

Caso de uso | Crowdfunding cultural

Una plataforma que mueve capital de inversores en cultura. Y desde la autorización, DORA también le aplica.

Qué pedirán la CNMV y los inversores a una plataforma de financiación participativa, y cómo puede atender a más clientes sin montar un departamento técnico nuevo.

3

líneas de negocio, un partner

2027

lanzamiento que el sector planea

1

informe para cada ronda





CADA RONDA, LAS MISMAS PREGUNTAS

Due diligence técnica, sin un informe único al que acudir.

EL RETO

Tres líneas de negocio, un equipo pequeño y un regulador en camino.

LO QUE HOY LE CUESTA A ESTE PERFIL

Preparar la licencia CNMV mientras el tax equity sigue creciendo →

Resiliencia operativa digital (DORA) exigible desde la autorización →

KYC, AML y RGPD sobre datos de inversores minoristas →

Integraciones críticas con terceros: pagos, firma e identidad →

Las mismas preguntas de due diligence en cada ronda →

Elegir entre avanzar producto o blindar lo que ya existe →

SU MERCADO

Un sector que se digitaliza y competidores que ya se mueven.

Lo que muestran las fuentes públicas sobre el sector y sus competidores.

120 %

lo que el inversor puede deducir de lo aportado con el contrato del art. 39.7 LIS

HORIZONTE360

DORA

aplica a los proveedores de financiación participativa autorizados (art. 2.1.s)

CNMV

2028

empresas del sector planean llevar la plataforma a Italia, Francia y Alemania

ALHAMBRA VENTURE

EMPRESAS DEL SECTOR

Incentiva Music (SFTL)

Deducciones fiscales culturales para música y artes en vivo

Yunit

Financiación de cine y música mediante deducciones fiscales

Horizonte360

Marketplace de tax equity cultural

Defilm

Inversión en cine sobre blockchain, con cuenta CAMA por proyecto

FilmChain

Cobro y reparto automatizado de ingresos audiovisuales

Hulahoop

Financiación de cine, música y espectáculos en vivo

El perfil que reúne servicios, tax equity y plataforma regulada concentra más superficie técnica que quien cubre solo una de esas líneas.

QUÉ PROPONEMOS

Un partner tecnológico para sus tres líneas a la vez.

Un solo interlocutor responde a la dirección, a los inversores y al equipo técnico.

Dirección

Un único interlocutor

Una conversación tecnológica en vez de varios proveedores que hay que coordinar a mano.

Inversores

Evidencias listas

Informes técnicos para cada ronda, sin reconstruirlos cada vez que alguien los pide.

Equipo técnico

Capacidad que se suma

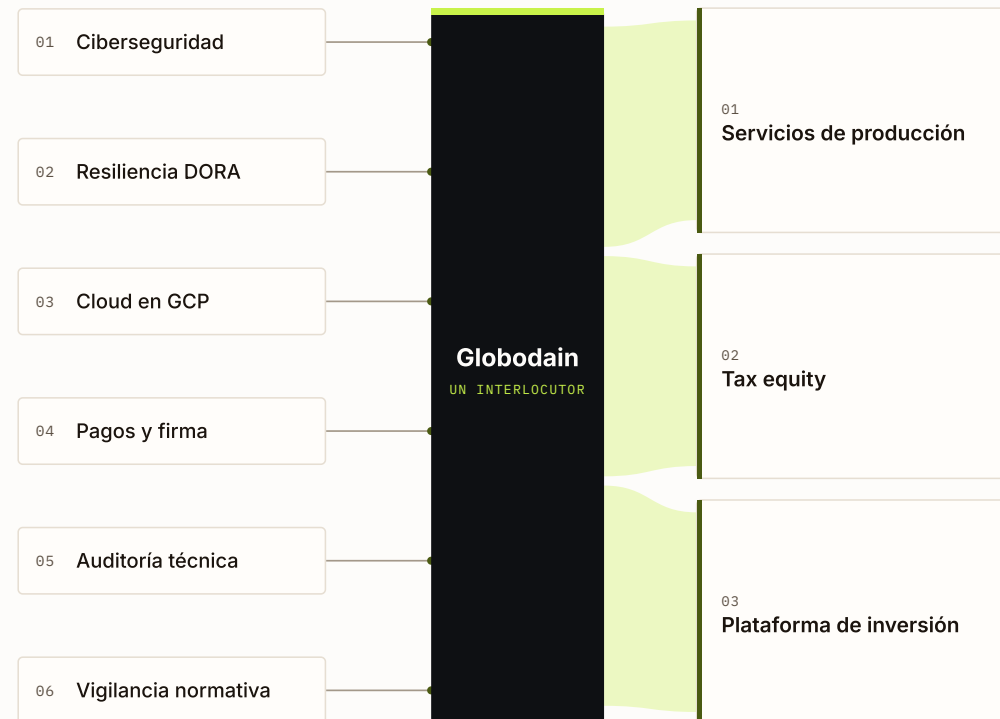
Refuerzo en seguridad, resiliencia y cumplimiento, sin sustituir al equipo propio.

DE VARIOS PROVEEDORES A UN SOLO PARTNER

ÁREAS TÉCNICAS

PARTNER

LÍNEAS DE NEGOCIO

**6**

ÁREAS TÉCNICAS

1

PARTNER

3

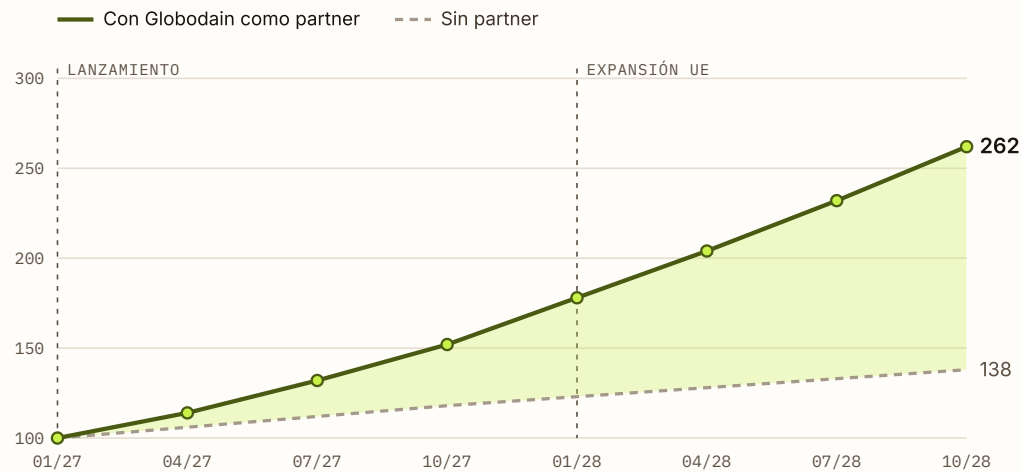
LÍNEAS DE NEGOCIO

IMPACTO ESPERADO

Más clientes atendidos con el mismo equipo.

Lo que cambia cuando la seguridad, la resiliencia y la due diligence dejan de consumir al equipo.

CLIENTES QUE PUEDE ATENDER



DÓNDE VA EL TIEMPO DEL EQUIPO TÉCNICO

HOY

35%

65%

CON PARTNER

12%

88%

Seguridad, cumplimiento y due diligence

Producto y clientes

×1,9

clientes atendibles al final del periodo, frente a seguir sin partner

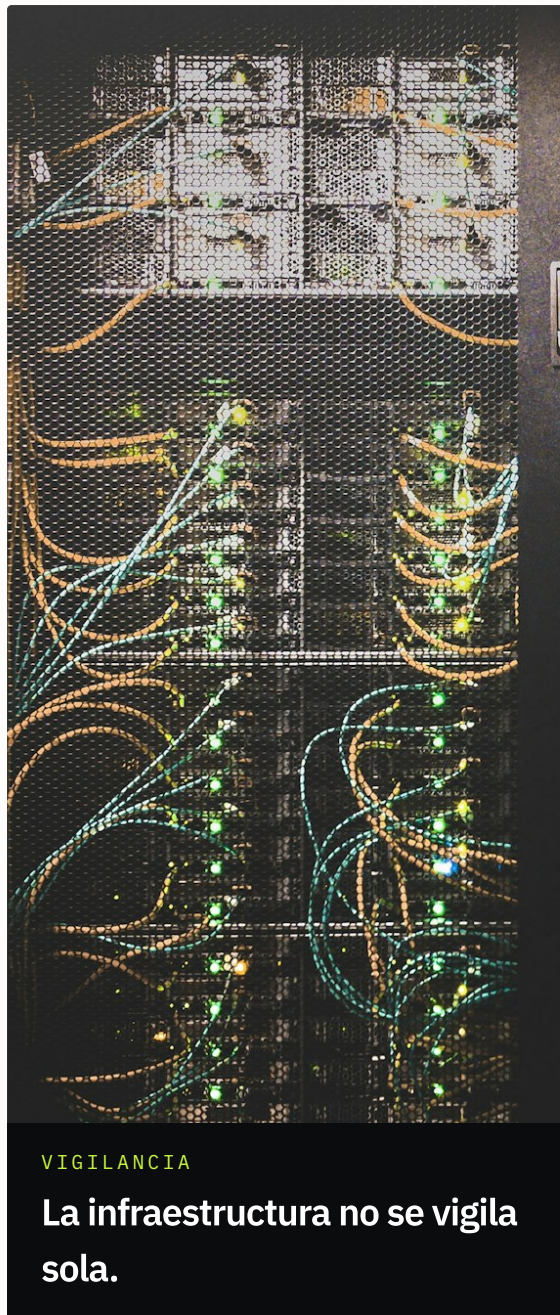
−23 pts

de tiempo técnico que vuelve a producto y a clientes

6 → 1

áreas técnicas, un solo interlocutor

Escenario ilustrativo, no una previsión. Índice 100 = clientes atendibles al lanzar la plataforma. Supuesto: el tiempo liberado vuelve a producto y a ventas.



CÓMO LO RESOLVERÍAMOS

Un ritmo continuo, no un proyecto con fecha de fin.

Cada vuelta deja evidencias y marca la prioridad de la siguiente.

01

Diagnóstico

Seguridad, accesos, datos, infraestructura, código e integraciones.

02

Auditoría

Informe legible para dirección, inversores y CNMV.

03

Implementación

Corregimos junto a su equipo, sin sustituirlo.

04

Vigilancia

Aviso temprano cuando algo exige mover el roadmap.

Lo que aportamos | 01

**Auditoría técnica,
implementación y
vigilancia continua**

Lo que aportamos | 02

**Un informe con hallazgos y
prioridades**

Lo que aportamos | 03

**Un interlocutor estable, no
un proveedor puntual**

BENEFICIOS Y VENTAJAS

Lo que gana este perfil desde el primer trimestre.

01

Licencia con menos fricción
Evidencias técnicas ordenadas para el expediente de la CNMV.

02

DORA desde el primer día
Riesgo TIC, incidentes y proveedores críticos, documentados.

03

Rondas más rápidas
Un informe de auditoría listo para cada due diligence.

04

Escala sin deuda técnica
Infraestructura preparada para más inversores y más productoras.

05

Un solo partner
Una relación cubre servicios, tax equity y la plataforma.

06

Equipo centrado en producto
El tiempo técnico vuelve a clientes y a roadmap.

TRES FORMAS DE CUBRIRLO

	Perfil en plantilla	Varios proveedores	Globodain como partner
PUESTA EN MARCHA	Meses de selección	Semanas por proveedor	Desde el diagnóstico
INTERLOCUTORES	Uno, con huecos	Uno por área	Uno, para todo
COSTE	Fijo y alto	Disperso	Previsible
VISIÓN DE CONJUNTO	Depende del perfil	Fragmentada	Completa
EVIDENCIAS PARA INVERSORES	Por construir	Por separado	En un informe

POR QUÉ GLOBODAIN

Capacidades aplicables a una plataforma regulada como esta.

01

Ciberseguridad

Seguridad y accesos sobre una plataforma con capital de terceros.

02

Auditoría técnica

Datos y privacidad, CI/CD, integraciones, infraestructura y código.

03

Cumplimiento

Lectura técnica de ECSP, DORA y RGPD sobre su stack.

04

Cloud y DevOps

Infraestructura en GCP preparada para crecer sin deuda técnica.

05

Integraciones

Pagos, firma e identidad conectados de forma segura.

06

Vigilancia

Aviso temprano de cambios normativos con impacto en el negocio.

LO QUE NO HACEMOS

- No certificamos cumplimiento normativo
- No emitimos certificados ni sellos frente a terceros
- No sustituimos la asesoría legal: la complementamos

Certificaciones y asesoría legal corresponden a terceros autorizados. Aportamos apoyo tecnológico: auditoría, implementación y vigilancia.

Nota de alcance: la mención a entornos regulados describe capacidades aplicables, no una trayectoria acreditada en financiación participativa.

SIGUIENTE PASO

¿Tu caso se parece a este perfil? Lo analizamos contigo.

Este análisis se ha elaborado con fuentes públicas sobre el sector. Si el tuyo se parece, Rubén Ayuso lo analiza contigo y prepara uno a medida.

[Analizar mi caso](#)

PARA ANALIZAR TU CASO

Rubén Ayuso

✉ ruben@globodain.com

[in LinkedIn](#)

🌐 rubenayuso.es

Análisis técnico elaborado por Globodain Technology Corporation a partir de fuentes públicas. Las empresas citadas son ejemplos del sector: no implica relación comercial ni su participación. No contractual: las cifras y escenarios son orientativos.

