

## **TinFunding, la evolución del crowdfunding para estudiantes**

**Las subidas de las tasas de matriculación y la reducción de inversión en becas ha llevado a los estudiantes a buscar nuevas formas de pagar sus estudios. Las plataformas de crowdfunding no se ajustan a las necesidades de los estudiantes. Pero los estudiantes saben cómo ganar dinero**

La subida de las tasas universitarias de hasta un 65%, y la caída de las becas en un 27% en los últimos 5 años han obligado a más de 70.000 universitarios en el curso 2015/16 a abandonar sus estudios por no poder pagar su matrícula.

Algunas plataformas de crowdfunding ofrecen sus servicios a estudiantes que necesiten dinero, pero el sistema de recompensas no llama a la inversión de los mecenas y los estudiantes no suelen llegar a recolectar el dinero necesario.

En cambio, sí que se conoce un modelo de recolecta que funciona entre los estudiantes: las ventas relacionales ¿Es que nunca se han comprado una participación para una rifa, unos polvorones, o lo que sea, para ayudar a algún conocido a pagar su viaje de fin de curso? Inspirado en esta venta relacional clásica, y adaptado a los gustos de las nuevas generaciones, nace en 2015 TinFunding.

Su funcionamiento es muy simple; desde la app o desde la plataforma <http://TinFunding.com/>, el estudiante abre una hucha para conseguir dinero para un fin. Esta hucha puede ser individual, para pagarse la matrícula universitaria por ejemplo, o en grupo, para poder recolectar dinero con sus compañeros de clase para el viaje de fin de curso o el evento que deseen.

Una vez ha creado su hucha, el estudiante invita a sus contactos a la tienda de TinFunding, donde encontrarán ofertas de todo tipo, o comparte estas ofertas en sus redes sociales. De este modo, las compras de sus contactos reportan donaciones al estudiante que se van acumulando en su hucha (el comprador sabe cuál es el precio del producto, la donación que recibe el estudiante, mínimo 5€, y para qué causa se está realizando la donación).

Diseñada y desarrollada con la colaboración del Ayuntamiento de Barcelona, y financiada por el Ministerio de Industria y Turismo, TinFunding cuenta actualmente con más de 1.000 estudiantes en Barcelona que están consiguiendo dinero para sus necesidades. Según cuenta su CEO Manuel Juan Granell, están trabajando en darle un mayor carácter de red social; “queremos que los estudiantes puedan agruparse entre distintos centros educativos para que puedan conseguir mejor precio en sus viajes de fin de curso, o compartir todo tipo de información, como consejos, experiencias, valoraciones...”, indica Manuel.

Así pues, los que ya tienen una edad, han pasado del ir cargados con cajas de galletas para

vendérsela a sus tíos, a recibir de sus sobrinos un enlace a unos auriculares y un smile para que compren. Y es que el tiempo pasa, pero en el fondo, no hemos cambiado tanto.

**Datos de contacto:**

Manuel Juan Granell  
CEO de TinFunding  
617656210

Nota de prensa publicada en: [Barcelona](#)

Categorías: [Finanzas](#) [Telecomunicaciones](#) [Educación](#) [Cataluña](#) [Emprendedores](#) [E-Commerce](#) [Dispositivos móviles](#)

---

**NotasdePrensa**

<https://www.notasdeprensa.es>