artista famatu baten jarraitzaile sutsua den pertsona baten nahiak asebetu nahi direnean. Ordainsari aukera asko ikusten dira, adibidez, musika talde gustukoaren kontzertu baterako sarrera, idazle baten liburua dedikatoria barne duelarik, estreinaldi baterako sarrerak etab.
- ❖ Bigarren taldean, *“egiten den ekarpena, bat dator abonatzeko duen produktu edo zerbitzuaren prezioarekin. Kasu honetan, ekintzaile eta ekarpen emailearen arteko erlazioa salerosketa, obra edo zerbitzu baten*

kontratuan lotzen da. Bertan, ekarpena alde zuzen egiten da promotoreak nahikoa diru izan dezan bere proiektua aurrera eramateko. Gero, akordaturako epean eta baldintzetan, promotoreak ekarpen emaileari ordainsaria ematen dio. Batzuetan, kolaboratzaile gehiago erakartzeko asmoarekin, deskontuak egiten dira.” (De las Heras Ballel, R. 2013). Beste hitz batzuetan esanda, ordainsariak batzuetan egindako ekarpenek baino balio ekonomiko zertxobait altuagoa izaten dute.

Bi talde hauen arteko desberdintasuna argi ikusteko batzuetan beharrezkoa izaten da ekarpen emailearen asebetetze maila ezagutzea, hau da, ekarpena egin duenarentzat ordainsari horrek duen balio sinbolikoa ikustea. Lehen taldekoa izango da balio ekonomikoak inolaz axola gabe ordainsaria jaso eta gainera gogobetetasun maila handiena lortzea. Bigarren taldekoan, berriz, balio sinbolikoa kontutan hartzen den arren, ez du honelako gogobetetasun maila alturik hartzen, hau da, balio ekonomikoa ere egin duen ekarpenaren parekoa izan ohi da. Adibidez, bideojoko baten entrega, masaje “spa” baterako sarrerak etab.

3. Mailegu Crowdfundinga: Metodo honek ingelesez hainbat izen hartu ditzake: “Crowdlending”, “Debt-based Crowdfunding” edo “Lending-based Crowdfunding”. Izen famatu eta erabiliena lehenengoa da. Finantziario mota honetan ere ekarpen ekonomikoa egiten da proiektu batetara baina, honen truke, diru kantitate hori interes batzuekin batera jasotzen da. Interes tipo hau aurretik finkatuta egoten da eta normalean ezaguna izaten da, “diruaren prezioa” esaten zaio. Hala ere, izan liteke batzuetan mailegu emaileak berak interes tipo jakin bat finkatzea. Dena dela, dirua ematen den momentutik ezagutzen dira baldintzak, bai interesa zein den eta baita zein epean emango den. Horregatik, Crowdfunding mota hau jada irabaziak edukitzen ari den proiektu edo enpresetara zuzentzen da gehien bat. Finantziario metodo hau bankak tradizionalak ematen dituen betiko mailegu horien antzekoa da baina arrisku gutxiagokoa. Izan ere, online dauden plataformen bitartez egiten denez, ez dago inongo bitartekaririk. Beraz, bankak tradizionalak ordezkatzeko metodo bat izan daiteke.
4. Inbertsio Crowdfundinga: azken metodo honi ingelesez “Equity Crowdfunding” deitzen zaio. Crowdfunding mota hau, gehienbat ekintzaileak diren enpresentzako dirua ematean datza, honen truke enpresa horren partizipazio edota akzioak jasotzen dituztelarik gero irabazietan parte hartzeko. Inbertitzailea enpresaren

parte bilakatzen da, eman duen dirua enpresa ekintzailearen kapitalaren parte baita, baina negozioa gaizki joaten bada dena galtzeko arriskua du. Diru hori eman dutenei “inbertitzaile” deitzen zaie. Metodo hau inbertitzeko beste metodo tradizionalen aukera berri bat izan daiteke, non inbertitzaile askoren ekarpenekin bakoitzaren galtze arriskua jaistea bilatzen den.

Lau metodo desberdin ikusi ditugun arren, batzuetan bosgarren bat ere aipatzen da. Metodo honi Mistoa deitzen zaio eta, aurreko lerroetan, azaldu ditudan metodoak nahastean datza. Hau da, gutxienez 4 modelo horietako biren nahasketa moduko bat izango litzateke. Modelo honek ez du inongo ezaugarri berririk suposatzen eta toki askotan metodo bezala azaltzen ez denez, nirean ere ez dut berri bat bezala kontsideratu.

Behin mota bakoitzak azaldu eta ulertu direnean, aipatzekoa da guzti hauek oraindik ez daudela behar den bezala lege asuntuetan erregulatuta. Espainian, finantzatzeko metodo hauen legislazioari begira, bi multzotan banatzen dira eta multzo horietako bat bakarrik izan da Crowdfundingaren barruan erregulatu dena.

Multzo hauek honela banatzen dira:

- Crowdfunding finantzarioa edo inbertsiozkoa: hemen Crowdlending eta Inbertsio Crowdfundinga sartzen dira.
- Crowdfunding ez finantzarioa: Dohaintza Crowdfundinga eta Ordainsari Crowdfundinga dira.

Erregulazioa hauek bakarrik lehen taldeari egiten die erreferentzia, hau da, Crowdlending eta Equity Crowdfundinga bakarrik daude “Crowdfunding legearen” barruan erregulatuta.

18

Izan ere, hurrengo atalean, Crowdfundinga gehien erabiltzen den herrialdeetan jasotzen diren erregulazioak azalduko dira. Estatu Batuetatik hasita guri eragiten diguten

erregulazioetaraino, hau da, Espainiako legediraino. Finantziario kolektiboaren eboluzioa ikusi ostean iragarri daitekeenez, metodo finantzario honek Espainiako negozioen munduan tokia hartu duen arren, oraindik ez daude Crowdfunding mota guztiak guttiz erregulatuta. Horregatik, garrantzitsua da legeen mundu zehatza hau zertxobait ezagutzea.

¹⁸ <https://www.mytriplea.com/blog/crowdfunding-espana/>

2.4 CROWDFUNDINGAREN LEGEDIA

Crowdfunding eta bere plataformen berealdiko hazkuntza honek eta finantzatzeko duten ahalmen ukaezinak metodo hauek erregulatzeko beharra sortu du. Betiere, erregulazio honekin egon daitezkeen gorabeheren asuntoak finkatu, fraudea ekidin, ekarpen emaileen pribatutasuna zaindu eta orokorrean, gestioak erraztu eta paperetan idatziz gordetzea da helburua. Ekarpen emaile, inbertitzaile, akzionista edo dohaintza emaile hauen segurtasuna bermatzea ere helburu argietako bat da.

Aurreko ataleko azken partean esan bezala, erregulazioa mota guztietan finkatu nahi den arren, Crowdfunding finantzarioko taldeei dagokiena bakarrik dago erregulatuta. Finantziario mota hauek, nolabait esateko, zuzenbideko ezaugarri gehien dituztenak dira eta baita diru gehien mugitzen dutenak. Are gehiago, Crowdfunding finantzarioak dira, printzipioz, mailegu emaileari edo inbertitzaileari egindako ekarpenaren truke ordainketa ekonomiko bat bueltan ematen zaien metodo bakarrak eta horregatik erregulazio zorrotzagoa behar dutenak. Baina, herrialde bakoitzak bere neurriak hartzen dituen eta lege desberdinak egiten direnez, AEB, Erresuma Batua eta Alemaniakoak gainera ikusi eta gero, Espainiako erregulazioak azalduko ditut.

2.4.1 Ameriketako Estatu Batuetako erregulazioa

Finantza eta negozio munduan, ziurrenik, eragin handiena duen estatu amerikar hau izan zen Crowdfundingari legislazioan tokia eman zion lehen herrialdea. 2012ko apirilean onartu zen Crowdfundinga erregulatuko zuen lehen legea, non AEBko gobernuak gehiengoarekin onartu zuen. JOBS Act Enplegu Legea (Jumpstart Our Business Startups) enpresa ekintzaileei eta hazkuntza prozesuan dauden enpresei erraztasunak emateko asmoarekin egin zen, bere siglek “jarri ditzagun martxan gure Startup-ak” esan nahi dutelarik.

Lege honek inbertsioen merkatura aukera zabalagoa uzten die ETE taldeko enpresei. Hauek dira ezaugarri garrantzitsuenetako batzuk:

- ❖ ETEEi eskaintza publikoak egiteko ateak ireki: *SECen (Securities Exchange Commission) bitartez ahalbideturik ez dauden edozein inbertitzaileengandik kapitala lortzen duen enpresa oro, gehienez milioi 1 USDko (Dolar Amerikarra) kapitala eskuratzera egongo da*

ahalbidetua Crowdfunding plataformen hauen bidez.¹⁹ Lege honen aurretik, bakarrik bigarren merkatuan operatzen zuten enpresek zuten eskaintza publikoak egiteko aukera, hau da, oso erregulatuta zegoen akzioak erosi eta inbertitzaileak bilatzeko ahalmen hori.²⁰ Orain, ekintzaileei aukera gehiago emateko asmoarekin, inbertsio merkaturako aukera zabalagoa dago, baina ikusi egin beharko da nola kontrolatzen duten hau.

- ❖ OPI-rako (Ofertas Publicas Iniciales) sarrera sortu: *JOBS legeak hazkunde handiko enpresa ekintzaileei burtsan sartzeko aukera erraztuko die, “inkubadura” momentu bat emanaz horrelako enpresa talde hazkorrei. Denboraldi honetan, denbora jakin bat edukiko dute behar diren baldintzak betetzeko, auditoriako betebeharretan esaterako. Burtsara salto egiten duen edozein enpresak jada badu 2 urteko epea baldintza jakin batzuk betetzeko. Lege honek epe hau 5 urtetara zabaltzen du. Hala ere, denboraldi hori gutxiago izango da milioi 1 USDko irabazi gordina lortzen badu “inkubadura” denboraldi horretan.²¹*
- ❖ Inbertitzaileentzako mugak: *urte beteko epean, hurrengo diru kantitateen muga errespetatu beharko dute inbertitzaileek, ezingo dute hau baino gehiago inbertitu:*
 - *2.000 \$ orokorrean edo urtebeteko irabazien nahiz balio garbiaren (hautako zifra altuena beti) %5a, irabazi horien edota balio garbiaren kantitatea 100.000 \$ baino gutxiago bada.*
 - *Urtebeteko irabazien nahiz balio garbiaren (hautako zifra altuena beti) %10a, irabazi horien edota balio garbiaren kantitatea 100.000 \$ edo gehiago bada.*
- ❖ Plataformentzako kategoria juridiko bat sortu: *kategoria juridiko honek plataformei bitartekari kategoria ematen die eta horregatik, zenbait baldintza betetzera behartzen diete:*
 - *Inbertitzaileei material didaktikoa emateko obligazioa.*
 - *Zenbait neurri hartu iruzurrak ekiditeko.*

¹⁹ <http://www.expansion.com/2012/11/28/empleo/emprendedores/1354123780.html>

²⁰ <https://marelordi.wordpress.com/2014/09/09/avances-en-la-regulacion-del-crowdfunding-ii/>

²¹ <https://www.whitehouse.gov/the-press-office/2012/04/06/el-presidente-obama-promulga-la-ley-jumpstart-our-business-startups-jobs>

²² <https://marelordi.wordpress.com/2014/09/09/avances-en-la-regulacion-del-crowdfunding-ii/>

- *Inbertitzaileei beste inbertitzaile eta baita eskariaren inguruko informazioa eskaini.*
- *Komunikazio sare desberdinak eskaini, eskariaren jarraipena egiteko. Adibidez, foroak.*
- *Eskaintza eta baloreen salmentak erraztu.*
- *Inbertsioaren inguruko aholku eta gomendioak eman.*
- *Operadoreetan eragina izan, eskaintzak, salmentak edota erosketak egin ditzaten.*
- *Langile, agente edo beste edozein kolaboratzaileei plataformaren salmenten irabazien arabeko konpentsazio bat eman.*
- *Plataforman eskaintzen diren baloreen inbertitzaile, edukitzaile edo jabea izan.*

Erregulazio hauek legean islatu eta gero, Crowdfundingak leku juridiko propio bat edukitzea lortu zen lehenengo aldi mundu osoan. Gainera, lege hauekin promotoreei ere segurtasun bat ematea lortzen da eta gauzak legalki hobeto loturik edukitzea, honela iruzurra ekidinez. Beste alde batetik ere, dokumentu batzuen entrega egin beharra behartzen da, honela arriskua hobeto neurtzeko.

AEBk errealitate hau negozio munduan sartzeari eta lehiakorra izatea lortu du era arrakastatsu batean. Modu honetan, ekintzaileei lehiarako aukera garbi bat emanaz eta negozio desberdin eta berriztatzaile baten bitartez ekonomiari oreka bat ziurtatuz.

2.4.2 Europar Batasuneko erregulazioa

Ekonomia eta beste arlo batzuetan beti gertatzen den moduan, AEBen izaten dira etorkizunerako lehen pausoa ematen dutenak, edo beste modu batera esanda, mundu guztian aurreratuen ibiltzen den herrialdea dela esango nuke. Crowdfundingari legalizazioan tokia emateko garaian ere hala izan da, baina, zorionez, Europar Batasuneko gure kide batzuk ere metodo finantzario kolektibo honen aldekoak dira eta erregulazioa kontutan hartzeko erabakia hartu zuten pare bat urte beranduago.

Erresuma Batua, Alemania eta Frantzia izan ziren lehen pausoak eman zituzten herrialdeak. Honek esan nahi du, oraingoz, herrialde bakoitzak bere erregulazioak egin dituela eta Europar Batasunean Crowdfunding negozio bateratua sortzeko erabakia ez dela hartu oraindik.

Ángel González,²³ “Universo Crowdfundingeko” aholkulari adituak, artikulu baten dioenez,²⁴ hurrengo hauek dira herrialde hauek beraien legedian erabakitako baldintza garrantzitsuenetako batzuk:

❖ Erresuma Batuko erregulazioen baldintzak:

- Gehienez 5 milioi GBP (Grate Britain Pound; euskaraz, Erresuma Batuko Librak) irabazi daitezke proiektu bakoitzeko.
- Ez daukate zertan proiektuaren informazio gehigarria eta inbertitzeko dagoen arriskua azaltzen duen txostena publikatu beharrik.
- Esperientziarik ez duten eta profesional ez diren inbertitzaileek, ezingo dute beraien errentaren %10a baino gehiago inbertitu Crowdfunding plataformen bitartez. Profesionalak eta profesional ez diren aholkatuak izaten ari direnek gehiago inbertitzeko ahalmena izango dute.
- Plataformek eta ekintzaileek egin dezaketen edozein publizitate edo iragarkiak erregulatuko dira.
- Edozein zailtasunen aurrean, plataformek, ordainketak ziurtatzeko baliabideak eduki behar dituzte, nagusiki aseguru polizak.

❖ Alemaniko erregulazioen baldintzak:

- Gehienez 2,5 milioi euro irabazi daitezke proiektu bakoitzeko.
- Ez daukate zertan proiektuaren informazio gehigarria eta inbertitzeko dagoen arriskua azaltzen duen txostena publikatu beharrik.
- 1.000 euroko muga inbertitzaile ez akreditatuentzat.
- 10.000 euroko muga inbertitzaile akreditatuentzat.
- Inbertitzaile minoristek inbertitu duten dirua atzera eskatu dezakete, inbertsioa sinatu eta 14 eguneko epean gehienez.

❖ Frantziako erregulazioen baldintzak:

- Gehienez milioi 1 euro irabazi daitezke proiektu bakoitzeko.
- Ez daukate zertan proiektuaren informazio gehigarria eta inbertitzeko dagoen arriskua azaltzen duen txostena publikatu beharrik.
- Ez dago inbertitzeko diruaren mugarik.
- Gardentasun agiri baten beharra dago.

²³ <http://angelgonzalezromero.com/>

²⁴ <http://www.fintechmove.com/crowdfunding/notas-sobre-la-legislacion-de-crowdfunding-en-europa/>

- *Plataformen kapital soziala 100.000 Eurokoa gutxienez edo bestela, 650.000 Euroan baloratutako aseguruia eduki behar da.*

Dena dela, ikusi dezakegu oraindik baldintzak ez direla oso zorrotzak, Batez ere Frantziako erregulazioetan. Baina, aurrera pauso bat kontsideratu dezakegu jada lege asuntuetan Crowdfundingaren atal propioak edukitzea.

Aipatzekoa da baita ere, herrialde hauek Crowdfundingaren hazkundera kontutan hartu duten arren eta honen inguruan neurriak hartu dituzten arren, Europar Komisioak gai honen inguruko erregulazio ofizialaren plana atzera bota izana. 2016ko Maiatzean Bruselan ospatutako bilera ofizial batean Europar Komisioko kideek adostu zuten moduan, alde batera utzi zuten Europa mailan Crowdfundingaren erregulazioa aurrera eramateko asmo hori. Momentuz, oso zabaldua ez dagoela eta proiektu lokaletan bakarrik zentratzen dela arrazoitu zuten, baina hala ere, estatu bakoitzeko legislazioak eta bertako garapenak gertutik jarraituko dituztela diote.²⁵

Artikulu berdinean hainbat iritzi eta komentario irakur ditzakegu. “Izaera lokal iraunkorra dela eta, ez dago Europar Batasunak bitartekotza politikoa egin behar izateko pisuzko arrazoirik momentu honetan” – baieztatzen zuen Europar Komisioak txosten batean. “Crowdfundinga oraindik txikia da eta tokia behar du berritu eta garatzeko” - gehitzen zuen instituzioak.

Hala ere, Jonathan Hill, Zerbitzu Finantzario eta Kapital Merkatuen Elkarteko komisarioak dioen moduan, “Crowdfundinga StarUp, ETE eta ideia bikainak dituzten ekintzaileentzat aukera finantzario paregabea da” eta beraz, “Europar Komisioa, merkatua eta legislazioen barne garapena gertutik jarraitzen ariko da.” Ondorioz, ezin baztertuko dugu etorkizun batean Europar Batasunak finantziario kolektibo honen erregulazio bateratu batean eskua sartzeko aukera hori.

2.4.3 Espainiako erregulazioa

Espanian, ordea, ez zen 2015. urteko apirila arte lege formal bat publikatu. Azkenean, lehen aurreproiektuaren kritika guztien ostean eta negoziazio sendo baten ostean,

²⁵ http://euroefe.euractiv.es/1311_actuactualidad/3791115_la-ce-descarta-regular-a-nivel-europeo-el-crowdfunding-y-seguira-su-desarrollo.html

apirilaren 27an lortu zen Enpresaritza Finantziarioaren Sustapen Legea 5/2015 Estatuko Aldizkari Ofizialean (EAO) argitaratzea.²⁶ Hau izan zen, Espainian, Crowdfundinga lehen aldiz erregulatuko zuen lege ofizial bat. Hurrengo lerroetan azalduko ditut lege honek dituen ezaugarriak eta baita, zeri eragiten dion.

- ❖ Eragingo dien Crowdfunding motak: hasieran aipatu dudan moduan, Espainiako erregulazioan era Crowdfunding finantzarioei bakarrik eragingo die erregulazio honek, hau da, Crowdlending eta Inbertsio Crowdfunding metodoei bakarrik.
- ❖ Inbertitzaileen banaketa: legeak bi inbertitzaile mota desberdintzen ditu. Inbertitzaile akreditatuak eta ez akreditatuak:²⁷
 - Akreditatuak: *inbertitzaile hauek instituzionalak izango dira; milioi bat euroko balio duten aktiboa dutenak, bi milioiko balioa duten negozioak, 300.000 euroko baliabideak dituzten enpresak eta 50.000 baino gehiagoko urteko errenta duten pertsona fisikoak edo bestela, 100.000 baino gehiagoko patrimonioa dutenak.*
 - Ez akreditatuak: *aurreko baldintzak betetzen ez dituzten guztiak inbertitzaile ez akreditatuak kontsideratuko dira.*
- ❖ Inbertitzaileen mugak: *inbertitzaile ez akreditatuek inbertitzeko muga bat edukiko dute. Ezingo dute 3.000 euro baino gehiago inbertitu enpresa bakoitzeko, ezta 10.000 euro baino gehiago plataforma eta urte bakoitzeko. Akreditatuek, ordea, ez dute inbertitzeko limiterik izango. Hasieran muga hauek edozein inbertitzailearentzat ziren, esperientzia gabeko inbertitzaileak, arriskuaren jabe ez zirelakoan, hauek babesteko ezarritakoak. Baina, konturatu ziren esperientziakoentzat mugak txikiegiak zirela eta ordua, bi talde hauetan banatzea erabaki zuten, esperientziadun inbertitzaileei askatasun handiago emateko.*
- ❖ StartUp-en mugak: *inbertitzaile akreditatuengana jotzen duen edozein StarUp enpresek gehienez 5 milioi euro bildu ahal izango dituzte. Inbertitzaile ez akreditatuengana jotzen dutenentzat, ordea, 2 milioi eurora jaitsiko da muga hori. Gogora dezagun, lege honek Crowdlending eta Inbertsiozko Crowdfunding*

²⁶ <http://www.boe.es/boe/dias/2015/04/28/pdfs/BOE-A-2015-4607.pdf>

²⁷ <http://www.elmundo.es/tecnologia/2015/05/10/554c7f44268e3e90768b4579.html>

metodoetara jotzen dutenei bakarrik eragiten dietela. Gainera, enpresa ekintzaile hauek ezingo dute finkatutako helburua baino %125 baino gehiago jaso. Izan ere, plataforma hauetan eskatzen duzun gutxienekoa lortzen ez baduzu, ez duzu ezer eramaten. Hau da, minimo horretara iritsi behar da gutxienez, baina ezingo da minimo hori %25 baino gehiago gaintitu. Muga zorrotz honek, batzuetan, kexa batzuk sor izan ditu.

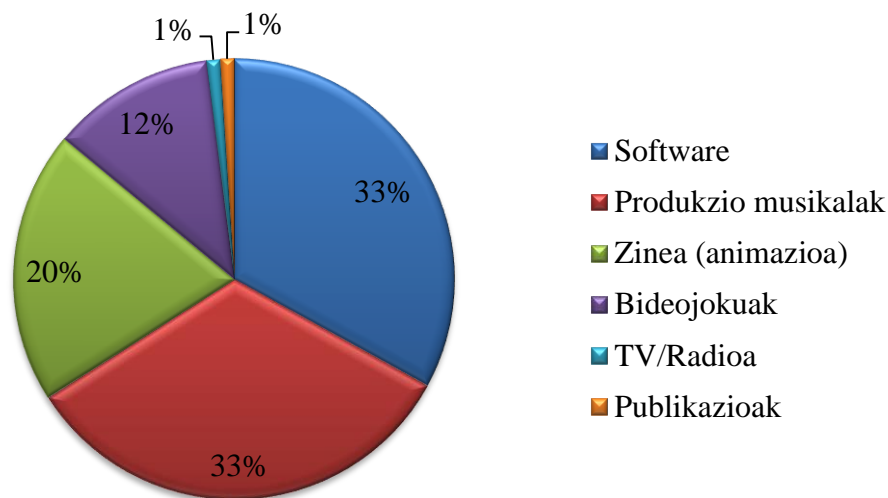
- ❖ Plataformen ikuskapena: *enpresa eta inbertitzaile guztien bitartekaria izateagatik, Inbertsiozko Crowdfunding mota hau erabiltzen duten plataformak Balore Merkatuko Komisio Nazionalaren bitartez egongo dira ikuskatuak, beraien funtzionamenduak berrikusiz. Crowdlendingen plataformen kasuan, berriz, kreditu entitate bat kontsideratzen denez, Espainiako Bankuak erregulatu eta kontrolatuko ditu. Izan ere, inbertitzaile batek ekintzaile baten kaudimen egoera baieztatu nahi badu, Espainiako Bankuak hornituko dizkio behar diren txostenak.*
- ❖ Kapital Soziala: *Inbertsio Crowdfundingeko enpresak, gutxienez 60.000 euroko kapitalez osatuak egon beharko dira. Baina, azken urtean 2 milioi euro baino gehiagoko proiektuak finantzatu badituzte, orduan, 120.000 euroko kapital soziala eduki beharko dute. Gainera, erantzukizun sozialerako seguru bat eduki beharko dute, gutxienez 300.000 euro estaltzen duelarik edozein kexaren aurrean. Urteko 400.000 euroko estaldura eduki beharko dute, urte guziko kexei erantzuna ematearren.*

Lege honek hasiera batean beste muga eta baldintza batzuk zituen, gehienentzat zorrotzak zirenak. Agian, gobernuak eta exekutibo handiek beldurra zioten finantzatzeko metodo ezezagun eta berri honi. Baina, Crowdfundinga babesten duten ekintzaile, inbertitzaile eta enpresario ezberdin guztiak beraien artean biltzea lortu zuten eta legearen plana negoziatu zuten legegileekin. Azkenean, negoziazio gogor bati esker, muga horiek leuntzea eta baldintza hobeagoak ezartzea lortu zuten. Espero da, etorkizun batean ere, ahalik eta negoziazio hobenak eginez baldintza batzuk aldatu eta konkurrentziarekiko berdintasunezko baldintza batzuetara iristea.

2.5 ETORKIZUNEN AURREIKUSPENAK

Behin Crowdfundingak eragina duen herrialde garrantzitsuenetako erregulazioak ezagutu eta gero, ondoriozta daiteke, oraindik hazkuntza prozesuan dagoen metodo finantzario bat dela eta egiteko asko dagoela. Batez ere, legislazio gaitan erregulazio argiagoak eta bidezkoagoak behar direla aitortuaz. Espainiako kasuan, oraindik badaude hainbat sektore Crowdfundinga ondo ezagutzen ez dutenak. Grafiko honetan ikusi dezakegu zer sektoreetan garatu den gehien metodo hau.

13. Grafikoa. Crowdfundingaren gaur egungo erabilera sektore ezberdinetan



Iturburua: nik neuk egindako grafikoa

Ikusten denez, jada Software eta Produkzio musikalen sektoreek ezagutzen dute finantziario kolektiboa. Izan ere, artista askoren finantziario metodo bihurtzen ari da Crowdfundinga eta plataforma digitalek ere eragin handia izan dute softwareekin. Zinean eta bideojokoetan zertxobait ikusten den arren, oraindik inplantazio handia falta zaio metodo garrantzitsua bilakatzeko. Azkenik, TV, radio eta publikazioen arloan oraindik ia adibiderik aurkitzen ez dugun arren, hazkunde handia espero da talde hauetan. Publikazio digitalak geroz eta famatuagoak dira eta hemen Crowdfundingak toki handia har dezakeela iragartzen dute adituek. Gainera, publizitaterako eta jenderen interesa pizteko ere telebista eta radio komunikabideak erabiltzeko aukera ez dute baztertzen. Beraz, itxaropen handiko etorkizun bat espero zaio Crowdfundingari herrialde honetan.

Bestalde, jakin dugu baita ere Crowdfundingaren lehen titulu ofiziala eskura dugula Espainiako unibertsitate batean. Diploma ofizial honek “Mikro-finantziario kolektiboan

aditua (Crowdfunding)” du izena eta “Universidad Complutense de Madrid” eskolak eskaintzen du. 2017. urteko urtarrilean jarri zen martxan, 60 orduko iraupena duen kurtso bat da eta gaztelaniazko hizkuntzan bakarrik emango da.²⁸

Noski, Espainiarentzat aurrera pauso bat da horrelako tituluak eskaintzeko gaitasuna edukitzea. Horrela, herrialde bertako ekintzaile, enpresari, eta interesaturik dagoen edonori formakuntza egokia emanez, ideia hau sustatzeko probabilitatea handitu egingo da eta honekin batera, Espainiako ekonomia elikatzeko iturri berri bat sortuko da.

Jada azaldu dut Crowdfundingetaz azaldu daitekeen gehientsuena. Kasu errealetan sartu aurretik ordea, sareetan eskuragarri ditugun plataformetako batzuk erakutsi nahiko nituzke. Modu honetan, gehien erabiltzen diren plataformak ezagutu ditugu, bai Espainian, bai Europan eta baita Estatu Batuetan ere. Izan ere, inbertitzaileentzat hauek nola erabili jakitea oso garrantzitsua da, hau izango baita proiektuarekin kontaktatzeko eskuragarri duten aukerarik nagusiena.

2.6 PLATAFORMAK

Geroz eta Crowdfunding plataforma gehiago ditugu eskuragarri. Gainera, denek ez dituzte gauza berdinak eskaintzen. Izan ere, aurretik azaldu dugun bezala, Crowdfunding mota ezberdinak daude eta normalean, bakoitza finantziario kolektibo mota bakar batekin erlazionatzen da. Hau da, plataforma bakoitzak Crowdfunding mota bat jarraitzen du. Horregatik, mota hauetako bakoitzean garrantzitsuenak diren plataformetako batzuk zeintzuk diren eta hauek eskaintzen dutena azaltzen saiatuko naiz beherago datozen lerroetan.

2.6.1 “Dohaintza Crowdfunding” plataformak

Plataforma mota hauek ez dira erabilienak, baina hala ere, baditugu gure estatuan hainbat plataforma. Horietako bat “Migranodearena.org” plataforma da. Esan dezakegu, dohaintza arloan Espainiako plataformarik erabiliena dela.

²⁸ <http://financiacioncolectiva.es/>

3. Irudia. Migranodearena plataformaren logotipoa.



Iturburua: <http://www.migranodearena.org/es/crea-tu-reto/>

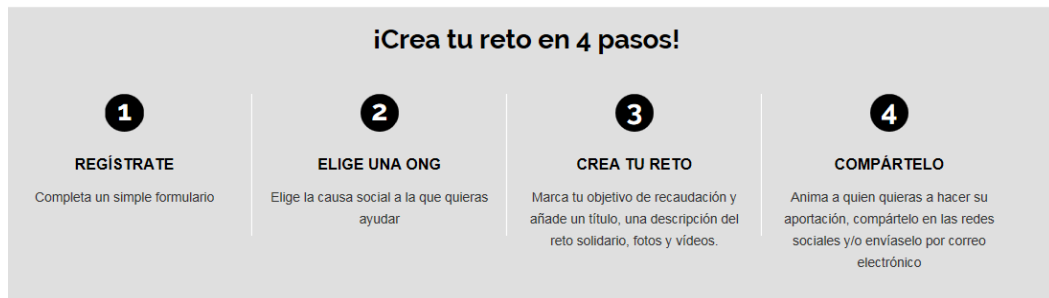
“Migranodearena.org” Crowdfunding solidarioa bultzatzen duen plataforma da, hau da, ONG desberdinei dohaintzak solidarioki egitea eskaintzen duen erreminta teknologiko bat. “Real Dreams Fundazioak” Espainian sortu zuen 2009. urtean eta estatu guztiko aitzindaria izan zen. 2015. urtean, 53.000 pertsonak egin zituzten dohaintza ezberdinak eta guztira 4.400.000 euro bideratu dira proiektu solidario eta sozialetara. Izan ere, hemengo crowdfundingean, bakarrik GKE (Gobernuz Kanpoko Erakundea) eta irabazi asmorik gabeko entitateetara bideratu daiteke dohaintza bat.²⁹

Plataforma hau esan dezakegu 5 zatitan banatzen dela eta zati hauetako bakoitzak bere egitekoa dauka:³⁰

1. “Sortu zure erronka”: zati honetan edozein pertsonak erronka bat sortu dezake. Beste hitz batzuetan esanda, edozein pertsonak lagundu nahi duen GKE bat aukeratu eta kausa sozial bat deskribatuz eta aurkeztuz, jendeari erronka bat proposatzen dio. Egin beharreko gauza bakarra, proiektu solidario bat aurkeztu eta hauei laguntzeko diru jakin baten muga jartzea da. Muga horretara iristen ez bada ere, GKE edo irabazi asmorik gabeko entitate horrek lortu den diru kopuru hori jasoko du. 4 pausutan oso errez egin daiteke.

²⁹ <http://www.migranodearena.org/es/sobre-nosotros/>

³⁰ <http://www.migranodearena.org/>



2. Pertsonak: parte hau pertsoneri zuzendutako zati bat da. Hemen dohaintza emaile guztientzat eman beharreko pausuak azaltzen dira eta baita ere erronka bat sortu nahi duten pertsona indibidual guztientzako aholkuak.
3. GKE: zati honetan alderantziz gertatzen da. Hemen GKE guztiek eman beharreko pausuak agertzen dira, hau da, jendeak organizazio hauen alde erronka horiek sortzera bultzatzeko egin beharreko ekintzak eta aholkuak.
4. Enpresak: enpresek ere dohaintzetan parte hartu nahi badute beraientzako zati pertsonalizatu bat dago. Jada “Barclays”, “Cargill” eta “DKV mediku aseguru” bezalako enpresek parte hartu dute.
5. Ekitaldiak: zati honetan ekitaldi solidario ezberdinak aprobetxa daitezke bakoitzaren proiektu solidarioa aurrera ateratzeko. Listan agertzen denetarikoa bat aukeratu besterik ez dago hauen ekitaldiaren parte izateko.

Ikusten denez, zati bakoitza interesatuta dagoen pertsona jakin bati dago zuzendua eta pausoak oso errazak dira. Beraz, sistema honek besteei laguntzeko aukera zabaldu eta gainera erraztu egiten digu, gure etxetik mugitu gabe proiektu sozial baten parte bilakatzeko aukera edukiz.

2.6.2 “Ordainsari Crowdfunding” plataformak

Plataforma mota hau, gaur egun, gehien erabiltzen den erreminta da. Gainera, Crowdfundingak duen plataformarik famatu eta garrantzitsuena mota honi dagokiola esan genezake. Izan ere, “Kickstarter” da mundu mailan gehien erabiltzen den plataforma.

4. Irudia. Kickstarter plataforma famatuaren logotipoa.

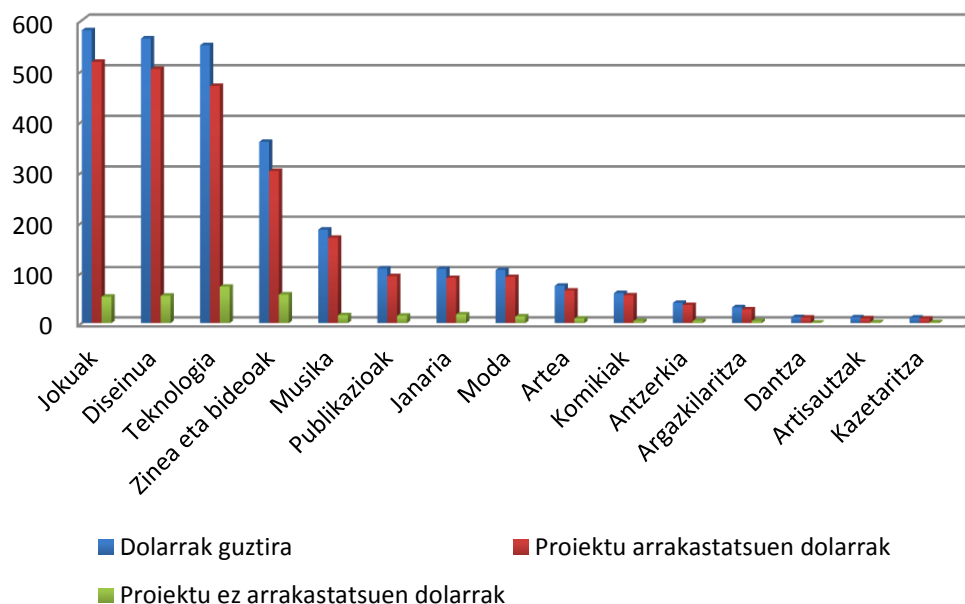


The image shows the logo for Kickstarter, which consists of the word "KICKSTARTER" in a bold, sans-serif font. The letters "KICK" are black, and the letters "STARTER" are a bright green color.

Iturburua: <https://www.kickstarter.com/>

Hau ere 2009. urtean hasi zen, zehazki apirilaren 28an. Ordutik hona 12 milioi pertsonak baino gehiagok lagundu dute proiekturen bat finantzatzen. Jada 2,8 milioi dolar eman dira milaka proiekturen artean eta horietatik 117.592 proiektuk arrakastaz lortu dute beraien erronka.³¹ Kategoriatan ezberdinetan banatzen dira:

14. Grafikoa. Kickstarter proiektu kategoriatan bakoitzari zuzendutako dolarrek (milioiak)



Iturburua: nik neuk egindako grafikoa

Argi ikusten da proiektuei zuzentzen zaien diruaren parte ia dena proiektu arrakastatsuentzat doala. Datuak ez dira brometakoak, izan ere, proiektu erdiak baino gehiago arrakasta izan dute. Gainera, arrakasta ez duten proiektuek ez dute diru hori lortzen, hau da, “dena edo ezer ez” metodoa jarraitzen da. Metodo honek ekintzaile edo proiektuaren sortzaileei erdi bidean geratzeko arriskua ekiditen die. Beraiek erronka edo helburu bezala jarrita duten diru kopuru minimo horretara iristen ez badira, orduan ez dute dirurik jasoko. Honela inbertitzaileari ere konpromisora bultzatzen die eta konfiantza handitu egiten da eta noski, mota honi dagokion bezala, ordainsari bat ematen zaie inbertitzaile guztiei. Inbertitzen den diru kantitatearen arabera ordainsaria izaten da.

³¹ https://www.kickstarter.com/help/stats?ref=about_subnav

5. Irudia. Web orrialdean azaltzen den proiektu baten ordainsari batzuk.

<p>Contribuir 175 \$ o más</p> <p>The Tiny Mess - 5 Books</p> <p>Five The Tiny Mess books. Signed by Trevor, Mary and Maddie.</p> <p>If ordering more than five books, add \$35 for each additional book. (shipping may vary)</p> <p>ENTREGA APROXIMADA: jun. 2017 ENVÍO A: Cualquier parte del mundo</p> <p>9 patrocinadores</p>	<p>Contribuir 35 \$ o más</p> <p>One book - INTERNATIONAL SHIPPING</p> <p>One The Tiny Mess book, signed by Trevor, Mary and Maddie.</p> <p>**Shipped internationally** outside of the USA.</p> <p>ENTREGA APROXIMADA: jun. 2017 ENVÍO A: Cualquier parte del mundo</p> <p>50 patrocinadores</p>
<p>Contribuir 500 \$ o más</p> <p>An all inclusive Dinner for two</p> <p>One all inclusive dinner catered by Maddie and Mary.</p> <p>+ 2 The Tiny Mess books signed by Trevor.</p>	<p>Contribuir 45 \$ o más</p> <p>The Tiny Mess - book + tea towel</p> <p>One The Tiny Mess book. Signed by Trevor, Mary and Maddie and one tea towel of your choice.</p>

Iturburua: <https://www.kickstarter.com/projects/547269256/the-tiny->

Plataforma hau 115 langile gaztek osatzen duten talde bat da eta hauen izenak zein argazkiak orrialde webean aurki daitezke.³² Beraien misioa “sormenezko proiektuei bizia ematen laguntzea” da.³³ Kuriositate bat aipatzekotan, plataforma honek web orrialdea bisitatzan ari den pertsonaren inguruan dauden proiektu ezberdinak detektatu eta interesatuari maparen bitartez eskuragarri jartzen dizkio. Oso erabilgarria iruditzen zait, izan ere, batzuetan inguruko proiektuei laguntza ematea erakargarriagoa eta errazagoa iruditzen zaigulako, ezezagunei ematea baino. Hurrengo irudian ikusi daiteke:

6. Irudia. Web orrialdean, inguruko proiektuen kokagunea ikusteko mapa.



Iturburua: <https://www.kickstarter.com/learn?ref=nav>

³² <https://www.kickstarter.com/learn?ref=nav>

³³ https://www.kickstarter.com/about?ref=about_subnav

Baina Espainian ere badira “Ordainsari Crowdfunding” plataformak. “Verkami” da estatu mailan nagusia den plataforma eta Mataró-n izan zen sortua aita-eme batzuen bitartez. “Verkami” hitza Esperantoz “sorkuntzaren lagun” esan nahi duen neologismo bat da. Web orrialde hau Gaztelaniaz, Katalunieraz, Galizieraz eta Euskaraz dago eskuragarri eta baita Italieraz eta Ingelesez ere.

7. Irudia. Verkami plataformaren logotipoa.



Iturburua: <https://www.verkami.com/>

Plataforma honek ere “dena edo ezer ez” metodoa jarraitzen du eta eguneko epea dago ekintzaile edo sortzaile bakoitzak jarritako diru kopuruaren helburua lortzeko. Helburua lortu ezker, Verkamik lortutako diruaren %5 jasotzen du. Lortzen ez bada, ordea, dirua ez zaio inori ematen, atzera inbertitzaileentzako izango litzateke. Hemen ere, ordainsariak egindako ekarpenaren araberakoak dira eta proiektu bakoitzaren atal propioan egiten da argi azalduta.

2.6.3 “Mailegu Crowdfunding” edo “Crowdlending” plataformak

Dakigunez, plataforma hauek banka tradizionalaren ordezkotzat har daitezke. Espainian banku asko dagoen arren, badaude baita ere bankuak ez diren horrelako finantza sistema erreferentziak. “MytripleA” Espainian garrantzitsuenetakoa bat da. 2013. urtean sortu zen eta hortik aurrera hazten joan den sistema izan da.

8. Irudia. MytripleA plataformaren logotipoa



Iturburua: <https://www.mytriplea.com/>

Gainera, 2015eko uztailetik, Espainiako Bankuak “ordainketa entitate” bezala erregulatuta duen eta Balore Merkatuaren Batzorde Nazionala (BMBN) ikuskatzen duen Espainiako lehen entitatea da. Gaur egun, gainera, bakarra ere bada. Lizentzia hauek, entitateak berak, inbertitzaileen dirua segurtasunez kudeatzea ahalbidetzen dute eta noski, dena BMBEren bitartez dago errebisatua.³⁴ Zalantzarik gabe, honek segurtasun berme handia ematen die bai inbertitzaileei eta bai ekintzaileei ere.



Plataforma honek %3,90ko UTB interesa duen mailegua eman dezake edozein enpresa, autonomo edo ekintzaileri. Mailegu hauek, hilabete 1 eta 3 urteren tartean bueltatzen dira eta noski, dirua inbertitzaile partikularrek prestatzen dute, ez bankuak. Mailegu bat eskatu eta interes bat kobratzen dute, interes hau mailegu hartzailearen arriskuaren araberakoa izango da, baina ez dago ez gastu ez komisio gehigarririk. Baina, hauek ez dira aldeko gauza bakarrak.

³⁴ <https://www.mytriplea.com/sobre-mytriplea/>

2. Taula. MytripleA plataforman mailegua eskatzeko abantailak.

EZ DU “CIRBE” KONTSUMITZEN	DENA ONLINE EGIN DAITEKE
AMORTIZAZIOA DOAKOA DA	PRODUKTU GEHIGARRIRIK GABE
ESTUDIOA DOAKOA DA	MAILEGU AZKARRA, XIMPLEA ETA GARDENA

Iturburua: nik neuk egindako taula.

2.6.4 “Inbertsio Crowdfunding” plataformak

Inbertsio mota honek ere baditu bere plataformak. “Bestaker”, Equity Crowdfundinga bultzatzen duen plataforma famatu horietako bat da. Crowdfunding mota honi dagokionez, Bestaker plataformak enpresa ekintzaile askoren Kapital Soziala sortzen du inbertitzaile askoren bitartez. Gero inbertitzaile hauei dibidenduetan parte hartzen uzten diete edo partizipazio edo akzioak ematen dizkiete, negozioa ondo badoa negozioaren parte izan zaitezke.

9. Irudia. “Bestaker” plataformaren logotipoa



Iturburua: <https://www.bestaker.com/>

Plataforma honetan inbertitutako diruaren zati bat edo zati osoa gal daiteke, dibidenduak jasotzea uka daiteke eta errentagarritasun estimatua ere alda daiteke besteak beste.

3. CROWDFUNDINGAREN EZARPENA EUSKAL KANPAINA OSASUNTSU BATEAN: “CROWDSASUNA”

Ezagutu ditugu jada Crowdfundingaren sorkuntzaren oinarriak, honen esanahiaren kontzeptua eta konkurrentziarekiko zein legediarekiko dituen etorkizuneko aurreikuspenak. Hau gutxi balitz, beste herrialde batzuetako egoera ere aztertu dugu eta gure herrialdeko egoerarekin konparatu. Gainera, ikusi dugu herrialde bakoitzean oso desberdin ulertu daitekeela finantzatzeko metodo berri hau, izan ere, legediak zertxobait aldatzen dira. Baina, helburua fenomeno hau ulertzea eta gure ondorioak ateratzea izan da eta behin hauek ondo ulertu eta hauek erabiltzeko plataforma garrantzitsuenetako batzuk ezagutu eta gaintik ikusi ditugunean, errealitateko proiektu batek dakartzan pausu eta prozesu guztiak aztertzeko gai izango gara.

Ez dezagun ahaztu herrialde bakoitzean zenbait helburu daudela eta batzuetan desberdintasun nabariak azal daitezkeela legediarekiko. Beraz, gure herrialdeko ideia ekintzaileak sustatu eta sakonago ezagutzearren, Euskal proiektu baten inguruan egingo dut azterketa. Proiektu Euskalduna izateaz gain, erakargarria ere bada. Izan ere, osasunarekin erlazionatutako proiektu ezberdinei laguntzeko ideia berriztatzaile batez arituko naiz hizketan. Besterik gabe, “Crowdsasuna” delako honen gorabeherak ezagutzen hasiko gara.

3.1 “CROWDSASUNA” EZAGUTUZ

“Crowdsasuna” ez da Crowdfunding proiektu bakar bat, hori da esan beharreko lehen gauza. Proiektu berritzaile bat baino gehiago biltzen dituen **Crowdfunding deialdi publiko bat** baizik. Deialdi honekin, ohitura eta ekintza osasuntsuak egitera bultzatzen duten proiektu **euskaldun** berriztatzaileak bilatzen dira, osasun fisiko, mental eta sozial bat lortzeko asmoarekin. Beste hitz batzuetan esanda, egunerokotasun osasuntsu bat izateko beharrezko tresna, zerbitzu edota ideiak errealitate bihurtzeko gai diren proiektu euskaldunak eta ekintzaileak bilatzen dira. Helburu orokorra, gizartearen bizi kalitatea eta osasuna hobetzen laguntzen dituzten proiektuak aurrera ateratzea da.

“Innobasque”³⁵ berrikuntza agentziaren ekarpenari eta “Obra Social La Caixa”³⁶ asoziazioaren laguntzari esker aurrera atera den ideia da. Bi edizio izan ditu, 2013 eta 2014 urteetan. Urte horietan gauza bera bilatzen eta aztertzen egon dira.

10. Irudia. “Innobasque” eta “Obra Social la Caixa” agentzi eta fundazioen logotipoak.



Iturburuak: <http://www.innobasque.eus/> eta <https://obrasociallacaixa.org/es/>

“Euskadin, osasunaren eta bizimodu osasungarriaren arloan ekimen berritzaileak proposatu, sustatu eta modu kolektiboan finantzatzeko bide berriak aztertzen, emaitzak era aske eta irekian erabiltzeko eta errepikatzeko aukera emango duten bide berriak aztertzen.” (Crowdsasunaren 2013. urteko deialdiko helburua)³⁷

“Euskadin osasunaren eta bizitza osasuntsuaren arloko ekimen berritzaileak proposatu, sustatu eta finantzatzeko bide berriak aztertzeko asmoz, beste crowdfunding deialdi bat sustatzen du Innobasquek” (Crowdsasunaren 2014. urteko deialdiko helburua)³⁸

3.1.1 Zergatik Crowdsasuna?

Esan bezala, Crowdsasunaren **helburua** gizakiaren egunerokotasuna bizitza osasuntsu batean bilakatzea izan da. Baina helburu honen zergatia jakiteko, ondo jakin behar da zertan datzan bizitza osasuntsu batek eta zer gauza hartu behar diren kontutan osasun on eta erabatekoa izateko.

Izan ere, *Osasunaren Mundu Erakundearen (OME) arabera, Osasuna ongizate fisiko, mental eta sozial osoaren egoera da, eta ez bakarrik gaitzik edo gaixotasunik ez izatea.*³⁹ Beraz, osasun bete bat izateak ez du esan nahi gaixotasunik ez izatea bakarrik, baizik eta,

³⁵ <http://www.innobasque.eus/>

³⁶ <http://obrasocial.lacaixa.es/>

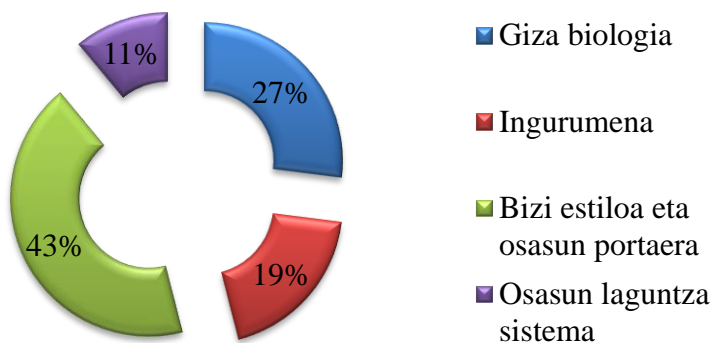
³⁷ <https://eu.goteo.org/call/crowdsasuna#quees>

³⁸ <https://eu.goteo.org/call/crowdsasuna2014/projects>

³⁹ <https://eu.goteo.org/call/crowdsasuna>

eguneroko bizitza erraza eta eramangarria izateko beharrezko gauza guztiak edukitzea. Horregatik, ezin dugu beti medikuarengana jo osasun on bat edukitzeko, hauek askotan ez baitituzte beharrezko sendagaiak eskaintzen. Gizakiak duen bizi-estilo, bizi-sozial eta egunerokotasunean moldatu eta egokitzeko behar beharrezkoak dira beste erakunde mota batzuen laguntza.

15. Grafikoa. Osasuna eragiten duten faktoreak.



Iturburua: nik neuk egindako grafikoa

Grafikoan ikusi daitekeen moduan, osasunean gehien eragiten duen faktorea gizakiaren bizi estiloa eta osasun portaera dira eta modu berean, hauek dira eskaintza gutxien jasotzen dituzten arloak ere.

16. Grafikoa. Sozietateak osasunaren faktoreetan ematen duen erantzuna.



Iturburua: <http://www.innobasque.eus/eventos/evento/crowdsasuna-2013/>

Innobasquek argitaratutako datu hauek ikusi eta gero, ulertzen da badaudela osasun sistemari egokitzen ez zaizkion beste hainbat erronka. Izan ere, ikusi dezakegu jende asko dagoela osasuna lortu ezinean, hauen eskaria handia izan arren, ez dagoelako beharrezko eskaintzarik.

Arrazoi guzti honegatik sortu da “Crowdsasuna” kanpaina hau. Osasun bete bat lortu ezin duten horien bizi ohiturak osasuntsuago bilakatu nahi izan direlako eta ekimen osasuntsu berriak eskaini, sustatu eta finantzatzeko metodo berrien beharra dagoelako.

Horretarako, Crowdfundingak dituen abantailez baliatu da ideia hau. Jendearen irudimenaz baliatuz, laguntzeko duten bokazioa frogan jarriz eta finantzatzeko metodo berri honen abantailak erabiliz, proiektu lagungarriak atera dira aurrera eta Euskal Herriko jende askoren bizitza osasungarriagoa izaten lagundu dute.

11. Irudia. Crowdsasuna kanpainaren logotipoa.



Iturburua: <https://www.goteo.org/call/crowdsasuna2014>

3.1.2 Zer eta nor bilatzen da?

Bi deialdi hauetan Crowdsasuna gizaki orenen bizi-kalitatea eta osasun maila hobetzen laguntzen saiatzen da eta horretarako ongizate fisiko, mental, sozial eta osasuna hobetzen laguntzen duten beste hainbat ideiak dituzten **proiektu euskaldunak** bilatzen dira. Ezintasun fisikoetan, zahartzaroan, estresean, irakaskuntzan etab. Euskal herrian lagunduko duen ideia nahi da finantzatu. Ez du zertan tresna edo aparatua teknologiko bat izan beharrik, zerbitzuak edota kontzientziarako elementuren bat ere izan daiteke. Osasunean gizakiari laguntzeko zerbaitekin lotura izan behar du, hori da kanpaina honek jartzen duen baldintza bakarra, beste guztian aukerak libreak dira.

Inbertitzaile edo ekarpen emaileen kasuan ez dago inongo baldintzarik. Edozein pertsonak (gaixo, osasuntsu, zaintzaile, gaixoren baten senitartekoak, langile etab.), enpresak, sozietatek, lagunartek, klubak, ikastetxek etab. egin dezake ekarpen bat eta honek nahi duen modura egingo du, bai indibidualki, taldeka edo kolektibo gisa.

3.1.3 Zer baloratzen da?

Hasiera batean goiko atalean aipatutako baldintza orokorrak bakarrik eskatzen dira baina betiere, hurrengo ezaugarriak jarraitzea ere aholkatzen da:⁴⁰

- ❖ *“Hasierako ideia” baino fase aurreratuago edo zehatzagoan aurkitzea, eta ekimena benetan garatzeko aurrekontua eta plana izatea.*
- ❖ *Dagozkien komunitateak eta interes-taldeak ongi identifikatuta izatea.*
- ❖ *Interes-talde horientzat banako sariak eta itzulkin edo erretornu kolektibo erakargarriak proposatzea.*
- ❖ *Eraginkortasunez eta era erakargarrian jendarteratzeko gai diren eragileek bultzaturik egotea edo horiek inplikaturik egotea, bereziki 2.0 bitartekoen bidez.*
- ❖ *Euskadin garaturiko proiektuak izatea.*
- ❖ *Proposamenaren kalitatea eta orijinaltasun eta berrikuntzaren maila gaur egun dagoen ezagupen, produktu, zerbitzu eta abarren eskaintzari buruz, eta komunitatearentzat desiragarriak diren balioen sustapenari dagokionez, inguruan ondorio positiboak, eraldatzaileak sor ditzaten.*
- ❖ *Itzulkin edo erretornu kolektiboak sortzea, emaitzen erabilera eta errepikagarritasuna ahalbidetuko dutenak guztiok erabiltzeko baliabideak eskura jarritz, baita ere kodea irekitzea edota lizentzia askeak erabiltzea.*
- ❖ *Eragileen artean kudeaketa parte-hartzaile eta gardenaren, lankidetzazko jardunbideen edota kooperazioaren sustapena.*
- ❖ *Hautaturiko proiektu multzoaren aniztasunari erantzutearekin loturiko beste irizpide batzuk, eragileen tipologia, formatu eta jardunerako inguruneei dagokienez.*

⁴⁰ <https://eu.goteo.org/call/crowdsasuna>

3.2 CROWDFUNDING EREDUAREN EZAUGARRIAK

“Crowdsasuna” dealdian apuntatzen den bakoitzak gehienez bi proiektu aurkeztu ditzake eta guztiek prozesu selektibo bat pasa beharko dute, horregatik aholkatzen dute aurreko ataleko ezaugarriak kontutan hartzea. Aurkezten den guztietatik (berdin dio zenbat aurkezten diren) gehienez 5 proiektu aukeratzeko dituzte eta hauek bakarrik izango dute Crowdfundingaren bitartez finantziarioa jasotzeko zortea. “Ordainsari Crowdfundingaren” bitartez finantzatu dira guztiak, hau da, inbertitzaileek, egindako ekarpen kantitatearen arabera ordainsari bat jasoko dute. Baina, gainera, Crowdsasunak berezitasun nabarmen bat du. “Matchfunding” bezala ezagutzen den deialdi bat da, euskaraz “Ureztaketa Kapitala” eta honek aldaketa batzuen barneraketa ekartzen du.

3.2.1 Ureztaketa Kapitala

Ingelesez “Matchfunding” eta gaztelaniaz “Capital Riego” esaten zaio. Kapital hau diru poltsa bat da, non enpresa publiko, pribatu edo beste edozein erakundek beraien ekarpenez osatzen duten. Poltsa hau Crowdfundingaren bitartez finantzatu behar diren proiektu horien finantziarioan laguntzeko da. Hau da, ekarpen emaile horiengandik jasotako diruaz gain, ekintzaileek diru poltsa honetatik ere dirua jasoko dute, efektu biderkatzaile bat sortuz.

Crowdsasunak 12.000 euroko Ureztaketa Kapitala du. Diru poltsa hau “Innobasquen” ekarpenari esker eta “Obra Social La Caixaren” laguntzari esker lortu dute, hauek izan baitira ekarpena egin dutenak. Aukeratuko diren 5 proiekturen artean banatuko dute kapitala. Hurrengo lerroetan azalduko da zein prozesu eta baldintza jarraitu behar diren, proiektuek ez baitute beti diru kopuru berdina jasoko.

Crowdsasunak bere Ureztaketa Kapitaletik aukeratutako 5 proiektu hauei dirua emango die, baina hauek jasotzen dituzten ekarpenen arabera izango da. Hau da, jasotzen duten ekarpen bakoitzeko, aldi berean eta baliokidetasunez, emango diete poltsa honetako dirua, 12.000 euroak gastatu arte. Beraz, proiektu bakoitzak Crowdsasunaren “Ureztaketa Poltsa” honetatik jasoko duen dirua, bakoitzak bere ekarpen emaileengandik jasotako diruaren arabera izango denez, desberdina izan daiteke.

Crowdfunding prozesu honen lehen etapan (ikusi 3.2.3 puntuko “kronologia” atala) proiektu bakoitzak gehienez 2.400 euro jaso izango ditu diru poltsa honetatik. Gainera, herritar edo ekarpen emaileek egiten duten euro bakoitzeko Crowdsasunak beste euro bat

jarriko du Ureztaketa Kapital honetatik, baina sekulan ekarpen bakoitzeko 50 euroak gainditu gabe. Are gehiago, Crowdsasunak ekarpen emaile bakoitzak egiten duen lehen ekarpenean bakarrik jarriko du dirua, hau da, baten batek bi ekarpen desberdin egiten baditu, bigarren ekarpen horri ez zaio diru gehiago gehituko.

Crowdfunding honetako diru poltsa honi ere “dena edo ezer ez” metodoa aplikatzen zaio bi faseetan. Baina, **metodo hau “Ureztaketa Poltsako” dirua lortzeko bakarrik aplikatuko da**, hau da, lehen 40 egunetan minimora iristea ezinezkoa izan bada, ez dute “Ureztaketa Poltsa” honetatik ezer jasoko baina **kanpotik lortutako dirua ez diote kenduko**. Hori bai, minimora iristen ez direnak ezingo dute bigarren fasera pasa eta hauei kendu zaien Ureztaketa poltsako dirua bigarren faserako erabiliko da. Beraz, proiektu bakoitzak Ureztaketa Kapital poltsatik jasotako dirua mantendu nahi badu, lehen fasean beraiek jarritako gutxieneko aurrekontua gainditu beharko dute eta bigarren fasean “kopuru hobezin” bat.

3.2.2 “Goteo” plataforma

Crowdsasuna kanpainak “Goteo” plataformaren bitartez eskainiko du Crowdfundinga gauzatzeko aukera hori, hau da, edozein herritar edo ekarpen emaileek Goteo plataformara jo beharko ekarpenen bat egin nahi badute.

Plataforma honek hasiera batean proiektu herritarrak biltzen ditu, proiektu sozialak, irakaskuntzazkoak, teknologikoak eta kulturalak esaterako. Baina ekintzaile edo sustatzaileei finantziazioan laguntza emateaz gain, beste gauza asko eskaintzen dituen Crowdfunding plataforma da. Izan ere, Goteoren atzean irabazi asmorik gabeko fundazio bat ere badago. Fundazio honek herritarrek egindako ekarpen indibidualak biderkatzen laguntzen du, “Ureztaketa Kapital” poltsa horren modu antzekoan. 2016. urte honetan jada 166.000 euro jaso dira Fundazioan jendearen ekarpenak biderkatzekotan eta 70.000 euro inguru eman dira jada plataforma honetan parte hartu duten ekintzaile askoei.

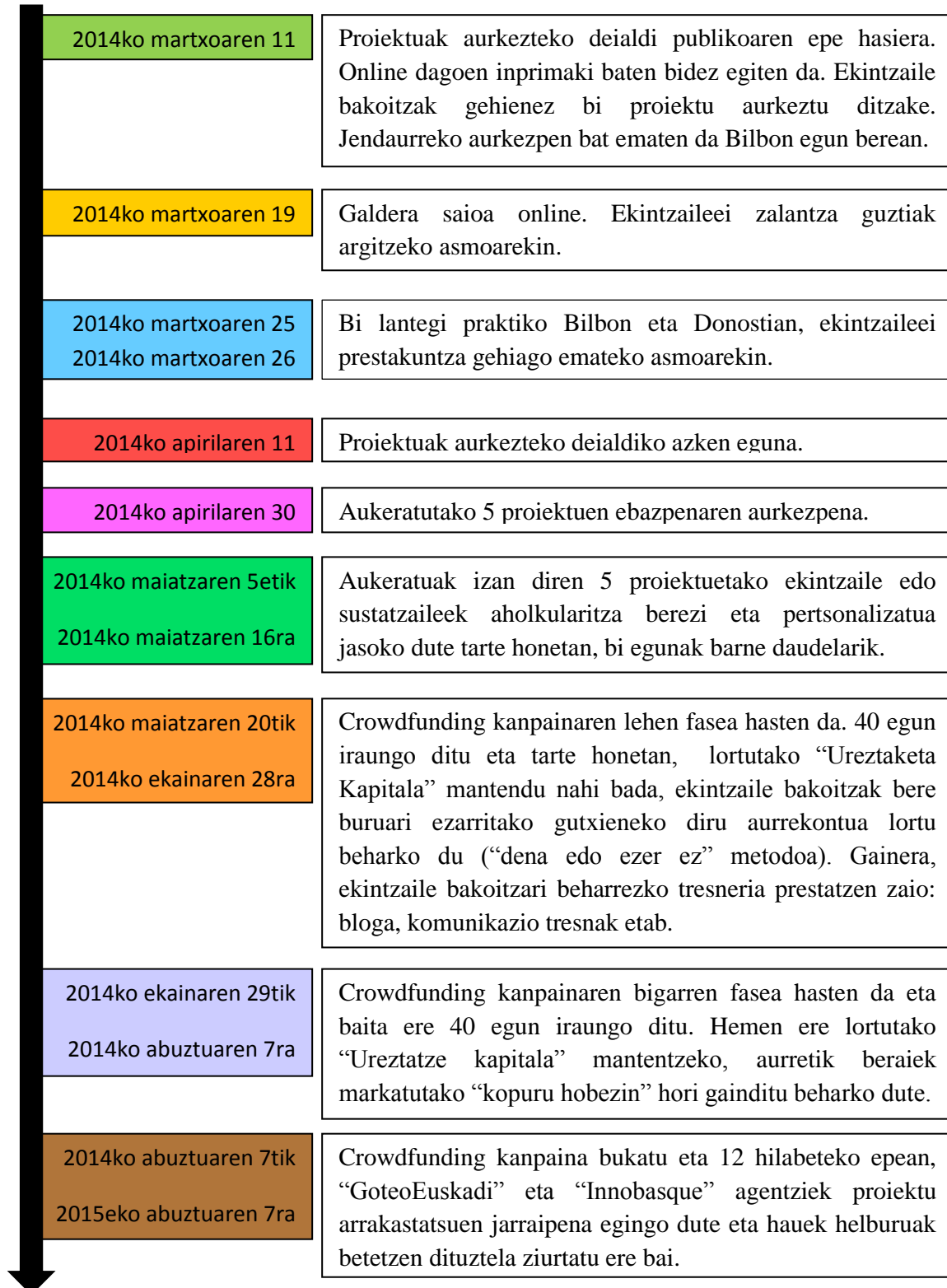
12. Irudia. Goteo plataformaren eta Fundazioaren logotipoak.



Iturburua: <https://eu.goteo.org/>

3.2.3 Prozesu osoaren kronologia

Crowdfunding honen prozesua ondo ikusteko 2014. urteko deialdiko kronologia azalduko dut. Kontutan hartu behar da, 2013. urteko deialdian ere, hilabete batzuk beranduago hasi zen arren, prozesua oso antzekoa izan zela eta egun tarteak ere bai.



3.3 LEHEN ETA BIGARREN DEIALDIAK AZTERTUZ ETA KONPARATUZ

Aurreko ataletan komentatu dudan moduan, Crowdsasunak bi deialdi izan ditu oraingoz. Bata 2013. urtean eta bestea 2014. urtean. eta bakoitzean datu ezberdinak lortu dira. Bietan 5 proiektu aukeratu ziren baina, proiektuak desberdinak izanik, erantzunak ere desberdinak izan dira.

Hurrengo ataleko helburua bi deialdi hauen prozesuak aztertzea eta egindakoa nola eta zergatik egin den azaltzea da, hau da, proiektu bakoitza ezagutu eta beraien behar eta ezaugarriekin finantzatzeko egindako guztia azalduko da. Gainera, bi deialdien arteko konparaketa egingo da ahal den neurri eta atal guztietan. Konparaketak aztertu eta gero ondorio pertsonal batzuk aterako ditut eta noski ondorio objektiboak ere bai. Izan ere, ekintzaileek jasotako tratua eta esperientzia ezagutuko dugu beraiek emandako iritziak irakurriz.

3.3.1 Selektzio prozesua

Selektzio prozesutik hasten bagara, datuak nahiko desberdinak izan ziren hasieratik.

3. Taula. Selektzio prozesuko proiektuen datuak 2013. eta 2014. urteetan

	2013	2014
Jasotako Proiektu kopurua	47	20
Erregistratutako Proiektu kopurua	26	17
Aukeratutako Proiektu kopurua	5	5

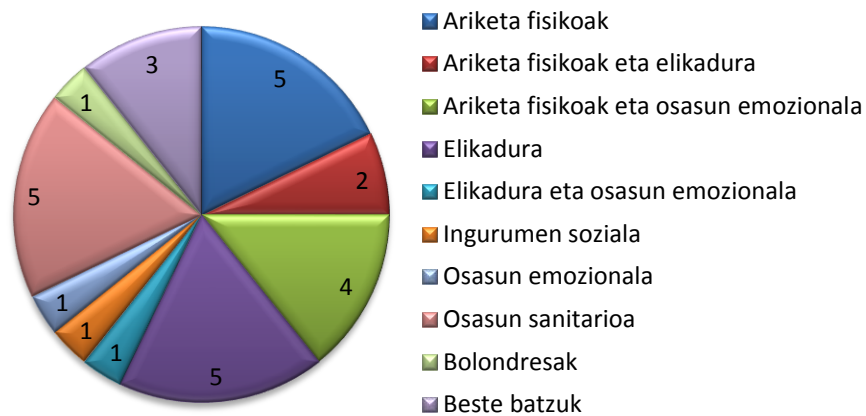
Iturburua: nik neuk egindako taula

Ikusi daiteke lehen deialdian aurkeztutako proiektuak bigarrean baina askoz gehiago izan zirela, erdia baino gutxiago aurkeztu baitziren bigarren urtean hain zuzen ere. Erregistratuak ere lehen deialdian gehiago izan ziren. Beraz, lehen deialdiko eskaria bigarreanekoa baino hobea izan zela esan dezakegu eta beraz, selektzio prozesua zorrotzagoa. Gogora dezagun, azkenean, deialdi bakoitzean 5 proiektu bakarrik aukeratu direla, beraz, lehen deialdian proiektu ekintzaile gehiago izan ziren kanporatuak.

3.3.2 Aurkeztutako proiektuen arloak

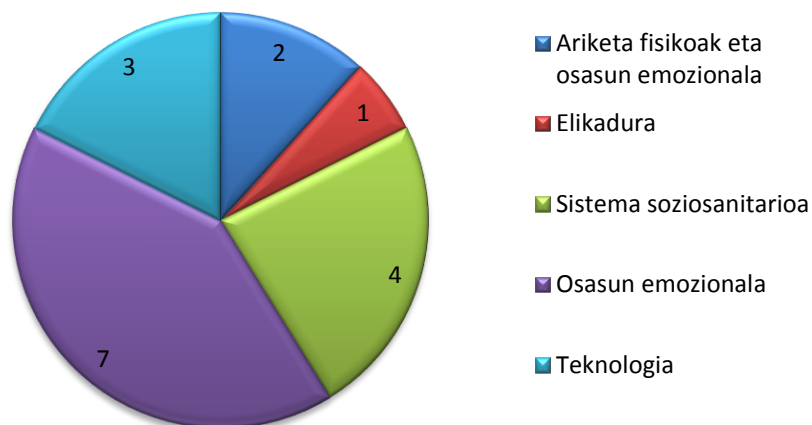
Desberdintasunak, ordea, ez ziren proiektuen zenbatekoetan bakarrik egon. Aurkeztu ziren proiektuen arloak ere desberdinak izan ziren bi deialdietan.

17. Grafikoa. 2013ko proiektu guztien zenbatekoa bakoitzaren gaiaren arabera.



Iturburua: <http://www.innobasque.eus/eventos/evento/crowdsasuna-2013/>

18. Grafikoa. 2014ko proiektu guztien zenbatekoa bakoitzaren gaiaren arabera

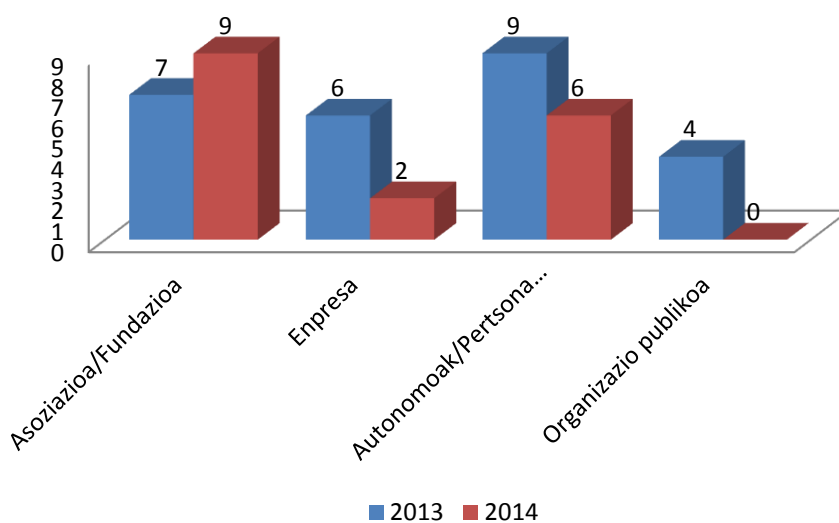


Iturburua: <http://www.innobasque.eus/eventos/evento/crowdsasuna-2014/>

Ikusi daitekeenez, desberdintasuna nabaria da. Lehen urteko deialdian denetik egon zen eta bata bestearekin desberdintasun handirik ez zen egon. Hala ere, ariketa fisikoa, elikadura eta osasun sanitarioari buruzko proiektuak nagusitu ziren. Bigarren urteko deialdian ordea, proiektuen gaiak nahiko antzekoak izan ziren. Gogoratu behar da baita ere, bigarren deialdian proiektu gutxiago egon zirela eta beraz, logikoki, gai sorta gutxiago ere bai. Urte honetan, esan dezakegu hala ere, gai desberdin bat nagusitu zela aurreko urtearekiko, osasun emozionalarena alegia.

Proiektuen arloek askoetan sozietate edo enpresaren izate juridikoarekin dute zerikusia, hau da, enpresa pribatu, enpresa publiko, sozietate bat edo herritar autonomo bat ez da arlo berdinean aritzen. Deialdi bakoitzean proiektuak aurkeztu dituzten enpresari motak ere konparatu egingo ditugu.

19. Ekintzaile bakoitzaren izaera juridikoa bi deialdietan.



Iturburua: <http://www.innobasque.eus/eventos/evento/crowdsasuna-2014/>

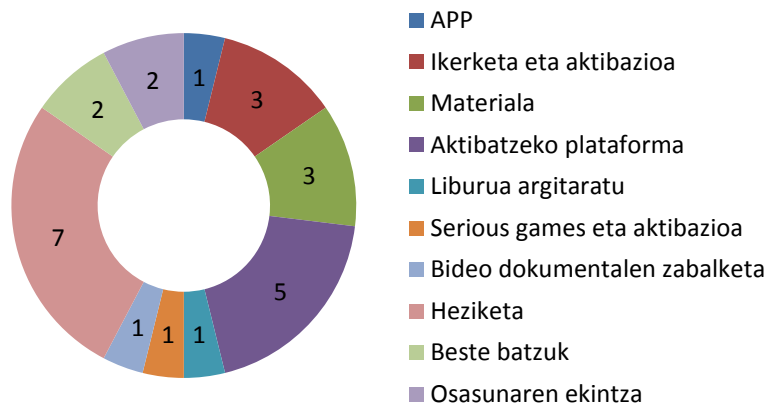
Kasu honetan esan dezakegu datuen ehunekoak ez direla asko aldatu. Bai, 2014. urteko deialdian arlo guztietan dago jaitsiera nabarmen bat baina hori aurkeztutako proiektu kopuru totala gutxiago izan zelako da. Argi dago, bi urteetan ekintzaile gehienak asoziazio / fundazioak eta autonomo / pertsona indibidualak izan zirela. Hala ere, aldaketa bat egon zen bi arlo hauekin. Lehen urtean autonomoak gehiago izan ziren bigarrenean, ordea, asoziazio edo fundazioak izan ziren proiektu gehienak aurkeztzen.

3.3.3 Finantzapen beharren arloak

Azken konparazio bat ere egin dezakegu. Izan ere, proiektu bakoitzak Crowdfunding kanpaina honetan bilatzen duen helburu nagusia dirua lortzea da eta egia esan, Goteo plataformarekin lortzen dutena dirua baino gehiago da. Baina honetaz, beranduago hitz egingo dugu.

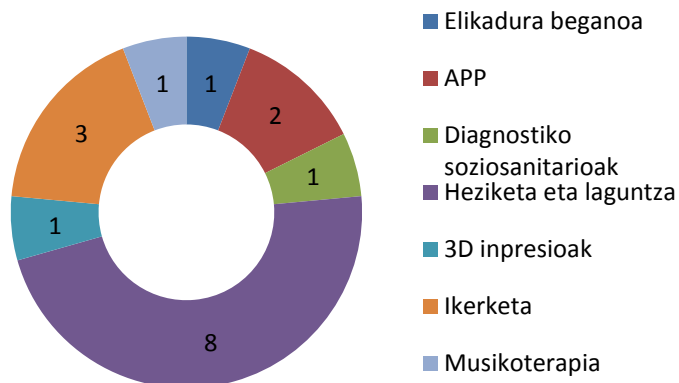
Oraingo honetan lortutako diru hori edo finantziazio hori zertan gastatu edo inbertitzeko asmoa zuten konparatu nahi dut. Beste hitz batzuetan esanda, enpresa edo pertsona ekintzaile hauek diru horrekin zer finantzatu nahi izan zutenaren konparaketa bat egingo dut bi deialdiekin.

19. Grafikoa. 2013. urteko deialdian proiektu bakoitzak finantzatu nahi zituen arloak.



Iturburua: <http://www.innobasque.eus/eventos/evento/crowdsasuna-2013/>

20. Grafikoa. 2014. urteko deialdian proiektu bakoitzak finantzatu nahi zituen arloak.



Iturburua: <http://www.innobasque.eus/eventos/evento/crowdsasuna-2014/>

Oraingo honetan argi ikusten da arlo bat bestek baino eskari edo behar handiagoa duela. Izan ere, enpresa edo autonomo gehienek heziketa finantzatzeko beharra izan dute, bai lehen deialdian eta bai bigarreanean. Gainera, bigarren deialdian beste arloengandiko diferentzia oso handia da, ia enpresen erdiak heziketan inbertitu nahi izan zuen dirua.

Crowdfundingera jotzen duten proiektuak gehienetan proiektu berriztatzaileak dira eta hauek ez dira oso ezagunak izaten jendearen artean. Beraz, proiektu hauen jendearekiko erakargarritasuna handitzeko normalean metodori egokiena informazioa eskaintzea da. Gainera, “Crowdsasuna” kanpaina honen helburu nagusia osasuna hobetzeko teknika berrien bilaketa izanik, teknika hauen hezkuntzan behar beharrezkoa da. Jende askok ez ditu ezagutu ere egiten teknika berri hauek eta hauek garatzeko modurik hoberena jende berriari irakatsi eta proiektu hauetan barneratzea da. Horregatik, normala da bi deialdietako ekintzaile gehienek hezkuntzan inbertitzea. Hala ere, plataformen erabileran, ikerketan eta baita materialean ere finantzaketa lortzea oso garrantzitsua bilakatzen da proiektuaren garapenaren ikuspuntutik.

Finantzatu nahi diren gaiak argi edukitzea garrantzitsua da, baina baita ere, Crowdfunding plataformek eskaintzen dituzten web orrialdeko diseinu eta estrategiak. “Goteo” plataformak ere hauetako proiektu bakoitzari bere espazioa eskaini die, bakoitzaren gaiak inbertitzaileei erakartzeko asmotan eta honen distribuzioa ezagutzea ere garrantzitsua da. Horretan jardungo du hurrengo atalak.

3.4 “GOTEO” PLATAFORMAKO INFORMAZIOAREN ANTOLAMENDUA

Crowdfunding plataforma bakoitzak informazioa antolatzeko bere modua dauka. Baina Crowdsasuna kanpainako proiektu guztiek, aurretik esan dudan bezala, “Goteo” plataformaren bitartez ezartzen dute Crowdfunding metodologia.

Proiektu bakoitzak bere espazioa du eta espazio horretan beraiek eskaintzen duten informazio guztia biltzen da. Baita ere, bakoitzak deialdian zehar izandako bilakaera eta lortutako finantzaketa. Gainera, beste informazio interesgarri asko aurki ditzakegu.

Jakin dezagun proiektu hauen orrialdeetara edo “Goteoren” plataformara sartzeko bi bide dauzkagula. Lehena “Goteoren” plataformara zuzenean joatea izango litzateke.⁴¹ Bertan goiko ezker atalean “Matchfunding” aukera agertuko zaigu eta hor klikatuz metodo honekin finantzatutako kanpaina guztiak ikusi ahal izango ditugu. Crowdsasuna ere

⁴¹ <https://www.goteo.org/>

metodo honez baliatu da, gogoratzen bagara “Ureztaketa Kapital” hori erabili izan baitute. Beraz, bertan “Crowdsasuna” hitza bilatzea besterik ez litzaiguke geratuko.

13. Irudia. Goteo plataformako orrialde nagusia. “Matchfunding” kanpainetara joateko esteka.



Iturburua: <https://www.goteo.org/>

Bigarren eta azken aukera “Crowdsasunaren” web orrialdera zuzenean sartzea izango litzateke. Edozein internet nabigatzailean hitz hau bilatu eta bertan azalduko da orrialdea, bai lehen deialdikoa eta baita bigarrenekoa ere.⁴²

Behin Crowdsasunak eskainitako deialdiko orrialdeetara sartu garenean, proiektuak bilatzea izango da hurrengo pausoa. Lehen orrialde honetan, “kanpainan dauden proiektuak” esteka klikatuz deialdi bakoitzeko bost proiektuetara joko dugu.⁴³

⁴² <https://www.google.es/#q=crowdsasuna>

⁴³ <https://eu.goteo.org/call/crowdsasuna>

14. Irudia. Crowdsasunaren web orrialdeko lehen orrialde nagusia. Proiektu bakoitzera sartzeko esteka.



Iturburua: <https://eu.goteo.org/call/crowdsasuna>

3.4.1 Proiektuen informazio orokorra

Behin proiektu bakoitzaren orrialde nagusian sartu garenean, proiektu ekintzaile hauen informazio orokorra aurki dezakegu. Lehenik eta behin proiektuaren izena ikusten da eta azpian proiektu hau finantzatu nahi duen ekintzaile edo enpresariaren izena.

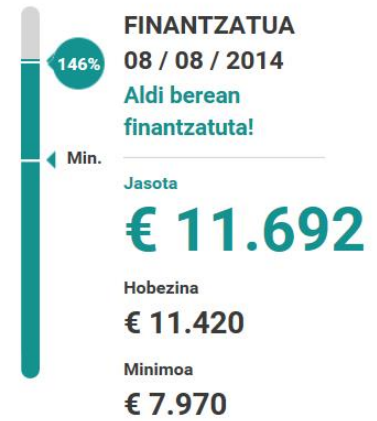
Honen azpian Crowdfundinga erabiltzen duten ekintzaile gehienek egiten duten zerbait agertuko da, bideo azaltzaile bat alegia. Oso garrantzitsua da proiektua zertaz dioan ondo azaltzea eta noski, erakargarria izatea. Izan ere, edozein ezezagunen eskutan egongo da proiektua aurrera ateratzearen erabakia eta horretarako jendea konbentzitzea behar beharrezkoa da. Horregatik, Crowdsasunako ekintzaile guztiek bakoitzaren bideo azaltzaile bat grabatzen dute, hau da, bideo bat non proiektuaren helburuak ikusi ditzakegun eta aurrera ateratzeko arrazoiak ulertu ditzakegun. Hurrengo 13. irudian proiektuetako baten adibidea ikusi dezakegu.

Bideo honen aldamenean ere barra bat agertuko da, momentu bakoitzean proiektu bakoitzak lortuta daraman finantzapen kopurua jakiteko eta gertutik edozein momentutan jarraitzeko. Barra honetan, lortu nahi den kopuru minimoa eta hobezina edo optimoa markaturik agertuko dira, honela edozein momentutan jakingo da ea helburuak lortu diren ala ez. Gainera, deialdia bukatzeko geratzen diren egun kopurua adieraziko da eta baita finantza-kideen kopurua ere.

15. Irudia. Crowdsasuna proiektuetako baten bideo azaltzailea eta finantzapenaren prozesua jarraitzeko barra.

GOAZENUP

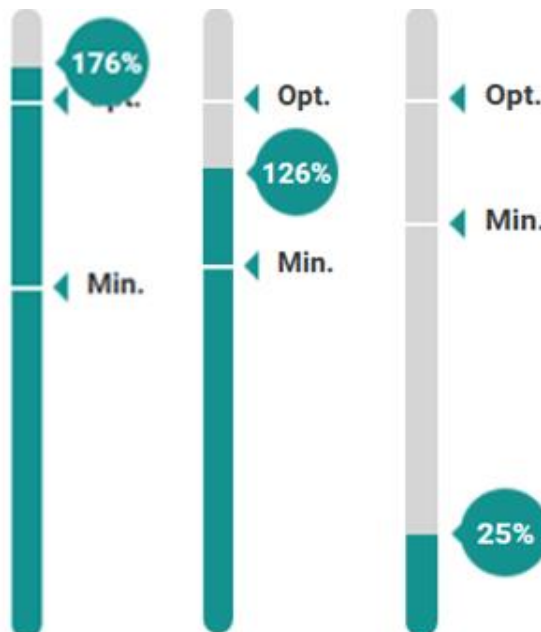
Watermanaketza



144 FINANTZAKIDEAK Gogorarazi

Iturburu: <https://eu.goteo.org/project/goazenup>

16. Irudia. Finantza barren egoera ezberdinak.



Iturburu: <http://www.goteo.org/call/crowdsasuna/projects>

Barra honek, hiru itxura eduki ditzakeela esan dezakegu (ikus 14. Irudia), hau da, finantzapena minimoaren azpitik, minimoaren eta optimoaren artean eta optimoaren gainetik egon daiteke. Dakigunez, “Ureztaketa Kapitala” lortzeko “dena edo ezer ez” metodoa erabiltzen da, hau da, lehen zatiko 40 eguneko tartean, minimo hori gainditu behar da eta bigarren zatiko beste 40 egunetan, maila optimora edo hobezinera iritsi behar da. Gainera, plataforma berak informazio honen berri emango digu, beraiek adieraziko dute diru poltsa horretatik zerbait lortu den eta zenbat izango den (ikus hurrengo 17. Irudia).

17. Irudia. “Ureztaketa Kapitalean” lortu den zenbatekoa adierazten duten bi adibide.



Iturburua: <http://www.goteo.org/project/bicicletas-para-todos>

Honez gain, orrialde berdineko beheko aldean informazio orokor gehiago aurki dezakegu. Ezker aldean, proiektuaren gaia eta helburuen nondik norakoak ezagutu ditzakegu eta baita hauek finantzatu nahi dituzten beharrianak ere. Hemen proiektua zertaz dioan, oinarritzko ezaugarriak, ekarpen egin behar diren arrazoiak, Crowdfunding kanpainaren helburuak etab. agertzen dira.

Eskuin aldean, beraiek eskaintzen dituzten ordainsarien zerrenda ikusi dezakegu. Egin daitekeen diru ekarpen kantitate bakoitzeko emango diren ordainsarien deskribapen bat azaltzen da. Gainera, deskribapen bakoitzaren azpian ekarpen kopuru hori egin duten pertsonen zenbatekoa ere azalduko da. Hau gutxi balitz, lanpostu batzuk ere eskaintzen dira, hau da, proiektua aurrera era ezin hobe batean ateratzeko kolaboratzaile batzuen laguntza. Postu hauek ez dira diruz ordainduko, boluntarioak dira. Kolaboratzaile bakoitzaren laguntza, hauen izena proiektuko gidaliburuan barneratuz eskertuko da.

18. Irudia. Proiektuari buruzko beste informazio orokor batzuen kokapena.



PROIEKTUARI BURUZKO INFORMAZIO OROKORRA
Zerk bultzatzen zaitu eta nori doakio proiektua

Zerk bultzatzen zaitu eta nori doakio proiektua
SUParen onurak egiaztatu ostean, zabaldu nahiko genuke, ahalik eta pertsona gehienengana iristeko. Nire kasuan, bizkar muineko istripua izan eta gero, atsegin nuen guztia eten egin zela ikusi nuen (kirola, lana, itsasoa...). Nire zaletasunak ezin izango nituela gozatu ematen zuen, SUPean berriz arraun egin nuen arte. Honek asko lagundu zidan maila fisikoan zein emozionalean, tonu gehiago eman zidan, baita oreka, relax eta azaldu ezin diren beste hainbat gauza. Orain berreskuratzen eta borrokatzen jarraitzen dut.

Hemendik sortu zen ideia. Mikel Rotaetxek asko lagundu zidan moldaketa prozesuan eta proiektu honekin hastera bururatu zitzaigun: SUParen onurei buruzko metodo bat idaztea.

Horrela sortu da GOAZENUP elkartea!!
Zu eta ni bezalako jendearentzat eginda dago, tarte batean deskonektatzea behar duen jendearentzat, natura-giro osasuntsu eta atseginean egoteko gogoa dutenentzat eta konpainia onean.

Eta beste alde batetik, beharizan ezberdinak dituztenentzat ere eginda dago (estresa, antsietatea, bizkarreko kalteak, muskuluena, oreka edota psikomotrizitate

Jartzen € 60 ORDAINSARIAK
Taller teórico y práctico del Método SUP & YOGA
Este taller va dirigido a organizaciones, empresas, clubs o asociaciones (de cualquier sector) que quieran conocer de primera mano el método y sus beneficios , que estén interesados en que sus trabajadores disfruten de este regalazo! Esta recompensa tienen un máximo de 20pax. (la localización y las fechas de taller las concretaremos entre ambos)
> 00 FINANTZAKIDEAK

KOLABORATZAILEAK
> 19 LAGUNTZAILEAK
> 04 LANKIDETZA ERABILGARRIA
Buscamos colaboración médica de un fisioterapeuta rehabilitador y un psicólogo

Iturburua: <https://eu.goteo.org/project/goazenup>

3.4.2 Proiektuen informazio gehigarria

Noski, goiko atalean azaldu dudana informazioaz gain beste informazio gehigarri batzuk ere baditugu eskuragarri “Goteo” plataforman. Bideo bakoitzaren azpian proiektuaren informazio gehiago azaltzen da; proiektuaren kokalekua, gaiaren arloa eta baita eskainiko den hizkuntzen zerrenda esaterako.

Informazioaz aparte, proiektu bakoitzak publikora zabaltzeko aukera batzuk ere eskaintzen ditu plataforma honek. Izan ere, proiektu osoaren informazioa sare sozial desberdinetan konpartitzeko aukera dago eta honekin batera, interesgarri dakieken guztiei zabaltzeko aukera. Twitter eta Facebook sare sozial famatuetan zuzenean informazio argitaratzeko estekak eskuragarri daude eta baita ere, proiektuaren widgeta eskuratzekoa. Esteka hauek oso erabilgarriak izan daitezke, gaur egun, jende gehienek erabiltzen baitute tresneria hau eta gainera erabiltzaile gehienak gazteak izan ohi dira. Crowdsasunako proiektu berriztatzaile hauetan euskaldun gazteria bilatzen da eta batik bat, ekintzaile sena duten horiek. Horregatik internet bidez aurkitzea askoz errazago eta azkarragoa da.

19. Irudia. Plataformak proiektu bakoitzari eskaintzen dion informazio gehigarria.

The screenshot shows a project page with the following elements:

- Komertziala, Zientifikoa** (Commercial, Scientific)
- Proiektu hau konpartitu** (Share this project) with social media icons for Facebook, Twitter, and a link icon.
- El proyecto estará localizado en Gorliz y Plencia, un paraíso para este deporte.** (The project will be located in Gorliz and Plencia, a paradise for this sport.)
- English, Español, Euskara** (Language options)
- Proiektuaren widgeta** (Project widget)

Iturburua: <https://eu.goteo.org/project/goazenup>

Azkenik, aipatu beharrean nago plataforma honek prozesuan zehar beste informazio mota batzuk ere ematen dituela. Adibide horietako bat prozesuan zehar jasotako finantzakideen datuak ematen ditu eta baita kopuruen zenbatekoak ere. Atala hau “Parte Hartu” esteka klikatuz ikus dezakegu eta bertan, ekarpenen eboluzioaren grafiko bat ikusi daiteke. Baita ere, ekarpen emaileen izenak, diru kopurua eta hauek utzitako iritzi pertsonalak. Hau gutxi balitz, “Berriak” atalean, proiektuaren gestioa eramaten duten ekintzaileek beraien lorpenak lortu dituzten edo ez azaltzen dizkigute eta beraien proiektuarekin zerikusia duen edozein berriren informazio eguneratua eskaintzen dute.

20. Irudia. “Parte hartu” eta “Berriak” estekak eskaintzen dutenaren adibide bana.

The image shows two screenshots of the Goteo platform interface:

- Left Screenshot:** Shows the “Parte hartu” (Participate) section. It features a line graph titled “81 FINANTZAKIDEAK 6 LAGUNTAILEAK” (81 donors, 6 supporters). The graph plots “Conseguido (€)” (Achieved) and “Ideal” (Ideal) amounts over time from Oct 06 to Dec 15. A red arrow points to the “Parte hartu” tab.
- Right Screenshot:** Shows the “Berriak” (News) section. It displays a calendar with dates 12 (OTSAILA) and 17 (ABENDUA). The main content is titled “JORNADA DE DIVULGACIÓN” (Publicity Day) and includes text about a project by the Hospital Universitario Cruces. A red arrow points to the “Berriak” tab.

Iturburua: <https://eu.goteo.org/project/toxicosinfancia/updates>

Ikusten denez, plataformaren erabilera oso erraza eta praktikoa da. Edozein pertsonak erabiltzeko modukoa da eta gainera gauza ugari eskaintzen dituen tresna bat da. Baina, Crowdfunding kanpaina hau gertuago ezagutzeko datu zehatzagoak ezagutu behar dira eta hauen erantzunak sakon aztertu. Horretan jardungo dut hurrengo atalean.

3.5 PROIEKTUAK ETA HAUEK JASOTAKO ERANTZUNAK

Aurreko ataletan Crowdsasunak izan dituen datu orokor batzuk eta hauen web orrialdeko informazioaren distribuzioa ezagutu ditugu. Baina, dakigunez, kanpaina honek 5 proiektu ezberdin finantzatu nahi izan ditu Crowdfundingaren bidez deialdi bakoitzean eta hauen arrakasta lortzea zen hasierako helburu nagusia.

Argi dago beraz, proiektu hauek jasotako finantzapen kolektibo honen eboluzioa aztertzea interesgarri litzaigukeela Crowdfunding metodoaren ezarpena sakonago aztertzeko. Horregatik, proiektu bakoitzak finantziario metodo berri hau nola barneratu duen ezagutuko dugu hauen eskaintzak, beharrak eta jasotako finantzapena aztertuz eta konparatuz. Lehenik eta behin proiektuen gaiak ondo ezagutzearekin hasiko gara.

3.5.1 Proiektuak ezagutuz

Crowdsasunak egindako Crowdfunding kanpainaren eboluzioa eta metodo berri honen barneraketa bost proiekturen bitartez egin da. Hauek lortutako datuak azaldu baino lehenago, proiektu berritzaile hauek ezagutuko ditugu, hau da, proiektu bakoitzaren egitekoak eta helburuak azalduko ditut banan-banan. Bi deialdi egin direnez, bi deialdietakoak ezagutuko ditugu, geroago datuak alderatzeko garaian ideiak garbiago izateko.

Lehen deialdirako aukeratu ziren proiektuak honakoak dira:

1. INTOXICACIONES INFANTILES

Proiektu hau Cruces Hospital Unibertsitarioko Larrialdietako Zerbitzu Pediatrikoak ⁴⁴ antolatutakoa da. Helburu nagusia gure herrialdeko zein mundu osoko txikienean intoxikazioen gertaerak murriztea da. Izan ere, informazio hau oso urria da aita eta ama guztiengan eta hauen hezkuntza prozesua sustatzea

⁴⁴ http://www.osakidetza.euskadi.eus/r85-gkhcru03/es/contenidos/informacion/huc_pediatria/es_def/index.shtml

bilatzen dute. Horregatik, proiektu honek informazioa mundu osoan zehar zabaldu nahi du, beraiek esaten dutenez, informazioa izatea boterea edukitzea delako.

21. Irudia. Intoxicaciones Infantiles proiektua irudikatzen duen irudi bat.

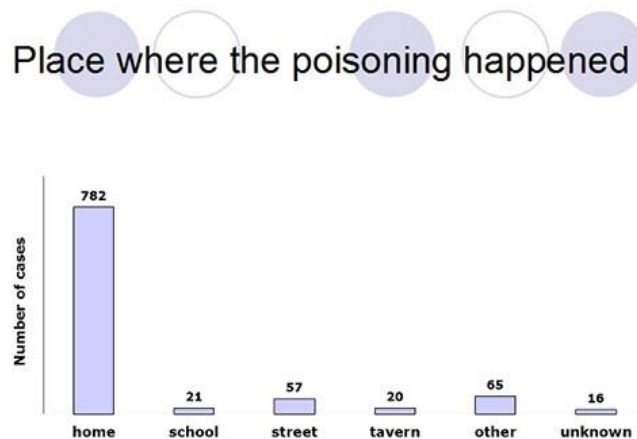


Iturburua: <https://eu.goteo.org/project/toxicosinfancia>

Crowdfunding plataformak munduan zehar marketina egiteko aukera erraztu eta azkartzen die eta noski, hori beraientzako ona da. Gainera, hemen lortutako diruarekin Euskal Herrian lortutako intoxikazio datuak zabaltzera eta beste herrialdeetako hiri ezberdinetako datuekin konparatzera iritsi nahi dute. Herrialde ezberdinetako antzeko asoziazioekin elkartu nahi dute, honela azterketak errazagoak eta aberatsagoak izateko. Are gehiago, munduan zehar dauden autoritateengan presioa ezarri nahi dute, intoxikazioen inguruko lege berriak ezartzeko asmoarekin. Hau lortzeko, European zehar asunto hauek tratatzen dituzten bilera garrantzitsuetara joatea lortu beharra dute eta noski, horretarako, hauen nahiak ezagutzera eramatea behar beharrezkoa da.

Intoxikazio gehien ematen diren kasuak umeak etxean daudenean gertatzen dira (ikusi 21. Grafikoa), horregatik guraso guztienganako informazioa eskaintzea ere bilatzen da.

21. Grafikoa. Umeetan intoxicazioak ematen diren lekuak.



Iturburua: <https://eu.goteo.org/project/toxicosinfancia>

2. EL PORTAL “CUIDADANO”

Proiektu honek dituen egiteko frogak Gurutze Gorriaren Atari Solidarioko taldearen laguntzaz egingo dira. Ideia honen helburua auzo berdineko pertsonen artean eguneroko zeregin txikietan bata besteari laguntzen lortzea da. Honen arrazoia, batzuetan jendeak gertuko pertsonen laguntza urruti izatearen arrazoia da, hau da, adibidez umeak aitona-amonarengana eramateko edo osaba-izeben ardurapean uzteko zailtasunei soluzio bat ematea. Baina ez hori bakarri, txakurra paseatzera atera, zaborra jaitsi, landareak ureztatu, bizilagunarentzako jateko pixka bat prestatu etab. Izan ere, bizilagunak dira gertuen ditugun pertsonak. Orokorrean, bizilagunak bata besteari laguntzeko sistema bat sortu nahi da proiektu honetan eta horretarako ikerlanak egiteko eta gidaliburu bat sortzeko beharra dute.

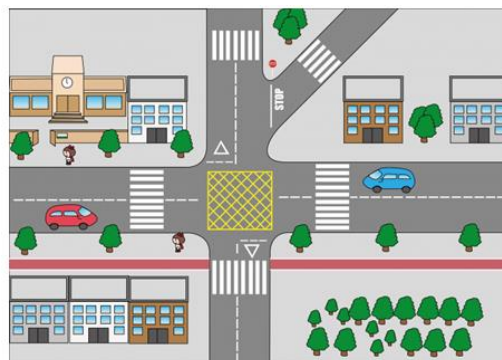
Hau dena lortzeko, komunitate bateko kideekin egingo dute lan eta diruarekin ikerketa hau finantzatu nahi da. Baita ere, denontzat eskainia izango den eskuliburu bat eta web orrialde bat sortu. Honekin batera, metodo berriak sortzeko eta babes-baliabideak sortzeko aukera berriak aztertu nahi dituzte.

3. LA CIUDAD DE LAS NIÑAS Y LOS NIÑOS

“Emaús movilidad sostenible”⁴⁵ izeneko taldeak hasitako proiektua da eta bertan umeei kaleetan autonomia bat aurkitzea da helburua. Talde honek uste duenez, umeek jada ez dute kaleetan ibiltzeko lehen bezalako askatasunik, eskolatik etxera edo beste edozein tokitara ere kotxez joaten baitira, batez ere hiri handietan. Gainera, kaleak automobilentzat eginda daudela uste dute eta ez pertsonentzat.

Horretarako, umeek, gurasoek, irakasleek eta beste edozein pertsonak jolastu eta ikasi ahal izateko joko bat asmatu nahi dute, non online jolasteko aukera egongo den. Joko honen bitartez Eskolarako Bide Segurua promozionatu nahi da. Honela umeek eskolarako bide autonomo bat izatea lortu nahi da. Honez gain, umeei ariketa fisikoak egitea eta gizentasunaren aurkako egunerokotasun ohiturak hartzea lortu daitekeela pentsatzen da.

22. Irudia. Joko online hezitzailearen aurretiko diseinuak.



Iturburua: <https://eu.goteo.org/project/la-ciudad-de-las-ninas-y-los-ninos>

4. BICICLETAS ADAPTADAS

Proiektu honen helburua bizikleta egokituak erostea da, hau da, mugikortasun urria edo mugatua duten pertsonentzat bizikleta mota espezial batzuk eskuratzea, batez ere garun-paralisia duten horientzat edo honekin alderatu daitekeen beste edozein ezgaitasun dutenentzat. Finantzaketa erosketa horretarako izango litzateke.

⁴⁵ <http://www.emausnet.org/>

Gero, bizikleta hauek “Burdinkleta”⁴⁶ enpresak kudeatuko lituzke eta edozein pertsonarentzat izango lituzke eskuragarri. Hau gutxi balitz, hauen erabilera dohain izango litzateke. Gainera, enpresa hau kokatuta dagoen gunek erraztasunak besterik ez ditu ezgaitasuna duen edozein pertsonarentzat, bertan gune berdeak baitaude (Kirol Egokituen Euskal Federazioak sarbide erraz eta eskuragarria bezala katalogatua) eta bizikletaz gozatzeko aukera erraz eta eroso bat eskaintzen baitute. Enpresa honetara iristeko bideak ere errazak, erosoak eta merkeak dira, izan ere, tren estazio baten ondoan dago kokatuta.

23. Irudia. Bicicletas Adaptadas proiektuaren finantzaketarekin lortu nahi diren bi bizikleta motak.



Iturburua: <https://eu.goteo.org/project/bicicletas-para-todos>

5. GIMNASIO EMOCIONAL

2013. urteko deialdiko azken proiektua gimnasio emozional bat eraikitzea da. Honen kudeatzaile eta egileen ustez, gaur egun gimnasioak ezin dira muskuluak lantzeko bakarrik erabili. Izan ere, indize intelektual handi bat emozioei lotuta dago eta ez profesionaltasunez lortu daitekeen edozein arrakastetara edo ariketa matematiko edo kulturalak azkar erantzuteagatik lortzen den jakinduriara.

Bakoitzaren emozioak entrenatzearekin egunerokotasunean sortu daitezken edozein zailtasunari aurre egiten ikasten da. Ahultasunak indartu, trebetasun edo

⁴⁶ <http://www.burdinkleta.com/>

abilezi berriak hartu eta, orokorrean, ongizate pertsonal bat lortzen laguntzen dituzten ariketak eskaintzen dira proiektu honetan.

BilbaoEutokia ⁴⁷ espazioan aurkitzen den bertako proiektu bat da eta hemen emango dira ariketa gehienak, non ariketa emozionalak eramateko jada egokituta dagoen tokia den.

Lokal honen gastu gehigarrien finantziazioa %50ean ASVASAMen (Asociación Vasca Pro Salud Mental) ⁴⁸ bidez dago estalia. Crowdfunding hau, beste %50a finantzatzeko helburuarekin egiten dute. Finantziazioarekin gimnasioaren atea irekitzea bilatzen da eta denontzat erabilgarri egotea. Espazio gehiago alokatu, web orrialdea diseinatu, sustapen bideoak atera eta tresneria egokitu gehiago erostea ere sartzten dira finantzapen helburuetan.

24. Irudia. Gimnasio emozionalaren lokala eta logotipoa.



Iturburua: <https://eu.goteo.org/project/gimnasio-emocional>

⁴⁷ <http://sala-mandra.es/espacios/bilbao-eutokia>

⁴⁸ <http://www.asvasam.org/>

Bigarren deialdirako ere beste bost aukeratu ziren, hurrengo lerroetan azaltzen direnak:

1. UN VIAJE CON COMPROMISO

Munduko Medikuek ⁴⁹ antolatutako proiektu bat da. Helburua, gizarteari Emakumeen Genitalen Erauzketaren ⁵⁰ edo ebakitzearen inguruko ekintzez jakinaren gainean jartzea da, hau ekiditeko asmotan. Munduko Osasun Erakundeak (MOE) ⁵¹ dioenez, 140 milioi neska eta emakumeek sufritzen dute praktika hau. Gainera, internazionalki Giza Eskubideak ⁵² hausten dituen ekintza bezala kontsideratzen da. Hau ekiteko, proiektu honek, jendea sentsibilizatzea, gai honi buruz azterketa egitea eta ekintza batzuk abiatzea planeatzen ari da.

Euskadiko Munduko Medikuek gai honi buruzko estudio bat egin eta gero, hartu beharreko erabakiak hartzen lagundu die, hau da, konketuago zer arlotan jardun behar duten eta zer beharizan eta helburu dauden jakiten lagundu die. 2014. urteko helburua, 2015ean linea zehatz gehiagotan sartzera zen, Sahara hegoaldeko biztanleriaren sentsibilizazio zein heziketa egokia lortzea eta medikuntza arloko beharrezko boluntarioak lortzea besteak beste.

Crowdfundingaren finantziarioarekin praktika honen arriskua murriztu nahi da eta hau lortzeko Munduko Medikuek taldeak egindako sentsibilizazio lana zabaldu nahi da mundu osoan zehar. Honez gain, beharrezko aktibitate ezberdinak martxan jartzeko diseinuak finantzatu nahi dira eta baita Euskadin honi buruz dagoen egoera argitaratu ere. Izan ere, IKUSPEGIko ⁵³ datuek diotenez, gure herrialdean erroldatuta dauden Sahara hegoaldeko emakumeetatik, 869 neskek 15 urte baino gutxiago dituzte.

⁴⁹ <http://www.medicosdelmundo.org/index.php/mod.sedes/mem.detalle/id.21/recategoria.632/reldata.114>

⁵⁰ https://eu.wikipedia.org/wiki/Emakumeen_genitalen_mutilazio

⁵¹ https://apps.euskadi.eus/r52-pkpren00/eu/contenidos/termino/_c04632/eu_o_1738/o1738.html

⁵² https://eu.wikipedia.org/wiki/Giza_eskubideak

⁵³ <http://www.ikuspegi.eus/eus/>

25. Irudia. Emakumeen Genitalen Erauzketaren arriskuen azalpenak ematen diren ikasgeletako batzuk.



Iturburua: <https://eu.goteo.org/project/un-viaje-con-compromiso>

2. BABYDUINO

Babyduino izeneko proiektu hau, berez, prototipatze-kit bat da eta Arduino ⁵⁴ batean dago oinarrituta. Izan ere, kit honi funtzio berriak eranstean ari zaizkie, haurtxo batentzat garrantzitsuak diren datu biologikoak monitorizatuak izateko asmoarekin. Beraz, helburua, batez ere haurren ongizatea kontrolatua izateko erraztasuna eman eta gurasoen edo zaintzaileen lasaitasuna handitzea da. Haur baten gorputzaren tenperatura, hezetasuna etab. kontrolatzen ditu eta honek loaldien arazoei edo kardiopatiei konponbidea eman diezaieke.

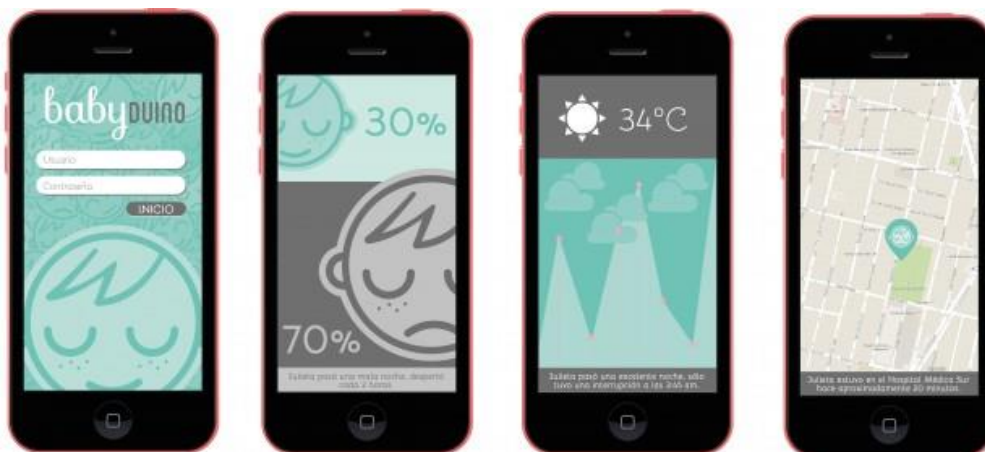
Babyduino ez da merkaturatu daitekeen produktu bat, prototipatze-kit bat baizik. Edonork hobetu edo bere beharrianetara egokitu dezake, kode irekiko proiektua baita. Gainera, segurua eta ahalik eta intrusio maila txikiena izateko dago diseinatua. ⁵⁵

Crowdfundingarekin lortutako finantziarioarekin kit honen diseinu, dokumentazio eta produkzioak daramatzaten gastuak estaltzea da helburua. Epe luzera, Babyduinoren aplikazioa sortu nahi dute eta horretarako prozesu guzti hau garrantzitsua dela ulertzen da.

⁵⁴ <https://eu.wikipedia.org/wiki/Arduino>

⁵⁵ <https://eu.goteo.org/project/babyduino>

26. Irudia. Babyduinoren aplikazioaren diseinuak hartuko lukeen itxura.



Iturburua: <https://eu.goteo.org/project/babyduino>

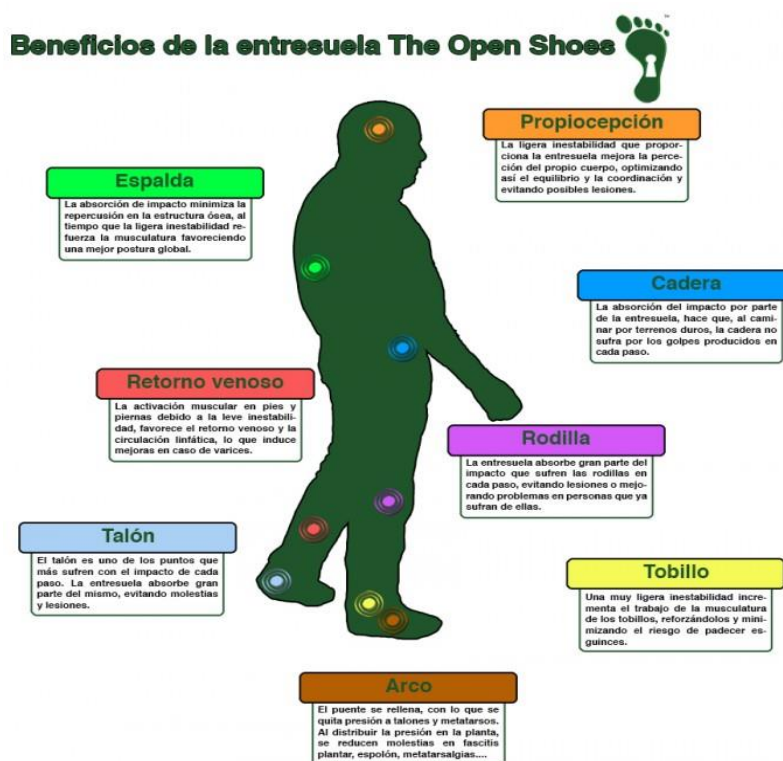
3. THE OPEN SHOES

Proiektu honen helburua oinetako osasuntsu bat sortzea da, sistema modular eta kodigo ireki batekin. Honek esan nahi du, edozein erabiltzailek diseinatu dezakeela norberaren oinetakoa edo bestela, bidezko prezio batean erosteko aukera izan dezakeela baita ere. Hau egiteko, inpresora 3D bat behar izango litzateke.

Baina helburua ez da bakarrik oinetako hau sortzea, baizik eta jende guztiarentzako eskuragarria izatea. Horretarako, oinetakoaren diseinuaren eta taila guztiak fabrikatzeko artxiboak lortzeaz gain, erabiltzaileek ikasteko tutoretza-sistema batzuk atera nahi dituzte eta honekin batera, erabiltzaile guztiak ideiak eskaintzeko web orrialde egokitu bat.

Beraz, esan dezakegu, proiektu honek finantzatu nahi duen gauzarik garrantzitsuen inpresora 3D erostean datzala. Baina ez hori bakarrik, tresna honekin egin beharko dituzten froga guztien kostua estaltzea ere bai. Gainera, sare sozialetan zabaltzeko beharko dituzten tresneria informatikoak eta gidaliburuak sortzeko beharko dituzten adituen laguntzak ere ordaindu beharko dira, azkenean denentzat oinetako osasuntsu bat lortu ahal izateko.

27. Irudia. The Open Shoes proiektuaren oinetakoek dituzten abantailak.



Iturburua: <https://eu.goteo.org/project/the-open-shoes>

4. TANTTAKA LAGUNDUZ

Orokorrean, proiektu honekin menpekotasuna duten pertsonei, laguntza behar dutenei eta bakarrik bizi direnei astero txakur batzuekin bisita egitea da. Honen helburua, benetako beharra duten pertsona hauei laguntasuna ematea da, adibidez, medikuarengana lagunduz, erosketak egiten lagunduz, paseo bat emanaz edo beraien kontuak entzunez.

Animalien babesle diren konpainietatik lortuko dituzte helburu hau osatzeko behar diren txakur guztiak eta gainera, proiektua bukatzean, animalia hauek adopzioan hartzeko aukera eskainiko dute. Izan ere, txakur hauek, proiektua hasi eta bukatzen den arteko denboraldi horretan, entrenatzaile aditu batzuen bitartez hezkuntza bat jasoko dute eta ez dute inongo arazorik izango familia berri bateko kide izatean. Are gehiago, txakurrek ez dute kritikarik egiten, ez dute epaitzen eta

emozio positiboak sorrarazten dituzte. Horregatik, txakurrekin lana egitea erraza da eta besteei sentsazio ona sorraraztea ere bai.

Proiektu honen ideia, jende multzo handi bati laguntzea da eta horretarako laguntza kate bat sortu nahi dute proiektu honetako kide eta boluntarioek. Crowdfundingarekin lortu nahi den diru laguntza, kate hau ezagun bihurrarazteko eta informazio berria eskaintzeko erabiliko dute. Hau da, txakurren terapia honek dituen onurak jendearen jakinaren gainean jartzea. Noski, helburu handiena guzti honi jarraipen bat ematea izango litzateke, boluntario berriak lortuz, txakur gehiago txakurtegietatik ateraz eta menpekotasuna duten pertsona gehiagoren bizitza alaitzen saiatuz.

Txakurren aukeraketari dagokionez, Aurrera Atera Elkartearen ⁵⁶ erabakia izango da, hauek baitira proiektu honen bultzatzaileak. Baina, Zaunk ⁵⁷ animali babeslearen laguntza ere jasoko da. Hau gutxi balitz, Dya, Gurutze Gorria, ASPACE, Atzegi, Aspanogi eta Garagune bezalako zentroyen laguntza jasoko dute menpekotasuna duten pertsonekin kontaktua errazagoa izateko asmoarekin.

28. Irudia. Ttanttaka Lagunduz proiektuko boluntario batzuen eta hauen txakurren bisitetako adibide batzuk.



Iturburua: <https://eu.goteo.org/project/tanttaka-lagunduz>

⁵⁶ <http://aurreratera.blogspot.com.es/>

⁵⁷ <http://www.zaunk.com/>

5. GOAZENUP

Azken proiektu honen helburua ere pertsonen ongizatean datza, noski. Baina, oraingo honetan errehabilitazio eta hobekuntza fisiko-emozionalerako metodo bat garatzean zentratzen da ideia hau. Hobekuntza hauek aurrera eramateko kirol ezberdinak hartzen dituzte kontutan, kasu honetan SUP eta YOGA kirolen arteko konbinazio bat eginez lortu nahi da jendeak ongizate hori lortzea. SUP (Stand Up Paddle boarding),⁵⁸ kirol berri bat da eta euskaraz “arrauneko surfa” deitzen zaio. Beraz, esan dezakegu, proiektu honetan taula baten gainean eta arraun baten laguntzaz ur gainean aurrera joanaz YOGAk erakusten dituen mugimendu ezberdinak praktikatzea izango litzatekeela egin beharreko kirola edo ariketa. Modu honetara, jendearen egoera fisikoa eta emozionala hobetuko litzateke, izan ere, ariketa lasaigarria izateaz gain, erraza eta terapeutikoa ere bada.

Lortu nahi duten diruarekin beraien proiektua eta elkarte estatu mailan ezagutarazi nahi dute. Honez gain, kirol berria hauek mundu mailan ezagutaraztea, batez ere, SUP kirola ongizate fisiko zein emozionalerako tresna gisa. Azkenik, ikerketak eta erabiltzaileek behar izango dituzten materialen erosketa ere finantzatu nahi dute.

29. Irudia. Goazenup proiektuan egiten diren praktiketako irudiak.



Iturburua: <https://eu.goteo.org/project/goazenup>

⁵⁸ https://es.wikipedia.org/wiki/Surf_de_remo

Atal honetan azaldu den moduan, argi ikusten da proiektuek ez daukatela bata bestearekin antzekotasun handirik. Denek ideia oso desberdinak garatzen dituzte baina azken finean, denek dute gizartearen ongizatearekin edo osasunarekin loturaren bat. Horregatik, proiektu hauek izan dira Crowdsasunak aukeratu dituenak eta Crowdfundinga praktikan jartzeko aukera eduki duten bakarrak.

Beraz, proiektu guztiek, bakoitzaren deialdian eduki duten Crowdfundingaren bilakaera aztertzeari ekingo diogu hurrengo ataletan. Bakoitzaren beharrizanak, eskaintzak eta jasotako erantzunak aztertuz eta konparatuz.

3.5.2 Proiektuen beharrizanak

Crowdfunding finantzaketa metodoa praktikan jartzeko, logikoki, beharrezkoa da zerbait finantzatzeko beharra edukitzea. Materiala, aholkulariak kontratatzeke beharra edota beste hainbat gauza behar izaten dira horrelako proiektu berriztatzaile eta ekintzaileetan.

Hurrengo lerroetan proiektu hauetako bakoitzaren beharrizanak ikusiko ditugu, beharrizan hauek lortzeko proiektu bakoitzak bere buruari jarritako muga ekonomikoak ikusiz. Crowdsasunaren kasu honetan, beharrizan asko daude eta gainera, proiektu bakoitzean beharrizanak desberdinak dira. Beraz, proiektu bakoitzaren beharrizanak ahalik eta modu errazenean alderatzeko asmotan, bi taldeetan sailkatuko ditugu.



Alde batetik, MATERIALAK diren beharrizanen balio ekonomikoa hartuko dugu kontuan. Proiektu hauek, dakigunez, gidaliburu berriak, tresna berriak edota teknologia aurreratua dakarten materialen bat erosi nahi izaten dute eta honetarako dirua behar izaten dute. Gainera, proiektuak aktibatzeke plataformen beharra nabarmena izaten da baita ere. (ikus 3.3.3 atala). Horregatik, material guzti hauen beharrak zati garrantzitsu bat osatzen duela uste dudanez, bereizi egingo dugu.

Bestalde, diru gehien behar izaten duen arloa bereiziko dugu, EGINKIZUNena alegia. Dakigunez, ikerketa eta garapena, heziketa, laguntza eta marketina oso garrantzitsuak eta eskari handikoak izaten dira proiektu ekintzaile hauetan. Are gehiago, esan genezake eginkizun hauek direla garrantzi gehien dutenak eta finantziario maila altuena behar dutenak. Arrazoi honegatik, beharrizan mota hauek ere bereiztea pentsatu dugu Crowdsasunako proiektu bakoitzaren beharren artean. Hurrengo taulan ikusi ditzakegu 2013. urteko deialdiko proiektu bakoitzaren beharrizanen sailkapena, era ekonomikoan.

4. Taula. 2013ko proiektu bakoitzeko beharrizanen diru kopuruen sailkapena

PROIEKTUAK	MINIMOA		HOBEZINA
INTOXICACIONES INFANTILES	650 €	=	650 €
	4.135 €	+ 2.100 €	6.235 €
GUZTIRA	4.785 €		6.885 €
EL PORTAL “CUIDADANO”	0 €	=	0 €
	5.510 €	+ 2.755 €	8.265 €
GUZTIRA	5.510 €		8.265 €
LA CIUDAD DE LAS NIÑAS Y LOS NIÑOS	500 €	=	500 €
	8.050 €	+ 3.675 €	11.725 €
GUZTIRA	8.550 €		12.225 €
BICICLETAS ADAPTADAS	5.435 €	+ 1.495 €	6.930 €
	1.200 €	+ 350 €	1.550 €
GUZTIRA	6.635 €		8.480 €
GIMNASIO EMOCIONAL	0 €	+ 1.150 €	1.150 €
	5.950 €	+ 1.800 €	7.750 €
GUZTIRA	5.950 €		8.900 €
2013. DEIALDIKO BEHARRIZAN GUZTIAK	31.430 €		44.755 €

Iturburua: nik neuk egindako taula

MATERIALAK	EGINKIZUNAK
	

Badakigu baita ere, proiektu bakoitzak bere beharrizanen kopuru minimoa eta hobeza finkatzen dituela. Gogoratu dezagun, proiektu bakoitzak lehen faseko 40 egunen zehar minimo hori lortu behar izango duela Crowdsasunaren “Ureztaketa Poltsa” horretatik dirua jaso nahi badu eta hobeziaren kopurua lortu beharko duela bigarren fasean ere diru gehiago lortu nahi badu (ikusi 3.2.1 eta 3.2.3 atalak).



2013ko deialdi honetan ikusi daiteke eginkizunei garrantzi gehiago eman diotela. Izan ere, proiektu gehienek diru gehien atal horri egotzi diote. Honez gain, eginkizunen atalak proiektu guztietan du hobetzeko diru gehiagoren beharra, hau da, ez dira inoiz minimoarekin konformatzen. Honek esan nahi du, beti dagoela eginkizunetan hobetu

daitekeen zerbait edota diru gehiago inbertitu daitekeen zerbait. Materialen kasuan ordea, diru gutxiago behar izaten da. Baina esan dezakegu, baita ere, atal honetan behar izaten den diru gehienak lehen mailako beharra izaten duela, diru guztia edo ia guztia minimoaren kopuruan sartuta baitago. Beste hitz batzuetan esanda, materialari diru gutxiago eskaini arren, eskaintzen zaion diru hori behar beharrezkoa dela esan dezakegu. Hala ere, beti daude salbuespenak. Izan ere, “Bicicletas adaptadas” proiektuan diru gehiena materialean inbertitu nahi da eta “Gimnasio emocional” proiektuan materialari garrantzi gutxiago ematen zaio eginkizunei baino. Hasiera batean ez dute materialean inbertitu nahi, materialari eskaintako diru guztia hobezinaren atalean sartuta baitute eta hau lortzea zailagoa baita.

5. Taula. 2014ko proiektu bakoitzeko beharrizanen diru kopuruen sailkapena

PROIEKTUAK	MINIMOA		HOBEZINA
UN VIAJE CON COMPROMISO	2.300 €	+ 700 €	3.000 €
	3.228 €	+ 1.940 €	5.168 €
GUZTIRA	5.528 €		8.168 €
BABYDUINO	3.850 €	+ 250	4.100 €
	1.150 €	+ 3.750 €	4.900 €
GUZTIRA	5.000 €		9.000 €
THE OPEN SHOES	1.200 €	+ 1.150 €	2.350 €
	3.325 €	+ 1.100 €	4.425 €
GUZTIRA	4.525 €		6.775 €
TTANTTAKA LAGUNDUZ	1.450 €	=	1.450 €
	3.700 €	+ 2.400 €	6.100 €
GUZTIRA	5.150 €		7.550 €
GOAZENUP	2.150 €	+ 1.800 €	3.950 €
	5.820 €	+ 1.650 €	7.470 €
GUZTIRA	7.970 €		11.420 €
2014. DEIALDIKO BEHARRIZAN GUZTIAK	28.173 €		42.913€

Iturburua: nik neuk egindako taula.

MATERIALAK	EGINKIZUNAK
	

Bigarren deialdi honetan, materialen eta eginkizunen arteko beharrian ekonomikoen aldea ez da hain nabaria. Hala ere, oraindik eginkizuneko beharriari eskaintzen zaie diru gehien. Baina garrantzi maila antzekoa ematen zaiela ondoriozta dezakegu, proportzionalki lehen fasean lortu nahi den diru kantitatea bi arloetan antzekoa delako. Gainera, proiektu ia guztietan bigarren faserako diru gehiagoren muga jartzen dute bai materialean eta bai eginkizunetan, hau da, bi arloetan minimoan ezarritako muga baino diru gehiago lortzeko aukera ikusten dute.



Kasu honetan, salbuespen txiki bakarra egongo litzateke. Izan ere, “Ttanttaka lagunduz” proiektuan ikusi dezakegu beharrezko material guztiak lehen mailako beharra duela, dena minimoan sartzen baitute, hau da, materialean lortuko luketen kopuru ekonomiko minimoa, beraientzako jada hobeza izango litzateke. Beste kasu guztietan ordea, minimoa ez litzateke hobeza izango, kopuru hobezinera iristeko hasieran jarritako muga minimo hori baino diru gehiago lortu behar izango luketelako.

Ondorioz, bi deialdiak alderatzen baditugu, lehen deialdian diru gehiago finantzatzea espero zela esan dezakegu. Baina honen diferentzia oso ahula da, bi urteetan minimoen totalak eta hobezen totalak nahiko antzekoak baitira. Hurrengo taulan ikusi dezakegu.

6. Taula. Bi deialdietako beharrianen konparaketa.

DEIALDIAK	MINIMOA	HOBEZINA
2013KO DEIALDIA	6.585 €	9.230 €
	24.845 €	35.525 €
GUZTIRA	31.430 €	44.755 €
2014KO DEIALDIA	10.950 €	14.850 €
	17.223 €	28.063 €
GUZTIRA	28.173 €	42.913 €

Iturburua: nik neuk egindako taula.

MATERIALAK	EGINKIZUNAK
	

Hala ere, total hauen kopuruak antzekoak izanik, bi deialdien artean desberdintasun nabari bat dago. Izan ere, lehen deialdian materialei eta eginkizunei zuzendu nahi zitzaien diru kopuruaren arteko diferentzia asko handiagoa da bigarren deialdiarekiko. Beraz, desberdintasun nagusia horixe bera da, hau da, 2014ko deialdian, eginkizunen arlora zuzendutako dirua kopurua handiagoa izaten jarraitu duen arren, honen eta material arloaren arteko kantitateak askoz oreka handiagoan daudela, diferentzia askoz gutxiagoa dagoela alegia. Horregatik, esango dugu, bigarren deialdiko proiektuek diru kantitate antzekoak inbertitzeko asmoa izan duten arren, materialean gehiago inbertitu nahi izan dutela lehen deialdikoek baino.

Baina, gogoratu dezagun hau dena proiektu bakoitzak dituen beharrezanetan zentratzen dela eta datu hauek Crowdfundinga hasi aurretiko aurreikuspenak direla. Beste modu batean azalduz, atal honetan azaldutako datuak proiektu bakoitzak beraien buruei ezarritako erronkak dira, hau da, proiektu bakoitzak beraien beharrezanak aztertu eta gero egin duten gutxi gorabeherako kalkulu ekonomiko batzuk besterik ez. Hori bai, ezarritako minimo eta hobezin muga horiek eskuratzea lortu behar dute epemuga errespetatuz, aurretik aipatutako “Ureztaketa Kapital” horretatik dirua jaso nahi badute, “dena edo ezer ez” metodoa erabiltzen baita.

Horregatik, proiektu bakoitzaren erronkak eta helburu ekonomikoa ezagutu eta gero eta beraien beharrezanak zeintzuk diren eta beraz zenbat diru behar duten jakin eta gero, talde ekintzaile edo langile hauek, bakoitzaren proiektuko helmugetara iristeko asmoarekin eskaintzen dituzten ordainsariak ere ezagutuko ditugu hurrengo atalean.

3.5.3 Eskaintako ordainsariak

Gogoratuko dugu, Crowdsasunak eskaintzen duen finantziario kolektiboa “Ordainsari Crowdfunding” mota dela eta, honen izenak dioen bezala, jasotako ekarpen bakoitzeko ordainsari bat ematen dela. Horregatik, proiektu hauek eskaintzen dituzten ordainsari desberdinak zeintzuk diren ikusiko dugu, izan ere, denak desberdinak dira eta interesgarria litzaiguke bakoitzarenak ezagutzea gerora edukiko duten erantzunekin alderatzeko. Ordainsari hauek, askotan, inbertitzaile txikienak erakartzen dituzten tresnak dira eta beraz, oso garrantzitsuak bihur daitezke bakoitzaren Crowdfundingaren bilakaeran.

Egin beharreko ekarpen minimoa 5 edo 10 euro izango dira, hau proiektu bakoitzaren erabakia da. Ekarpenean maximorako ez dago mugarik, hau da, ekarpen emaile bakoitzak nahi duen diru kantitatea eman dezake, betiere legeak markatzen dituen mugak eta baldintzak errespetatzen badira. Gogoratuko dugu, Espainiako inbertitzaile ez akreditatuek gehienez 3.000 euro inbertitu dezaketela proiektu batean eta 10.000 euro plataforma eta urte bakoitzeko. Bestalde inbertitzaile akreditatuek ez dutela mugarik ere badakigu (ikus 2.4.3 atala).

Gutxi gorabehera proiektu bakoitzak 5 euroko diferentzia bakoitzeko ordainsaria aldatu egiten du, hau da, 5, 10, 15 edo 20 euroko ekarpenek ordainsari desberdina edukiko dute. Normalean diferentzia hau 100 eurora arte izaten da, hortik aurrera proiektu bakoitzak beren ahalbideen arabera, ekarpen bakoitzari zer ordainsari eskaini aukeratu du. Noski, geroz eta diru gehiago eman, orduan eta ordainsari hobea izango da. Baina ematen diren ordainsariak proiektu bakoitzean desberdinak eta ugariak direnez, hurrengo taulan proiektu bakoitzean eskaintzen diren ordainsari txikienak eta handienak bakarrik aipatuko ditut, bakoitzari dagokion diru ekarpena zein den azalduz.

7. Taula. 2013ko deialdiko proiektuek eskaintako ordainsari txikienak eta handienak.

PROIEKTUAK	EKARPENA	ORDAINSARIAK
INTOXICACIONES INFANTILES	TXIKIENA	5 € Web orrian esker ona azaldu
	HANDIENA	300 € Hitzaldi informatibo bat
EL PORTAL “CUIDADANO”	TXIKIENA	5 € Blogean aipamen berezia
	HANDIENA	1.000 € Aholkularitza proiektu bat inbertitzailearen auzorako
LA CIUDAD DE LAS NIÑAS Y LOS NIÑOS	TXIKIENA	10 € Jokoaren kredituetan azaldu
	HANDIENA	1.000 € Jokoaren eraikin, kartel eta kredituetan publizitatea jarri
BICICLETAS ADAPTADAS	TXIKIENA	5 € Posta elektronikoz eskertzea
	HANDIENA	300 € Bizikleta bati zure izena jarri, 4 orduko bizikleta ibilaldi bat eta kamiseta bat
GIMNASIO EMOCIONAL	TXIKIENA	10 € Web orrian esker on publikoa
	HANDIENA	850 € Entrenamendu emozional bat

Iturburua: nik neuk egindako taula.

8. Taula. 2014ko deialdiko proiektuek eskaintako ordainsari txikienak eta handienak.

PROIEKTUAK	EKARPENAK		ORDAINSARIAK
UN VIAJE CON COMPROMISO	TXIKIENA	10 €	Posta elektronikoz eskertzea
	HANDIENA	600 €	Opari duin bat, presentaziorako pase VIP bat eta liburuan aipamen berezia
BABYDUINO	TXIKIENA	5 €	Web orrian esker ona azaldu
	HANDIENA	1.200 €	5 pertsonentzat Babyduinoko tailerrean parte-hartzea, 5 Babyduino kit eta pegatinak.
THE OPEN SHOES	TXIKIENA	10 €	Kolaboratzaile bezala aitormen publikoa
	HANDIENA	1.000 €	Oinetakoen zoru pertsonalizatuak, banner bat, estreinaldirako sarrera VIP bat, mezenas aitormena, kamiseta bat etab.
TTANTTAKA LAGUNDUZ	TXIKIENA	10 €	Web orrian esker ona azaldu
	HANDIENA	1.500 €	Proiektuko txakurretako baten jabe izateko aukera eta proiektuaren eta txakurraren eboluzioaren jarraipena.
GOAZENUP	TXIKIENA	10 €	Postal digitala, barnean esker ona adieraziz.
	HANDIENA	600 €	Tailer teoriko eta praktikoa SUP eta YOGAren inguruan

Iturburua: nik neuk egindako taula.

Hauek dira, beraz, bi urteetan proiektu bakoitzak eskaintzen zituen ordainsari txiki eta handienak. Baina, ezin dugu ahaztu, ordainsari hauen artean ere beste hainbat eskaintzen direla, hau da, ekarpen minimo eta handienaren artean egindako ekarpen emaileei emango litzaiekeena.

Ondoriozta dezakegu, bigarren deialdian ordainsarien aukera zabalagoa eta betegarriagoa dela. Izan ere, lehen deialdian, bi proiektuetan bakarrik desberdintzen dira 1.000 euroraino iristen diren ekarpen emaileen ordainsariak. Besteetan hau baino gutxiago da. Honek esan nahi du, bi proiektu hauetan 1.000 euro baino gehiago emandako ekarpen emaileei, 1.000 euro eman dituztenei bezalako ordainsari berdina emango diotela baina beste proiektu guztietan, maximo hau askoz baxuagoa da. Adibidez, “Intoxicaciones Infantiles” proiektuan 3.000 euro ematen dituenak edo 300 euro ematen dituenak, biek ordainsari berdina jasoko dute.

Bigarren deialdian, ordea, 1.000 euro baino gehiago ematen dituztenei ordainsari bereziagoa eskaintzen zaie bi proiektuetan, 1.200 eta 1.500 euroko ekarpena izanik gehien saritzen dituztenak. Beraz, ekarpen emaileentzako gogobetetasun maila handiagoa lortu dezakete deialdi honetako bi proiektu hauetan.

Hala ere, egia da, batzuetan proiektuen baliabideak oso urriak direla eta ezin dituztela gauza handiak eskaini. Gainera, ordainsaria ez da ekarpen emaileak erakartzeko gauzarik garrantzitsuena. Azkenean, ordainsarien bitartez jendearen gogobetetasuna handitzea besterik ez da espero. Baina benetan gogobetetasun maila handitzen duena laguntza emateak sortzen duen poztasuna edo asebetetzea da eta horretarako, proiektuaren marketin kanpainak eta ideien azalpenak argiak eta eraginkorrak izan behar dute.

Horregatik, behin proiektu bakoitzaren gaiak edo ideiak, beharrak eta eskaintzen dituzten aukera ezberdinak ezagutu ditugunean, bakoitzak Crowdfundingarekin jasotako emaitzak ezagutzeko garaia iritsi zaigu. Beraien helburu ekonomikoak gogobetez lortu dituzten, erdi bidean gelditu diren edo arrakasta ahula eduki duten aztertuko dugu datorren atalean. Dena dela, aurreratu dezakegu, erantzunak desberdinak eta era guztietakoak izan direla.

3.5.4 Jasotako emaitzak

Aurretik azaldu dugunez, badakigu proiektu bakoitzak beren helburu minimoak eta hobezinak finkatzen dituztela eta baita deialdi bakoitzaren faseen bilakaeraren arabera Crowdsasunak eskaintzen duen “Ureztaketa Kapital” bat lortu dezaketela.

Ezagutu ditugu jada, aurreko bi ataletan, proiektu bakoitzaren helburuak eta eskaintzak eta beraz, orain helburu horiek lortu dituzten ezagutuko dugu. Dena bi tauletan laburbilduta ikusten saiatuko gara, bat lehen deialdirako eta bestea bigarrenerako. Jakin dezagun, helburu nagusia helburu minimora heltzea izango dela eta beraz, hurrengo

taulan, horra iristen den orok %100a lortu duela kontsideratuko dugu. Hortik aurrera lortzen den guztia, emaitza gehigarri bat izango da, hau da, %100a baino gehiago.

9. Taula. 2013. urteko deialdian proiektuek lortutako emaitza ekonomikoak.

PROIEKTUAK	HELBURU MINIMOA	HELBURU HOBEZINA	LORTUTAKO EMAITZA	%
INTOXICACIONES INFANTILES	4.785 €	6.885 €	6.055 €	% 126
EL PORTAL “CUIDADANO”	5.510 €	8.265 €	6.324 €	% 114
LA CIUDAD DE LAS NIÑAS Y LOS NIÑOS	8.550 €	12.225 €	285 €	% 3
BICICLETAS ADAPTADAS	6.635 €	8.480 €	1.725 €	% 25
GIMNASIO EMOCIONAL	5.950 €	8.900 €	10.508 €	% 176

Iturburua: nik neuk egindako taula.

10. Taula. 2014. urteko deialdian proiektuek lortutako emaitza ekonomikoak.

PROIEKTUAK	HELBURU MINIMOA	HELBURU HOBEZINA	LORTUTAKO EMAITZA	%
UN VIAJE CON COMPROMISO	5.528 €	8.168 €	6.678 €	% 120
BABYDUINO	5.000 €	9.000 €	5.410 €	% 108
THE OPEN SHOES	4.525 €	6.775 €	4.666 €	% 103
TTANTTAKA LAGUNDUZ	5.150 €	7.550 €	5.503 €	% 106
GOAZENUP	7.970 €	11.420 €	11.692 €	% 146

Iturburua: nik neuk egindako taula.

“Hobekuntza” hitza azpimarratu behar dugu Crowdsasunako kanpainan egon diren bi deialdiak kontutan hartzen baditugu, lehen deialdiko emaitzak nahiko onak izan diren arren, bigarren deialdian askoz ere hobeak izan baitira. Eduki duten eboluzioa oso positiboa izan da.

Arreta 2013. urteko deialdian jartzen badugu, proiektuen %60ak helburu minimoa lortu zuela ikusiko dugu. Hau emaitza positiboa da, Crowdsasunak egindako lehen Crowdfundinga izan zela kontutan hartzen badugu. Baina, aurkeztutako bost proiektuetako bik ez zuten horrelakorik lortu, ez ziren helburuaren %30a lortzera iritsi ere egin. Gainera, proiektu bakar batek lortu zuen helburu hobeazina. Beraz, hobetzeko arloak bazeudela ere ondorioztatu dezakegu. Beranduago ikusiko dugu, bi proiektu hauen arrakasta ahularen zergatia edo behintzat, proiektu hauen ekintzaileek gai honi buruz daukaten iritzia.

2014. urteko deialdira jotzen badugu, hobekuntza nabaria sumatu dezakegu. Izan ere, proiektuen %100ak lortu zuen, oraingo honetan, helburu minimoa lortzea. Honek esan nahi du, guztiek lortu zutela beraien proiekturako finantzaketa minimo bat eta horrekin, proiektua martxan jartzeko, nahiko izan beharko lukeela behintzat. Hala ere, bigarren deialdi honetan ere, helburu hobeazina lortu zuen proiektu bakarra ageri zaigu. Gainera, nabarmenduko dugu, “Gimnasio Emocional” proiektuak “Goazenup” proiektuak lortu zuen diru kantitatea baino gutxiago lortu zuen arren, beraien helburuak bigarren honek baino diferentzia handiagoarekin lortu zituela. Honen arrazoia, “Goazenup” proiektuak helburu ekonomiko altuagoak edukitzean datza, noski.

Behin emaitza ekonomikoak ezagutzen ditugunean, diru hau nondik etorri den ere jakin beharko dugu. Izan ere, dakigun bezala, finantzakideetatik at, Crowdsasunako “Ureztaketa Kapital” horretatik ere dirua lortu daiteke, betiere helburu minimora iristen bada. Beraz, jada emaitzen datuak jakinda, hauteman dezakegu zeintzuk diren laguntza poltsa honetatik dirurik jaso ez zuten bi proiektuak.

Bestalde, proiektu bakoitzak jasotako ekarpen emaile edo finantzakideen zenbatekoa ezagutzea ere interesgarri iruditu diezaguke, gure ondorioak ateratzeko. Horregatik, datu hauek hobeto ikusteko asmotan, hurrengo tauletan erakutsiko ditugu, beti bezala, deialdi bakoitzari dagokion taulan bereiziz.

11. Taula. 2013. urteko deialdiko proiektu bakoitzaren finantzabideen xehetasunak.

PROIEKTUAK	LORTUTAKO EMAITZA	LORTUTAKO “UREZTAKETA KAPITALA”	FINANTZAKIDE KOPURUA
INTOXICACIONES INFANTILES	6.055 €	2.730 €	81
EL PORTAL “CUIDADANO”	6.324 €	2.677 €	89
LA CIUDAD DE LAS NIÑAS Y LOS NIÑOS	285 €	0 €	15
BICICLETAS ADAPTADAS	1.725 €	0 €	35
GIMNASIO EMOCIONAL	10.508 €	3.930 €	142
GUZTIRA	24.897 €	9.337 €	362

Iturburua: nik neuk egindako taula.

12. Taula. 2014. urteko deialdiko proiektu bakoitzaren finantzabideen xehetasunak.

PROIEKTUAK	LORTUTAKO EMAITZA	LORTUTAKO “UREZTAKETA KAPITALA”	FINANTZAKIDE KOPURUA
UN VIAJE CON COMPROMISO	6.678 €	2.919 €	94
BABYDUINO	5.410 €	1.905 €	48
THE OPEN SHOES	4.666 €	1.873 €	53
TTANTTAKA LAGUNDUZ	5.503 €	2.435 €	74
GOAZENUP	11.692 €	2.868 €	144
GUZTIRA	33.949 €	12.000 €	413

Iturburua: nik neuk egindako taula.

Taula hauetan, proiektu bakoitzak lortutako azken emaitzatik Crowdsasunaren “Ureztaketa Kapitalatik” zenbat diru lortu duten ikus dezakegu, hau da, azken emaitza horren barnean, zenbat diru dagokion Crowdsasunak egindako ekarpenari. Gainera, proiektu bakoitzak edukitako finantzakide kopurua ere ikusten da. Emaitzak era guztietakoak izan dira eta bi deialdietan desberdinak. Gauza gehienetan bigarren deialdia nagusitu da, hau da, emaitza hobeak lortu dira 2014. urtean.

“Ureztaketa Kapitalari” dagokionez, argi dago bigarren deialdian askoz gehiago aprobetxatu zela. Lehen deialdian, Crowdsasunak eskainitako diru poltsa guztia ere ez zen gastatu, izan ere, bi proiektuek ez zuten helburu minimoa lortu eta honek, poltsa honetatik bilduta zuten guztia galtzea eragin zien. Zehazki, 2.663 € gelditu ziren Crowdsasunako “ureztaketa poltsan” erabili gabe. Noski, diru hau, hurrengo urteko poltsa betetzeko erabili zen. Hala ere, ez zen kopuru gehigarri bat izan. Hurrengo urtean ere 12.000 euro egon ziren erabilgarri, ez gehiago eta ez gutxiago. Beraz, ondorioztatzen dugu, bigarren deialdirako “Innobasque” eta “Obra Social la Caixa” agentziak eta fundazioak diru gutxiago jarri beharra izan zutela. Gainera, bigarren deialdian “Ureztaketa Kapital” honetako diru guztia erabili zen, 12.000 euroak alegia. Izan ere, proiektu guztiek lortu zuten helburu minimoa eta horregatik, Crowdsasunaren diru zati bat ere bai.

Finantzakide kopuruei dagokienez, bigarren deialdian kide gehiago lortu ziren, zehazki 51 kide gehiago. Baina honek ez du zertan erabakigarria izan Crowdsasunaren “Ureztaketa Kapitalari” dagokionean. Bi urteetan zehar arrakasta gehien eduki zuten bi proiektuei erreparatzen badiegu, ikusi dezakegu “Goazenup” proiektuak finantzakide gehiago lortu zituela. Baina, bestalde, “Gimnasio Emocional” proiektuak, bi finantzakide gutxiago lortu zituen arren, gutxi gorabehera “Goazenup” taldeak baino 1.000 € gehiago lortu zituen “Ureztaketa Kapitalatik”. Hala ere, lehen deialdian arrakastarik izan ez zuten bi proiektuen emaitzek, diferentzia nabarmenak uzten ditu datu orokorretan.

Orokorrean, esan dezakegu, Crowdsasunaren arrakasta urte batetik bestera handitu egin zela eta gainera, proiektu gehienek beraien beharrianak ase zituztela. Hau gutxi balitz, proiektu hauek finantziazioa lortzeaz gain beste gauza asko ere lortu dituzte, beraien ideiak zabaltzeko, proiektuaren izena ezagun bihurtu eta finantziazio metodo berriak nola erabiltzen ikasi, besteak beste.

3.6 CROWDSASUNAKO EZAUGARRI GEHIGARRIAK ETA IRITZIAK

Ezagutu ditugu, beraz, Crowdsasunaren ezaugarri garrantzitsuenak. Baita ere, bertan parte hartu duten proiektuek eduki duten finantziario prozesuaren bilakaera eta eduki duten azken emaitza. Baina, oraindik badaude ezagutzen ez ditugun ezaugarri konkretu batzuk.

3.6.1 Zerga kenkaria

Oraindik aipatu ez dugun ezaugarri garrantzitsuetako bat, horrelako Crowdfunding proiektuetan parte hartzeak Ogasun Publikoarekiko duen abantaila nabaria da. Izan ere, 2015eko urtarrilaren 1ean, indarrean sartu zen kongresuak onartutako lege berri bat,⁵⁹ non eragin positiboa duen Crowdfundingean parte hartzen duten ekarpen emaileentzat. Crowdsasunan parte hartzeak ere abantaila hauek dauzka.

Espanian, ia autonomia erkidego guztietako pertsona fisikoek, 2015. urtean, %50ean zerga arintzeko aukera izan zuten irabazi asmorik gabeko entitateei ekarpena egiteagatik. Ehuneko hau, **150 euroa arteko lehen ekarpenei** bakarrik aplikatu zitekeen. Hala ere, ehuneko hau handitu egin zen 2016. urterako. Orduetik, %75a izanik zergei kenkari bezala aplikatu daitekeena. Bestalde, behin **150 euroak gainditzen diren ekarpenetan**, %30ean bakarrik arindu ahal izango da Pertsona Fisikoen Errentaren gaineko Zergetan ordaindu beharrekoa. Pertsona juridikoei dagokienean, zergetan edukiko duten kenkariaren ehunekoa %35ekoa izango da.

Gainera, egindako ekarpenak, beti plataforma edo entitate berdinerara egin badira 3 urtetan zehar, zergen ordainketetan arindu daitekeen kopurua %35era igotzen da, bai pertsona fisiko eta bai juridikoetan. Hala ere, horrelako entitateei egin daitekeen gehieneko ekarpena, ezingo da pertsona fisiko edo juridiko bakoitzaren base likidagarriaren %10 baino handiago izan.⁶⁰

Baina, esan bezala, autonomia erkidego guztiak ez dira lege honengatik zuzentzen. Zehazki, Nafarroa eta Euskal Autonomia Erkidegoa dira beraien lege propioak dituztenak asunto honetan. Izan ere, hauek lurralde historikoak izanik, foru aldundietako legeei

⁵⁹ <https://www.boe.es/buscar/act.php?id=BOE-A-2002-25039&p=20141128&tn=0>

⁶⁰ http://intranet.fundaciones.org/EPORTAL_DOCS/GENERAL/AEF/DOC-cw5565970265664/InformaciOnfiscalparadonantesdeduccionesnuevas.pdf

egiten diete kasu. Hurrengo taulan azalduko dut, beraz, gure Euskal Herriko lurralde historikoei dagokien zerga kenkaria.

13. Taula. Euskal Herriko lurralde historikoen zerga kenkariei buruzko lege eta normak.

EUSKAL AUTONOMIA ERKIDEGOA			NAFARROAKO FORU ERKIDEGOA
GIPUZKOA 3/2004 Norma Forala, Apirilaren 7a	BIZKAIA 1/2004 Norma Forala, Otsailaren 24a	ARABA 16/2004 Norma Forala, Uztailaren 12a	NAFARROA 10/1996 Lege Forala, Uztailaren 2a
% 30eko kenkaria	% 30eko kenkaria	% 30eko kenkaria	% 25eko kenkaria

Iturburua: nik neuk egindako taula

Honekin, ulertzen dugu, ez daudela Espainiako bete autonomia erkidegoei ezartzen zaizkien baldintza berdinak. Ehunekoa antzeko izan arren, kasu hauetan beti mantentzen da ehuneko berdina, hau da, ekarpen bezala egiten den edozein diru kopuruaren %30a arindu ahal izango da PFEZan Euskal Autonomia Erkidegoko lurralde historikoen kasuan eta %25a Nafarroaren kasuan.

Lege asunto hauek gainera azaldu ditugun arren, batzuetan, horrelako lege asuntoak eta zerga asuntoak kalkulatzeko zaila iruditu diezaguke. Crowdsasunak, ordea, Goteo plataformaren bitartez, bakoitzaren zerga kenkaria kalkulatzeko tresna eskaintzen digu. Izan ere, Crowdsasunako edozein proiektuetan ekarpenak eginez gero, gure zergak gutxiago ordaintzeko aukera izango dugu.

Hurrengo irudian agertzen da, Crowdsasunako web orrialdean daukagun esteka, non bertan klikatuz zerga kenkaria kalkulatzeko gunera sartzen zaren.

30. Irudia. Zerga kenkaria kalkulatzeko Crowdsasunak eskaintzen duen esteka.



Iturburua: <https://eu.goteo.org/call/crowdsasuna2014/projects>

Bertan sartu ezker, kalkulua egiteko gunea oso sinplea, erabilgarria eta erraza da. Hurrengo irudian ikusi daiteke 250 euroko ekarpena eginez gero egiten duen kalkulua. Hori bai, EAE edo Nafarroakoa bazara, lurralde bakoitzak duen ehunekoarekin kalkulatu beharko da, kalkulu gune hau Espainiako beste guztiei dagokien legean oinarritzen da bakarrik.

31. Irudia. Crowdsasunak eskaintzen duen zerga kenkaria kalkulatzeko gunea.

Calcula tu ahorro en impuestos gracias a la mejora fiscal a partir de 2015

The screenshot shows a web interface for a tax calculator. At the top, there is a form with 'Aportación' (€ 250), 'Persona física', and a 'Calcular' button. Below the form, the results are displayed: 'Hacienda te devuelve*: 142.5 €' and 'Tu gasto real será 107.5 €'. A paragraph of text explains the 'monedero Goteo' feature, and a small icon is visible at the bottom.

Iturburua: <https://eu.goteo.org/calculadora-fiscal>

3.6.2 Ekarpn ez-monetarioak

Behin ezaugarri gehigarrietako bat azalduta, azken ezaugarri edo datu bat azaltzeari ekingo diogu. Izan ere, Crowdsasunaren kanpaina posible izateko proiektuko kideen parte hartzearekin eta kanpaina antolatzen duten kideen lan gogorarekin nahikoa izan da. Baina, proiektu hauen Crowdfunding prozesuak emaitza arrakastatsu bat edukitzeko ez da finantzakideek egindako ekarpenetara mugatu bakarrik. Beste hainbat kolaboratzailek ere, diru ekarpenik egin gabe eta boluntarioki, beste motako laguntzak eskaini dituzte. Guzti hau ezagutzea ere, garrantzitsua dela iruditzen zait.

Dakigun moduan, Crowdsasunak finantzakide edo ekarpen emaileei buruzko informazioa eskaintzen du “Parte Hartu” gunean (ikusi 3.4.2 ataleko 20. Irudia). Bertan ere, proiektu bakoitzak behar dituen kolaboratzaile motak deskribatzen dituen blog moduko bat azaltzen zaigu. Hemen, jendea interesatuta badago, eskaini dezakeen laguntza idatzi dezake eta horrela proiektuko ekintzaileei laguntza eskaini. Hurrengo irudietan adibide batzuk erakutsiko ditut.

32. Irudia. “Intoxicaciones Infantiles” proiektuko kolaboratzaileen blogeko hitzak.



The image shows a screenshot of three comments from collaborators on the 'Intoxicaciones Infantiles' project blog. Each comment is preceded by a teal water drop icon and the name of the commenter. The first comment is from María Cristina, the second from Mpadres Concausa, and the third from Larrazabal. The comments express support for the project and provide additional resources.

María Cristina Hace 3 urteak
Me encanta este proyecto. Es fundamental apoyarlo emocionalmente y económicamente. No dejemos que nos ganen los mercados.
La imaginación al poder.

Mpadres Concausa Hace 3 urteak
Hola! Contad con el apoyo de "Madres y Padres con Causa", y de su blog divulgativo de iniciativas sobre infancia, maternidad y paternidad. Ya hemos compartido vuestro proyecto con nuestros seguidores: madrescabreadas.tumblr.com/post/63544927550/proyecto-para-crear-un-registro-mundial-de

Os dejo también el enlace a nuestra web de recopilación de eventos, donde cualquiera puede dar de alta uno simplemente rellenando un formulario

sites.google.com/site/madresypadresconcausa/anadir-evento

Soy María Sánchez. Encantada de colaborar con vosotros y enhorabuena por la iniciativa.
mpadresconcausa@gmail.com

Larrazabal Hace 3 urteak
difundir este mensaje es obligado por la importante causa, !!! adelante jiiii

Iturburua: <https://eu.goteo.org/project/toxicosinfancia/participate>

33. Irudia. “Gimnasio Emocional” proiektuko kolaboratzaileen laguntza eskaintzak.

Proiektua Berriak Parte hartu

Asociación Vasca Pro Salud Mental - ASVASAM Hace 3 urteak

Promoción y Difusión: Ayudará a diseñar una campaña de promoción del Gimnasio Emocional, así como ayudar a su difusión en el entorno.
Se ofrecerán recompensas individuales en base a resultados (a convenir).

 **Marta** Hace 3 urteak

Puedo colaborar en el desarrollo del plan de comunicación a través de redacción de notas de prensa, dossier, maquetación, diseño de campaña viral, RRSS...

 **Nuria Álvarez** Hace 3 urteak

Soy formadora emocional y coach personal; dinámicas, teorías, puestas en común, ideas...tal vez pueda colaborar así! Además de mandaros todo mi apoyo con este proyecto absolutamente necesario y por esta iniciativa valiente y genial! Os mando varias sonrisotas como inicio de mi aportación :D. Un saludo, Nuria.

 **Txurdi** Hace 3 urteak

Como @SocSoft, nos presentamos voluntarios para echar un cable en la estrategia, y prestaremos algunas de nuestras herramientas para difusión gratuitamente (realización de sorteos, concursos, viralización de contenido...).

Iturburua: <https://eu.goteo.org/project/gimnasio-emocional/participate>

34. Irudia. “The Open Shoes” proiektuko kolaboratzaile baten laguntzeko eskaintza.

Javier Bustamante Hace 2 urteak

Imagen corporativa: Diseñar la imagen corporativa de The Open Shoes (fundamentalmente un logotipo más atractivo y mejoras de tipo estético).

 **Jose Antonio Sancho Sanchez** Hace 2 urteak

Hola, me gustaría ayudaros con la imagen corporativa, y también supongo que necesitareis una impresora de mayor área de impresión, y buscar un polímero que se adapte a vuestras especificaciones, me ofrezco ha hacer pruebas de impresión de los prototipos. Saludos.

Iturburua: <https://eu.goteo.org/project/the-open-shoes/participate>

Beraz, ikusi daitekeenez, kolaboratzaileek ere beraien zati garrantzitsua eduki dute proiektu guztietan. Hauen laguntza ezean, proiektuen arrakastarako prozesua geldoagoa izango baitzen eta batzuetan, agian, ezinezkoa.

3.6.3 Crowdsasunari buruzko iritziak

Azkenik eta aurreko lerroetan aipatutakoaz gain, oraindik ez ditugu Crowdsasunako parte hartzaile edo ekintzaile hauen iritziak ezagutzen. Kanpaina honen antolamendua ondo joan den, ekintzaileak etsituta dauden edo hobekuntzaren bat gehituko luketen jakitea ere interesagarria litzaiguke.

Iritziak denetarikoak dira, batzuk ilusioz beterikoak eta beste batzuk etsipen puntu bat dutenak. Hala ere, denek aurkitzen diote bakoitzaren esperientziari alde positiboren bat. Hona hemen arrakasta eduki duten proiektuetako ekintzaile batzuen iritziak.

UN VIAJE CON COMPROMISO 2014/08/07

“Jada bukatu da Crowdsasuna. Ordu batzuk besterik ez zaizkigu geratzen esperientzia aberasgarri hau bukatzeko, non finantziario modu berriak ezagutzeaz gain, jende askoren dohaintza eta difusioa jasotzeko aukera izan dugun.”⁶¹

BABYDUINO 2015/01/01

“Urte berri on! Eskerrik asko 2014. urtean Babyduinok bere proiektuari hasiera ematea posible izateagatik. 2015. urte honetan zuekin elkarbanatuko ditugu proiektuaren lehen pausoak.”⁶²

GIMANSIO EMOCIONAL 2013/10/24

“Ahalegin, ardura eta lan handi baten ostean, baieztatu dezakegu Gimnasio Emozionalak atea irekiko dituela zuek guztientzat. Bihotzez eskertu nahi dizuegu zuen parte hartzea, zuek baitzarete posible egin duzuenak. Goteori eta Crowdsasuna kanpaina posible egin duten guztiei ere eskerrak eman nahi dizkizuegu zuen antolamendu onagatik eta, batez ere, gimnasio hau munduko erreferentzi bihurtzeagatik”⁶³

⁶¹ <https://eu.goteo.org/project/un-viaje-con-compromiso/updates>

⁶² <https://eu.goteo.org/project/babyduino/updates>

⁶³ <https://eu.goteo.org/project/gimnasio-emocional/updates>

GOAZENUP 2015/02/25

“Garrantzitsua iruditzen zaiguna, proiektu honek mundu osoko SUP eskola desberdinetan eta, batez ere, osasunarekin kontaktuan dauden eskola horietan hartu duen garrantzia ikustea da. Ziurrenik ez dugu denetan eragina eduki, baina seguru eskola bat baino gehiago aurrera ateratzen lagundu dugula. Horregatik, arro gaude, gure proiektua hasi aurretik, jendeak guregan konfiantza eduki duelako eta aurrera pausu hori emateko ausardia izan dutelako.”⁶⁴

Argi dago, azken emaitza ona eduki duten guztiek esperientzia ona eta iritzi onak besterik ez dituztela. Horregatik, esperientzia ez hain ona edo esperotako emaitzak jaso ez dituzten horien iritziak zeintzuk diren jakitea ere komeni da. Hona hemen adibide batzuk.

EL PORTAL CUIDADANO 2014/09/01

“Mezu gazi-gozo batekin gatozkizue. Gazia da gure proiektuak ez duelako esperotako aurrerapena eduki finantziarioa lortu genuenetik. Zati gozoa, ordea, gure taldeak jartzen du, lehen eguneko ilusio berdinarekin jarraitzen baitugu eta hemendik gutxira gure metodoak aplikatzeko lehen bizilagun elkarteak lortuko dugulakoan gaude.”⁶⁵

THE OPEN SHOES 2015/04/11

“Prozesua guri gustatuko litzaigukeena baino geldoagoa da, baina osasun arloan lan egiten ari garela kontutan eduki behar dugu.”⁶⁶

LA CIUDAD DE LAS NIÑAS Y LOS NIÑOS 2014/01/10

“Gure ustez, gure proiektuak eta Crowdfunding kanpainak ez dute bat egin. Ez dugu asmatu izan gure ideia ondo zabaltzen eta jendea konbentzitzen, horregatik gure emaitzak eskasak izan dira. Baina, Crowdsasunak, Goteo plataformaren bitartez, gauza asko erakutsi dizkigula uste dugu. Batik bat, teknologia berriak erabiltzen eta finantziario metodo berriak sakon ezagutzen. Orain, askoz gehiago dakigu finantzen mundu elektroniko hau nola doan.”⁶⁷

⁶⁴ <https://eu.goteo.org/project/goazenup/updates>

⁶⁵ <https://eu.goteo.org/project/portalcuidadano/updates>

⁶⁶ <https://eu.goteo.org/project/the-open-shoes/updates>

⁶⁷ <https://eu.goteo.org/project/la-ciudad-de-las-ninas-y-los-ninos/updates>

Iritzi guzti hauek ezagututa, esan dezakegu, benetako iritzi negatiborik ez dagoela Crowdsasunari buruz. Gainera, erantzun ez hain onak eduki dituztenek ere, Crowdsasunarekin ikasi egin dutela diote. Are gehiago, horrelako kanpainen jendeari finantziario mota berriak ezagutzea eragiten die, kasu honetan Crowdfundinga izan den bezala. Beraz, orokorrean, kanpaina honek iritzi positiboak izan dituela eta arrakasta handia eduki duela esan dezakegu, batik bat, jende ekintzaile askoren ametsak era osasuntsu batean egi bihurtu dituelako.

4. ONDORIOA

Argi dago krisiaren eragina handia izan dela mundu osoan. Lan honen lehen atalean azaldu dugun moduan, oraindik ere eragin horren ondorioak gure enpresetan eta herrialde osoko egoera ekonomikoan nabaritzen ditugu. Honek, trabak ekarri dizkio langilea den jende gehiengoari. Horregatik, langile hauei eta, batez ere, ekintzaileak diren enpresari txikiei finantzatzeko orduan zailtasunak aurkitzea eragin die.

Crowdfundingak arazo hauek konpontzeko metodo finantzario berriztatzaile bat eskaintzen du. Beste edozein modutara egin ahal ezingo liratekeen proiektuei aukera bat emateko modua aurkitzen du. Ekintzaile bakoitzak beren hoberena emanaz, hauen ideietan eta proiektuan sinesten duten beste edozeinen parte hartzea bilatzen duen metodoa da, hauen bitartez laguntza ekonomikoa lortzeko. Izan ere, bertako partaidetza boluntarioa da eta bertan inbertitzeko arrazoiak bakarrik proiektuan duten sinesmenera mugatzen dira.

Innobasquek egin duen kanpaina osasungarri honek ondorio argi bat uzten digu, Crowdfundinga arlo osasungarrian oso lagungarria izan daitekeela, alegia. Jendearen gaixotasunak edo sufrimenduak sendatzeko laguntzen duen metodo praktiko bat dela.

Are gehiago, horrelako kanpainek uste ez diren erronkak lortzen dituzte eta jendeari segurtasuna ematen die inbertitzeko garaian. Ondorioz, horrelako proiektuen barne sentitzeak gogobetetasun handia ekartzen du eta besteei laguntzeko gogo handiagoa piztu. Beraz, kanpaina osasuntsu honek jende gehiagoren laguntzeko sena pizteko ere balio du eta gauza on asko lortzeko iturri izan daiteke.

Baina guzti honez gain, Innobasquek hartutako jarrerak, beraien kokagunea zein den argi uzten digu. Izan ere enpresak argi uzte du beraien lehen helburua besteei laguntzea dela eta proiektuak aurrera ateratzea. “Ureztaketa kapitalarekin” erraztasun nabaria eman nahi izan zaie proiektuei osasun hobea lortzeko asmotan. Horregatik, enpresaren ideiak lagungarriak eta intentzio onekoak izateaz aparte, gizartearenganako interes handia dutela ondoriozta daiteke, hau da, gizartearen ongizatea bilatzen dutenaren konklusioa atera dezakegu.

Proiektuei dagokienez, mota guztietakoak ikusi daitezke. Bakoitzaren zailtasunak handiak eta desberdinak izan arren, ahalegina eta ilusioa handia erakutsi dute. Gainera,

gaur egun dagoen egoera ekonomikoa ikusita, positibotasun handia dagoela ikusi da. Izan ere, proiektuaren Crowdfunding finantzaketa arrakastatsua edo ez hain arrakastatsua izan eta gero, denek kanpaina honekin zerbait ona atera dutela diote. Beraz, esan dezakegu, kanpaina honek uzten digun ondorio orokorra, jarrera positibo handia bat erakutsi dela da, arlo guztietan atera baita ikasteko eta aurrera egiteko arrazoiren bat.

Informazioa lortzeko prozesuari dagokionez, zailtasun batzuk agertzen dira. Crowdfundingak azken urteetan eboluzioa handia eduki duen arren, oraindik tokia hartzen ari den metodo finantzarioa da. Horregatik, honi buruz liburuetan dagoen informazioa ez da oso zabala eta alde horretatik informazioa zailtasun batzuk eduki ditut. Gainera, liburu gehienak Estatu Batuetako erregulazioa jarraitzen duten proiektu zehatz batzuetaz aritzen dira eta ez Crowdfundinga metodo finantzario bat bezala.

Ondorioz, informazio iturri fidagarriena eta aukera gehien eskaintzen duena internet da. Gai honi buruz informazio eguneratuena bertan aurkitu daiteke. Batzuetan artikulu bat ulertzea kostatu daitekeen arren, gai berdinari buruzko artikulu desberdinen informazioa bilduz ondorioak atera daitezke.

GLOSARIOAK

GRAFIKOAK

1. Eraikuntzaren interes tipoa eta prezioaren konparaketa 1985-2007 urte artean.
2. Eraikuntza berriaren merkatua 2004-2009 urteetan.
3. 2015eko azarotik 2016ko urrira arteko paroaren ehunekoa adinaren arabera.
4. Arlo bakoitzari emandako kredituaren eboluzioa Espainian. 2007 – 2013 urteetan zehar.
5. Sozietate ez finantzarioei emandako kredituen beherakada Euro Zonan.
6. Espainiako familien zorraren eboluzioa. 1995 - 2015
7. Espainiako Fintech jarduerak.
8. Espainiako enpresen jarduerak motak 2015. urtean.
9. Crowdfundingarenganako interesaren eboluzioa Google nabigatzailean. Espainian 2004-2016
10. Crowdfundingarenganako interesaren eboluzioa Google nabigatzailean. Mundu osoan 2004-2016
11. Finantzazio arrakastatsua lortzeko beharren garrantzia. ECA Inkesta 2014.
12. Crowdfunding sektoreak hobetzeko behar dituen ezaugarrien garrantzia. ECA inkesta 2014.
13. Crowdfundingaren gaur egungo erabilera sektore ezberdinetan
14. Kickstarter proiektu kategoria bakoitzari zuzendutako dolarrak (milioiak)
15. Osasuna eragiten duten faktoreak.
16. Sozietateak osasunaren faktoreetan ematen duen erantzuna.
17. 2013ko proiektu guztien zenbatekoa bakoitzaren gaiaren arabera.

18. 2014ko proiektu guztien zenbatekoa bakoitzaren gaiaren arabera
19. 2013. urteko deialdian proiektu bakoitzak finantzatu nahi zituen arloak.
20. 2014. urteko deialdian proiektu bakoitzak finantzatu nahi zituen arloak.
21. Umeetan intoxikazioak ematen diren lekuak.

TAULAK

1. Mailegu bat eskatzeko betebeharrak. Banku tradizionala vs Fintech
2. MytripleA plataforman mailegua eskatzeko abantailak.
3. Selekzio prozesuko proiektuen datuak 2013. eta 2014. urteetan
4. 2013ko proiektu bakoitzeko beharrianen diru kopuruen sailkapena
5. 2014ko proiektu bakoitzeko beharrianen diru kopuruen sailkapena
6. Bi deialdietako beharrianen konparaketa.
7. 2013ko deialdiko proiektuek eskainitako ordainsari txikienak eta handienak.
8. 2014ko deialdiko proiektuek eskainitako ordainsari txikienak eta handienak.
9. 2013. urteko deialdian proiektuek lortutako emaitza ekonomikoak.
10. 2014. urteko deialdian proiektuek lortutako emaitza ekonomikoak.
11. 2013. urteko deialdiko proiektu bakoitzaren finantzabideen xehetasunak.
12. 2014. urteko deialdiko proiektu bakoitzaren finantzabideen xehetasunak.
13. Euskal Herriko lurralde historikoen zerga kenkariei buruzko lege eta normak.

IRUDIAK

1. Crowdfundingaren irudikapen bat.
2. Julio Vernerren “Arrai globoaren” iragarkia.
3. Migranodearena plataformaren logotipoa.

4. Kickstarter plataforma famatuaren logotipoa.
5. Web orrialdean azaltzen den proiektu baten ordainsari batzuk.
6. Web orrialdean, inguruko proiektuen kokagunea ikusteko mapa.
7. Verkami plataformaren logotipoa.
8. MytripleA plataformaren logotipoa
9. “Bestaker” plataformaren logotipoa
10. “Innobasque” eta “Obra Social la Caixa” agentzi eta fundazioen logotipoak.
10. Goteo plataformaren eta Fundazioaren logotipoak
11. Crowdsasuna kanpainaren logotipoa.
12. Goteo plataformaren eta Fundazioaren logotipoak.
13. Goteo plataformako orrialde nagusia. “Matchfunding” kanpainetara joateko esteka.
14. Crowdsasunaren web orrialdeko lehen orrialde nagusia. Proiektu bakoitzera sartzeko esteka.
15. Crowdsasuna proiektuetako baten bideo azaltzailea eta finantzapenaren prozesua jarraitzeko barra.
16. Finantza barren egoera ezberdinak.
17. “Ureztaketa Kapitalean” lortu den zenbatekoa adierazten duten bi adibide.
18. Proiektuari buruzko beste informazio orokor batzuen kokapena.
19. Plataformak proiektu bakoitzari eskaintzen dion informazio gehigarria.
20. “Parte hartu” eta “Berriak” estekak eskaintzen dutenaren adibide bana.
21. Intoxicaciones Infantiles proiektua irudikatzen duen irudi bat.
22. Joko online hezitzailearen aurretiko diseinuak.
23. Bicicletas adaptadas proiektuaren finantzaketarekin lortu nahi diren bi bizikleta

motak.

24. Gimnasio emozionalaren lokala eta logotipoa.
25. Emakumeen Genitalen Erauzketaren arriskuen azalpenak ematen diren ikasgeletako batzuk.
26. Babyduinoren aplikazioaren diseinuak hartuko lukeen itxura.
27. The Open Shoes proiektuaren oinetakoek dituzten abantailak.
28. Ttanttaka Lagunduz proiektuko boluntario batzuen eta hauen txakurren bisitetako adibide batzuk.
29. Goazenup proiektuan egiten diren praktiketako irudiak.
30. Zerga kenkaria kalkulatzeko Crowdsasunak eskaintzen duen esteka.
31. Crowdsasunak eskaintzen duen zerga kenkaria kalkulatzeko gunea.
32. “Intoxicaciones Infantiles” proiektuko kolaboratzaileen blogeko hitzak.
33. “Gimnasio Emocional” proiektuko kolaboratzaileen laguntza eskaintzak.
34. “The Open Shoes” proiektuko kolaboratzaile baten laguntzeko eskaintza.

BIBLIOGRAFIA ETA LINKAK

BIBLIOGRAFIA

- ❖ Butzbach, E. R. (2012). Crowdfunding: la eclosión de la financiación colectiva, un cambio tecnológico, social y económico. Microtemas.
- ❖ C Cuesta, SF de Lis, I Roibas, A Rubio... - ... /crowdfunding-en- ..., (2014) - bbvaresearch.com
- ❖ De las Heras Ballell, R. (2013). El crowdfunding: una forma de financiación colectiva, colaborativa y participativa de proyectos. Revista Pensar en Derecho. N°3, 2, 101-123.
- ❖ Del Arco, J. G. Plataforma de crowdsourcing con un modelo conceptual semántico para la optimización en el proceso de asignación de recursos micro financieros.
- ❖ E. Gallardo - M.C. Torreguitart - J. Torres (2015). ¿Qué es y cómo gestionar el crowdfunding?
- ❖ Montalvo, J. G. (2002). La vivienda en España: desgravaciones, burbujas y otras historias. Barcelona, Universitat Pompeu Fabra.
- ❖ Naredo, J. M. (2009). La cara oculta de la crisis: El fin del boom inmobiliario y sus consecuencias. Revista de economía crítica, (7), 118-133.

LINKAK

- ❖ <http://www.agendadigital.gob.es/agenda-digital/noticias/Documents/noticia030315.pdf>
- ❖ <https:// analisiscrisis.wordpress.com/2010/02/08/%C2%BFcuando-comenzo-la-crisis-en-espana/>
- ❖ <http://blog.megafounder.com/es/blog/tools-to-promote-your-crowdfunding-campaign/>
- ❖ <http://blogs.ua.es/boominmobiliario/explicacion-general-del-tema/>
- ❖ <https://cretiabusiness.com/5-tipos-de-crowdfunding-para-hacer-realidad-tu-proyecto/>
- ❖ <http://www.crowdacy.com/tipos-de-crowdfunding/>
- ❖ <http://www.derecho.uba.ar/publicaciones/pensar-en-derecho/revistas/3/revista-pensar-en-derecho3.pdf#page=99>
- ❖ http://ec.europa.eu/internal_market/finances/docs/crowdfunding/140327-communication_es.pdf

- ❖ <http://www.eco.uc3m.es/~ricmora/ee/lecturas/GarciaMontalvo2004.pdf>
- ❖ http://www.elconfidencial.com/economia/2012-09-16/espana-vive-su-peor-crisis-de-credito-desde-2008-por-la-falta-de-liquidez-de-la-banca_374973/
- ❖ <http://www.elmundo.es/tecnologia/2015/05/10/554c7f44268e3e90768b4579.html>
- ❖ <http://www.expansion.com/2012/11/28/empleo/emprendedores/1354123780.html>
- ❖ <http://www.fintechmove.com/crowdfunding/notas-sobre-la-legislacion-de-crowdfunding-en-europa/>
- ❖ <https://www.goteo.org/call/crowdsasuna>
- ❖ <https://www.goteo.org/call/crowdsasuna/projects>
- ❖ <https://www.goteo.org/call/crowdsasuna2014/projects>
- ❖ <http://infoautonomos.eleconomista.es/financiacion-autonomos-empresas/crowdfunding-emprendedores-financiacion-colectiva/>
- ❖ <http://www.innobasque.eus/eventos/evento/crowdsasuna-2013/>
- ❖ <http://www.ipyme.org/es-ES/publicaciones/Articulos/Paginas/DetalleArticulo.aspx?itemID=13>
- ❖ <http://www.jbs.cam.ac.uk/index.php?id=6481#.WFJqd5hzXmR>
- ❖ <http://www.libremercado.com/2013-06-04/por-que-no-fluye-el-credito-en-espana-1276491931/>
- ❖ <https://marelordi.wordpress.com/2014/09/09/avances-en-la-regulacion-del-crowdfunding-ii/>
- ❖ <https://www.sociosinversores.com/Los-cuatro-tipos-de-crowdfunding>
- ❖ <http://web.spaincrowdfunding.org/wp-content/uploads/2014/06/INFORME-DE-LA-ENCUESTA-DE-LA-ASOCIACIÓN-ESPAÑOLA-DE-CROWDFUNDING.pdf>
- ❖ <http://tres24.com/causas-de-la-crisis-economica-en-espana>
- ❖ <http://www.universocrowdfunding.com/deducciones-fiscales-en-donaciones-a-entidades-sin-animo-de-lucro/>
- ❖ <http://www.universocrowdfunding.com/tipos-de-crowdfunding/>
- ❖ <https://vanacco.com/guia-plataformas-de-crowdfunding/>
- ❖ <https://www.whitehouse.gov/the-press-office/2012/04/06/el-presidente-obama-promulga-la-ley-jumpstart-our-business-startups-jobs>

KURTSOA

Jasotako kurtsoaren gaia: Crowdlending eta dibisen Fintech plataformak

Tokia: ADEGI (Gipuzkoako Enpresen Asoziazioa)

Mikeletegi pasealekua 52, Donostia – San Sebastián

Eguna: 2016ko urriaren 26a

Adegiko kurtsora joateko egiaztagiria.



Acreditación

AITOR SUQUIA - JASO EQUIPOS DE OBRAS Y CONSTRUCCIONES, S.L. ésta es la acreditación para el acceso al evento/curso **(44790) Plataformas Fintech de crowdlending y divisas.**

Es imprescindible presentar esta acreditación con código de barras.

Día: 26/10/2016
Hora: 09:30h.
Lugar: Pº Mikeletegi 52, Donostia-San Sebastián,
Gipuzkoa / Sede ADEGI



ADEGI, miércoles, 19 de octubre de 2016 08:06

Mikeletegi, 52, Parque Tecnológico Miramón Tecnología Elkartegia
20.009 Donostia-San Sebastián

Tel.: 943 30 90 30
Fax: 943 30 91 51

www.adegi.es