

**COLEGIO UNIVERSITARIO DE ESTUDIOS FINANCIEROS**  
**Máster Universitario en Instituciones y Mercados Financieros**

**Trabajo de Fin de Máster**

**“CREACIÓN DE UNA PLATAFORMA DE CROWDLENDING”**  
**B MONEY**

**Tutor:**

Don Fernando Moroy Huerto

**Autores:**

José Luis Borrego Michel

David Gil Lobo

MADRID, a 22 de mayo de 2018

# ÍNDICE

<b>INTRODUCCIÓN</b> .....	6
<b>1. LA CUARTA REVOLUCIÓN INDUSTRIAL</b> .....	7
<b>2. ¿QUÉ ES UNA ECONOMÍA COLABORATIVA?</b> .....	11
2.1 Beneficios de la Economía Colaborativa .....	12
2.2 Actores en la Economía Colaborativa .....	12
2.3 Las Empresas en la Economía Colaborativa .....	14
<b>3. ¿QUÉ SON LAS FINTECH?</b> .....	16
3.1 Clasificación de las Fintech .....	17
3.2 Factores que Propician el Surgimiento de las Fintech .....	19
3.3 Factores que han Determinado el Crecimiento Fintech .....	20
3.4 Fintech en España .....	21
3.5 Contribución de las Fintech al Sector Financiero .....	22
3.6 Regulación y Fintech .....	23
<b>4. CROWDFUNDING: DEFINICIÓN Y TIPOS</b> .....	23
4.1 Tipos de Crowdfunding .....	25
4.2 Cómo Funciona el Crowdfunding .....	26
4.3 Crowdfunding en el Mundo y en España .....	26
4.4 Riesgos del Crowdfunding .....	27
<b>5. CROWDLENDING</b> .....	28
5.1 Origen del Crowdlending .....	29
5.2 Fundamentos y Proceso del Crowdlending .....	29
5.3 Crowdlending en España .....	31
5.4 Ventajas del Crowdlending .....	31
5.5 Riesgos del Crowdlending .....	32
5.6 Fiscalidad del Crowdlending .....	33
<b>6. B-MONEY</b> .....	35
6.1 Nombre y Logo .....	35
6.2 Misión .....	36
6.3 Visión .....	37
6.4 Valores .....	37

<b>6.5</b>	<b>Análisis Dafo</b> .....	39
<b>6.6</b>	<b>Motivación a la Plataforma de Crowdlending</b> .....	39
<b>6.7</b>	<b>Marco Legal</b> .....	40
6.7.1	<i>Requisitos para Abrir una Plataforma de Crowdlending</i> .....	41
6.7.2	<i>Ámbito de Actuación de las Empresas de Crowdlending</i> .....	42
6.7.3	<i>La Ley sobre el Inversor</i> .....	42
6.7.4	<i>La Ley sobre el Promotor</i> .....	42
6.7.5	<i>Objeto de la Ley</i> .....	43
<b>7.</b>	<b>MODELO DE NEGOCIO</b> .....	43
<b>7.1</b>	<b>Propuesta de Valor</b> .....	43
<b>7.2</b>	<b>Segmento de Clientes</b> .....	44
<b>7.3</b>	<b>Mercado</b> .....	45
<b>7.4</b>	<b>Análisis del Sector</b> .....	46
<b>7.5</b>	<b>Canales</b> .....	48
<b>7.6</b>	<b>Promoción de la Plataforma</b> .....	48
<b>7.7</b>	<b>Flujo de Ingresos</b> .....	49
<b>7.8</b>	<b>Costes y su Estructura</b> .....	50
7.8.1	<i>Costes de Constitución</i> .....	50
7.8.2	<i>Costes del Personal</i> .....	50
7.8.3	<i>Costes de Ventas</i> .....	51
7.8.4	<i>Costes de Estructura</i> .....	52
<b>7.9</b>	<b>Recursos Importantes</b> .....	53
<b>7.10</b>	<b>Actividades Importantes</b> .....	54
<b>7.11</b>	<b>Figura Jurídica B Money</b> .....	54
<b>7.12</b>	<b>Proceso B Money</b> .....	55
<b>7.13</b>	<b>Políticas Internas para Publicación De Proyectos</b> .....	57
<b>7.14</b>	<b>Políticas Internas para Inversores</b> .....	58
<b>7.15</b>	<b>Publicación de los Proyectos</b> .....	58
<b>7.16</b>	<b>Consecuencias del Logro de la Financiación</b> .....	58
<b>7.17</b>	<b>Consecuencias del Fracaso de la Financiación</b> .....	59
<b>7.18</b>	<b>Servicio Postventa</b> .....	59
<b>8.</b>	<b>SERVICIOS, TARIFAS Y ESTRUCTURA ORGANIZATIVA</b> .....	59
<b>8.1</b>	<b>Servicios y Tarifas para Pymes</b> .....	60

8.2	<b>Servicios y Tarifas para El Inversor</b>	61
8.3	<b>Estructura Organizativa</b>	61
9.	<b>VALORACIÓN</b>	62
9.1	<b>Previsión de Ingresos y Costes</b>	63
9.2	<b>Estados Financieros</b>	66
9.3	<b>Valoración</b>	67
9.3	<b>ROE</b>	70
10.	<b>EXTRAPOLACIÓN A MÉXICO</b>	70
10.1	<b>Población en México</b>	71
10.2	<b>Sector Bancario en México</b>	72
10.3	<b>Sector Fintech en México</b>	73
10.4	<b>Regulación Fintech en México</b>	77
10.5	<b>El Por Qué de la Extrapolación a México</b>	77
10.6	<b>Nuestro Modelo en México</b>	78
10.6.1	<i>Figura Jurídica B Money México</i>	78
10.6.2	<i>Proceso B Money México</i>	78
10.7	<b>Tarifas y Servicios Pyme</b>	80
10.8	<b>Tarifas y Servicios Inversor</b>	81
10.9	<b>Estructura Organizativa en México</b>	81
10.10	<b>Costes y Estructura</b>	82
10.10.1	<i>Costes de Constitución</i>	82
10.10.2	<i>Costes del Personal</i>	82
10.10.3	<i>Costes de Ventas</i>	84
10.10.4	<i>Costes de Estructura</i>	84
10.11	<b>Valoración B Money de México</b>	85
10.11.1	<i>Previsión de Ingresos y Costes</i>	85
10.11.2	<i>Estados Financieros</i>	88
10.11.3	<i>Valoración</i>	90
10.11.4	<i>ROE</i>	92
11.	<b>CONCLUSIONES GENERALES</b>	93
	<b>BIBLIOGRAFÍA</b>	95

## INTRODUCCIÓN

Después de que el sistema financiero internacional atravesará periodos de crisis, nos encontramos en una etapa de transformación del sector, impulsada en gran medida por los usuarios y los mercados.

Esta transformación ha permitido la aparición de nuevos competidores en el sistema, los cuales buscan reducir la exclusión financiera, reducir los costes de las transacciones, recuperar la confianza de las personas en el sistema y brindar a los usuarios mayor velocidad y simplicidad en los procesos; todo lo anterior apoyado mediante el uso de la tecnología. Todo esto provoca e incentiva el nacimiento de distintos tipos de Fintech que van desde empresas de pagos hasta plataformas de financiación colectiva.

Nuestra motivación para desarrollar un modelo de negocio basado en el Crowdlending surge debido a la importancia que encontramos en estos nuevos “players” del mercado, los cuales sin duda están y seguirán cambiando la manera en que funciona toda una industria como lo es la financiera. Estamos convencidos de la importancia que implica para el desarrollo económico que todos tengamos las mismas oportunidades de acceso a financiamiento y a herramientas de inversión.

En un primer lugar, hablaremos un poco sobre la denominada cuarta revolución industrial y posteriormente se definirá el concepto de Economía Colaborativa para explicar un poco el plano en el que se desenvolverá el presente trabajo. Una vez expuesto lo anterior, analizaremos a las Fintech, su nacimiento, así como los factores que propician su desarrollo para posteriormente poder hablar en general sobre el Crowdfunding.

Por último, desarrollaremos el plan de negocio con el cual buscaremos que las Pymes en España puedan obtener mejores opciones de financiamiento de una manera más ágil, rápida y accesible. Al mismo tiempo la plataforma ofrecerá a inversionistas la posibilidad de obtener mejores rendimientos desde montos pequeños y con una facilidad mayor a los mecanismos tradicionales de inversión.

Una vez desarrollado el modelo para España lo extrapolaremos hacia México debido a la relevancia que están obteniendo este tipo de plataformas en aquella región del mundo. Estamos convencidos que el mercado Fintech en México está atravesando un gran momento y, sumado al tamaño del mismo, nuestra plataforma puede ser aceptada y exitosa.

## 1. LA CUARTA REVOLUCIÓN INDUSTRIAL

Una fuerte onda de choque en forma de revolución industrial está teniendo lugar, se están remodelando los pilares de multitud de sectores o industrias. El progreso tecnológico está siendo impulsado por la informática, la robótica, el diseño y fabricación asistida por ordenador, la impresión 3D, nanotecnología, biotecnología, etc.

Estos avances técnicos o tecnológicos están redefiniendo industrias enteras y creando otras desde cero, lo que supone una transformación profunda del sistema productivo de las empresas; derribando límites entre proveedores, productores y consumidores. Lo anterior provoca también que la innovación tecnológica se escape del dominio de la mayor parte de las empresas, provocando consigo un imperativo para el crecimiento y la supervivencia. Por ende, es preciso estudiar la revolución tecnológica para entender las variables que afectan a las empresas a la hora de crear valor. Esta revolución tecnológica se está conociendo como la Cuarta Revolución Industrial o Industria 4.0.

La velocidad del cambio es un elemento característico de esta nueva revolución, vivimos tiempos con cambios tecnológicos y sociales de crecimientos exponenciales. Los cambios y nuevas tecnologías se suceden cada vez a mayor velocidad y cada cambio produce una mayor aceleración. La Primera Revolución Industrial, la asociamos al desarrollo del ferrocarril y a la máquina de vapor (1760-1840), y con el núcleo en Inglaterra, donde comenzó a extenderse por todo el mundo durante los siguientes 120 años. Después, de la Segunda Revolución Industrial fue posible gracias a la llegada de la electricidad y de la cadena de montaje (siglos XIX y principios XX). La tercera revolución comienza en la década de 1960 y destaca por la insurrección informática, que se ha fundamentado gracias al desarrollo de los semiconductores, el desarrollo de los ordenadores personales (1970-1980) y, la llegada de Internet en la última década del siglo XX. Donde se ha dado paso a cambios globales e inmediatos.<sup>1</sup>

Todo lo que estamos acostumbrados a conocer está cambiando; durante un futuro, no tan lejano, ya no será el grande el que se coma al pequeño, sino que será el más rápido el que se coma al más lento.

Existen tres factores que definen esta cuarta revolución:

- I. El rápido cambio tecnológico.
- II. Interconexión de todo.

---

<sup>1</sup> Schwab, K. (2015). *Are you ready for the technological revolution?*. World Economic Forum.

### III. Cambios en nosotros mismos.

El epicentro de esta revolución lo encontramos en los nuevos software y sobretodo, en redes de datos y sistemas que cada vez están más integrados y conectados entre sí y con el usuario. Esto provoca un ecosistema cada vez de mayor complejidad e independencia, donde las oportunidades para mejorar servicios y productos con datos genera la propia actividad de la red de producir más posibilidades. Con la revolución digital estamos viendo que campos como la economía y las finanzas van de la mano con la psicología, o la biología con la estadística y la genética para desarrollar nuevos productos médicos.

En muchos casos este impacto es claro y positivo: en el mundo corporativo, la parte más ágil y rápida de la economía, es la que por ahora está sabiendo sacar partido a las nuevas posibilidades que ofrecen las plataformas digitales. Un buen ejemplo se observa en la evolución en el índice NASDAQ, acrónimo de National Association of Securities Dealers Automated Quotation; dicho índice recoge los valores de las compañías más importantes del sector tecnológico, además de ser la bolsa de valores electrónica automatizada más grande de Estados Unidos y la bolsa con mayor volumen del mundo.

La importancia que tienen este tipo de empresas con base tecnológica se observa también en el listado de empresas más valiosas del mundo, donde la mayoría de dichas firmas pertenecen a sectores tecnológicos. Esto viene a indicar que el entorno actual gira alrededor de la tecnología y de las expectativas que esta genera en el marco empresarial. A continuación, se muestra desarrollada por Brand Finance sobre el Top 10 de las empresas más valiosas del mundo.<sup>2</sup>

---

<sup>2</sup> Brand Finance, 2018. *Global 500. 2018, s.l.: Brand Finance.*



Imagen 1: Top 10 Marcas Más Valiosas (Fuente: Brand Finance)

Para terminar de enmarcar la ya aclarada importancia de la industria tecnológica en la sociedad actual, se muestra seguidamente un gráfico sobre el valor de las empresas según el sector al que pertenecen. Donde son las de base tecnológicas las que ocupan el primer puesto, seguidas por las empresas del sector bancario. Esto sirve para hacer una idea de la importancia del presente trabajo, ya que tratamos empresas tecnológicas y empresas bancarias. <sup>3</sup>

<sup>3</sup> Brand Finance, 2018. Global 500. 2018, s.l.: Brand Finance.

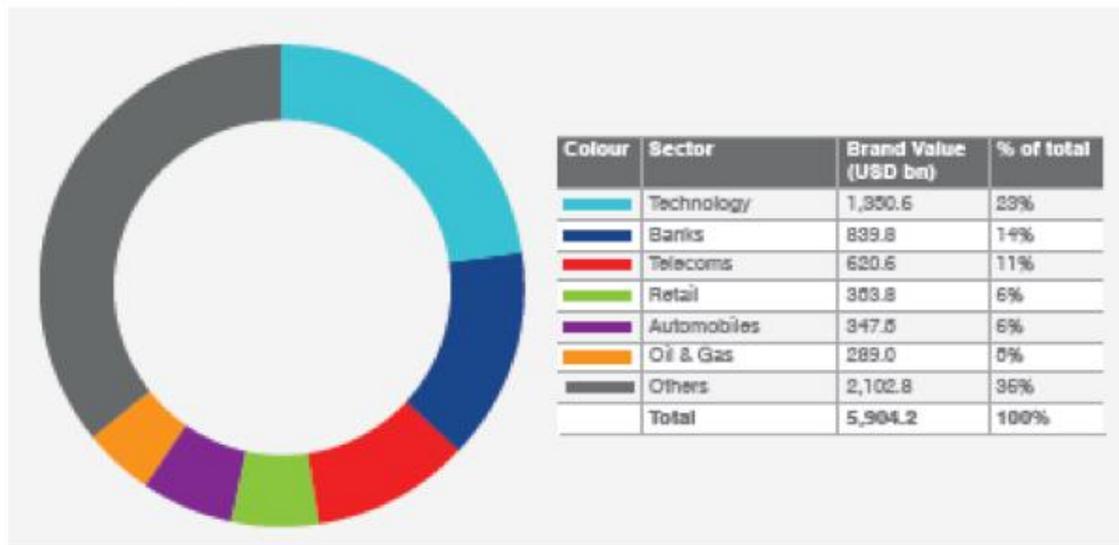


Imagen 2: Valor Por Sectores (Fuente: Brand Finance)

Los retos derivados de esta revolución, donde surgen multitud de cambios con un gran potencial futuro, son enormes y afectan a toda la economía en su conjunto. Los gobiernos, las instituciones y la sociedad, deben tratar el impacto de estos cambios modificando la mentalidad y los modelos de liderazgo. En el futuro las personas querrán acceder a los servicios públicos por medio de una aplicación de fácil uso, por eso más que ningún otro sector, los gobiernos también pueden dar forma a las consecuencias de la revolución tecnológica, garantizando, como dice en esencia Porter: “*Que los desafíos se atiendan y las oportunidades se aprovechen. Por esto los gobiernos crean un medio para que prosperen estos avances*”.<sup>4</sup>

El impacto social y las dimensiones del mismo supone un gran reto para el sector público y para la sociedad; la revolución digital está poniendo a prueba la propia capacidad de absorción y liderazgo de las estructuras actuales. Por eso urge tomar conciencia de la magnitud e implicaciones del cambio. Para garantizar nuestra prosperidad futura, hay que plantear si las nuevas tecnologías se diseñan con el fin de satisfacer necesidades sociales o si simplemente introducen cambios. Es decir, se debe estudiar el efecto que causan los avances en la gente, las comunidades y el medioambiente.

En primer lugar, debemos pensar en sistemas y no en tecnologías aisladas, donde observando el modo en que interactúan la tecnología, sociedad y las economías divergentes podremos determinar y predecir los cambios de las empresas, sociedades y la de la misma economía. Posteriormente hay que

<sup>4</sup> Porter, M. E. (1991). *Estrategia Competitiva. Técnicas para el Análisis de los Sectores Industriales y sus Competidores*. 37ª ed. Compañía Editorial Patria.

diseñar tecnologías y sistemas visionarios en lugar de aceptar los cambios en medida que vayan apareciendo, pues de lo contrario, nuestro futuro se definirá por el suceso de circunstancias en vez de nuestro propio juicio. Es importante tener en cuenta que invertir en nuevas tecnologías sólo se justifica si contribuyen a un mundo más seguro e integrado, donde se consideren los valores éticos y sociales.<sup>5</sup>

## 2. ¿QUÉ ES UNA ECONOMÍA COLABORATIVA?

Compartir en lugar de poseer. Los medios de comunicación, como internet y los avances tecnológicos han preparado el camino para modelos alternativos de consumo. Aquí destaca la economía colaborativa, la cual consiste en un mero intercambio de bienes y/o servicios, ya sea en el alquiler, compra o venta de productos y/o servicios varios <sup>6</sup>. La economía colaborativa tiene multitud de definiciones, no se puede enmarcar en una sola frase, pero según OuiShare se define como *“las prácticas y modelos económicos basados en estructuras horizontales y comunidades que transforman nuestra manera de vivir, trabajar y crear”*.

A raíz de la crisis financiera se ha producido un entorno favorable para el desarrollo de economías colaborativas, que se fundamentan en el uso de plataformas digitales que permiten conectar a personas que desean ofrecer o recibir un bien y/o servicio, financiar o recibir financiación para un proyecto, a un precio mucho menor que antes de la crisis financiera y desde cualquier parte del mundo. <sup>7</sup>

Este nuevo modelo de negocio es una realidad que ha llegado para cambiar el mundo. Solamente en Europa, el total de las transacciones que se llevan a cabo por este modelo colaborativo podría multiplicarse por 20 hasta el 2025 y alcanzar los 570 mil millones de euros, según Pricewaterhouse Coopers (PwC). Los cinco principales sectores que abanderan este cambio son: el financiero (plataformas de préstamos, crowdfunding), el transporte, el alojamiento y los servicios a particulares y a empresas. <sup>8</sup>

---

<sup>5</sup> Schwab, K. (2016). *La Cuarta Revolución Industrial*. 001 ed. DEBATE.

<sup>6</sup> Deylen, Patrick. *Economía colaborativa, clave para el desarrollo*. Forbes (2017).

<sup>7</sup> García-Ochoa, D., 2016. *Economía colaborativa y financiación*. Diario La Ley, Nº8807, (20 de Julio), Sección Doctrina.Brand Finance. «Global 500. 2018.» 2018.

<sup>8</sup> Rueda, C., 2016. *El peso de la economía colaborativa se multiplicará por veinte en Europa*. 20 Minutos.

## 2.1 BENEFICIOS DE LA ECONOMÍA COLABORATIVA

Estos cambios en la economía están abriendo la actividad a la sociedad, y esto genera ciertos beneficios según el punto de vista de la gestión empresarial o desde el punto de vista de la sociedad y medio ambiente. Desde el primer punto de vista nombrado, se observa cómo estos modelos de negocios colaborativos coordinan más eficientemente los recursos, superando a los modelos capitalistas de lo que conocemos como industria tradicional, tanto en la gestión de dichos recursos como en el crecimiento de las empresas. Esto se ve ejemplificado en la creación de valor, beneficios y ganancias que obtienen empresas como Uber, Car2go o Airbnb.<sup>9 10</sup>

Desde el otro punto de vista, es decir, desde la perspectiva de la sociedad y el medioambiente, se comprueba cómo hay tres grandes factores positivos que genera la economía colaborativa. El primero de ellos es que optimiza los recursos, es decir, consigue un uso más eficiente de los mismos; todo esto gira en torno a un razonamiento básico: *“el acceso es mejor que la propiedad”*<sup>11</sup>. El segundo beneficio consiste en que los ciudadanos ganan importancia dentro de la economía, esto se debe a que son capaces de generar e intercambiar valor dentro de la sociedad. Finalmente, el medioambiente se ve favorecido por la optimización de los recursos, así no hace falta la construcción de nuevas infraestructuras que perjudican al mundo natural o, con el nuevo uso que se consigue dar a productos de segunda mano, que alargan su vida útil y reducen el consumo innecesario.<sup>12 13</sup>

## 2.2 ACTORES EN LA ECONOMÍA COLABORATIVA

La economía colaborativa tiene multitud de actores, que resumidos en función de su objetivo o rol original dan los siguientes actores: con ánimo de lucro, empresas sociales o cooperativas, sin ánimo de lucro, comunidades y sector público. Esta separación por roles es diferencial para permitir a las autoridades públicas regular el sector e incentivar la tipología del actor que consideren más oportuno en cada determinado momento. Por ejemplo, buscarán

---

<sup>9</sup> LIBERT, B.; WIND, Y.; BECK, M. (2014). «What Airbnb, Uber, and Alibaba have in common». *Harvard Business Review*. Disponible en línea: <<https://hbr.org/2014/11/what-airbnb-uber-and-alibaba-have-in-common>>.

<sup>10</sup> CREUS, J. (2014). «Pentagrowth». Disponible en línea: <<http://pentagrowth.com/>>.

<sup>11</sup> KELLY, K. (2009). «Better than owning». *The Technium*. Disponible en línea: <<http://kk.org/thetechnium/betterthan-own/>>.

<sup>12</sup> ESADE (2016). *Nosotros compartimos. ¿Quién gana?* Disponible en línea: <http://www.slideshare.net/acanyi/antena-de-innovacin-social-nosotros-compartimos-quin-gana-controversias-sobre-la-economia-colaborativa>

<sup>13</sup> HELMS, B.; PALACIOS, A. (2016). «The sharing economy can transform economic development». Disponible en línea: <<http://www.fomin.org/enus/Home/FOMINblog/Blogs/DetailsBlog/ArtMID/13858/ArticleID/5966/LaEconom237a-Colaborativa-y-su-capacidad-para-transformar-el-desarrollo-en-Am233rica-Latina.aspx>>.

potenciar la economía colaborativa responsable y dificultar aquellas que sean menos adecuadas.<sup>14</sup>

- **Con ánimo de lucro:** Aquellos actores que realizan actividades de compra-venta, alquileres, préstamos o intercambios gracias a tecnologías de información que facilitan dichas actividades entre desconocidos al reducir los costes. Ejemplos de estos actores son: Airbnb, BlaBlaCar, Wallapop y Car2Go.
- **Empresa social o Cooperativa:** Responde a aquellos actores que realizan actividades nuevamente de compra-venta, préstamos o intercambios facilitados por tecnologías de la información y la reducción de costes que esta conlleva. Pero a diferencia de que sus prioridades son motivaciones sociales y medioambientales, las cuales se priorizan sobre el ánimo de lucro. Aquí la propiedad es compartida, donde destacan empresas como: SomMobilitat, CiviClub y Ecrowd.
- **Sin ánimo de lucro:** Aquellos actores que realizan actividades de compra-venta, préstamos o intercambios facilitados por tecnologías de la información y la reducción de costes derivada de estos avances técnicos. Pero a diferencia de los actores anteriores, la motivación principal es cumplir una determinada misión o propósito. Ejemplos de estos actores son: Goteo, Freecycle, YoNoDesperdicio y Huertos Compartidos.
- **Comunidad:** Responde a actores locales con diversas estructuras legales, donde podrían incluirse estructuras como las entidades sin ánimo de lucro y modelos informales que persiguen la sostenibilidad en el ámbito local, y apenas se realizan actividades monetarias. El uso de la tecnología es menor que en los casos anteriores, aunque se intenta explotar el contacto y las relaciones humanas. Destacan actores comunitarios como SocialToy, EcoXarxes y PetitBus.
- **Sector público:** Aquellos actores totalmente diferentes a los vistos con anterioridad, los cuales están sujetos a elevados estándares de responsabilidad, legitimidad y transparencia. Suelen usar su infraestructura pública para apoyar al resto de actores en nuevas formas de compartir la ciudad. Destacan actores como Bibliotecas municipales, Servicios de bicicleta compartida pública o monedas locales con apoyo municipal entre otros muchos casos de éxito del sector público.

---

<sup>14</sup> ONE EARTH (2015). *Local governments and the sharing economy*. Disponible en línea: <[http://www.localgovsharingecon.com/uploads/2/1/3/3/21333498/localgovsharingecon\\_report\\_full\\_oct2015.pdf](http://www.localgovsharingecon.com/uploads/2/1/3/3/21333498/localgovsharingecon_report_full_oct2015.pdf)>.

## 2.3 LAS EMPRESAS EN LA ECONOMÍA COLABORATIVA

Las nuevas tecnologías en la era digital a raíz de la crisis financiera han favorecido al desarrollo de economías colaborativas, las cuales se fundamentan en plataformas digitales que arrojan numerosas ventajas para los actores de la misma. Algunas de estas ventajas han sido la reducción de intermediarios y costes, el espacio y el tiempo dejan de ser impedimentos, ya que mediante plataformas digitales pueden realizarse el intercambio de bienes y servicios. Todo esto es un claro ejemplo de la reducción de costes, el aumento de la conectividad, eficiencia y agilidad de los servicios.

La crisis financiera que nos precede ha dado lugar a dos nuevos caminos. Por un lado, la insolvencia económica en los mercados y las actividades económicas indispensables para el desarrollo social han llevado a la escasez y multitud de problemas socioeconómicos. En contra, los tiempos de mayor complejidad o dificultad son favorables para estimular el ingenio y la creatividad.

Así se ha experimentado en la economía colaborativa, donde hay una toma de bienes y servicios de los que disponen los particulares para ponerlos en función de un mercado donde todos los actores pueden participar y verse beneficiados. Las consecuencias de estas participaciones, impulsadas por las ventajas que ofrece la economía, han provocado que la economía colaborativa sea como un punto de encuentro y conexión entre los actores o agentes partícipes en tiempo real, sin importar las variables espacio y tiempo.

En la economía mundial actual hay sectores donde los avances tecnológicos han revolucionado por completo el entorno, cambiando las reglas del juego, en contra, hay otros sectores donde los avances tecnológicos apenas han producido cambios en dicho entorno económico o laboral. Es decir, existen sectores digitalizados y sectores en proceso de digitalización.

Las industrias más tradicionales se basan en tener en su estructura grandes activos, como puede ser la maquinaria, mobiliario, terrenos, edificaciones, etcétera; todo lo necesario para llevar a cabo el ejercicio de explotación, por lo que precisan de una fuerte financiación para llevar a cabo la inversión en el activo. Pero estas nuevas empresas digitalizadas apenas poseen activos físicos, por lo que no requieren grandes inversiones; con el “simple” hecho de fundar una plataforma online pueden llevar a cabo su ejercicio de explotación y así los rendimientos obtenidos por unidad, en un principio, serán bastante superiores.

La tecnología evoluciona a un ritmo exponencialmente alcista, y las empresas, sin excusa de su tamaño, deben adaptarse a los nuevos cambios con la mayor rapidez posible para crear así una fuente de ventaja competitiva. Por ello la digitalización de la industria es un fenómeno que está cambiando y

cambiará el modelo de fabricación industrial, y solo aquellas empresas que mejoren sus tecnologías para estar en la revolución 4.0 alcanzarán el éxito.<sup>15</sup> <sup>16</sup>

El abanico de posibilidades de empresas colaborativas es muy amplio, a continuación, se muestran algunos ejemplos de plataformas digitales de éxito:

- **Car2Go:** La poderosa marca alemana Daimler AG fundó la matriz Car2go en 2008. El modelo de negocio es innovador en el sector movilidad, modelo que se basa en “car sharing flexible”, el cual consiste en un sofisticado software, mediante el uso de una aplicación móvil, que permite conectar a coches de la empresa con conductores, cobrando una tarifa en concepto de alquiler por unidad de tiempo usado. Además de contribuir con un transporte sostenible que respeta el medio ambiente de la mano de vehículos eléctricos. Según datos de la propia marca, en enero del presente año contaban con un total de catorce mil vehículos, en veintinueve ciudades repartidas en ocho países diferentes. Acaparando más de dos millones de clientes por todo el mundo.
- **Uber:** Se ha convertido una alternativa a los taxis, por medio de esta App un usuario solicita servicio de transporte. Esta opción ofrece tres ventajas: gracias a la geolocalización del Smartphone, resulta sencillo solicitar un trayecto, ofrece alternativas de pago, por lo que no es necesario portar efectivo y finalmente, hay mayor seguridad y control, ya que permite un feedback entre el conductor y quien toma el servicio. Además, esta aplicación permite ver cómo se acerca el vehículo y el trayecto que recorre a través de un mapa que usa un sistema de GPS, así como también la información de identificación y de contacto del conductor y el usuario. Otras plataformas con características similares son Cabify y Lyft.
- **BlaBlaCar:** Consiste en un servicio de viaje de origen francés que permite a diferentes viajeros con el mismo destino conectarse mediante la aplicación. Con el fin de compartir el mismo vehículo que hará viaje, y así, compartir los gastos del viaje.
- **Airbnb:** Esta empresa es un Marketplace para publicar, descubrir y reservar alojamientos en viviendas privadas. La matriz de la empresa es Airbnb Inc, y presenta en su plataforma online más de tres millones de propiedades en cerca de sesenta y cinco mil ciudades, repartidas en casi doscientos países. Fue fundada en 2008 en Estados Unidos.

---

<sup>15</sup> Figar, P. y otros. (2016). *España 4.0. El reto de la transformación digital de la economía*. Siemens ed. Roland Berger S.A..

<sup>16</sup> Fondo Monetario Internacional. (2016). *Informe Global de Tecnologías de la Información*. Roland Berger .

- **Just Eat:** Es una compañía de servicios que se dedica a la distribución de comida, haciendo de intermediario entre más de sesenta y ocho mil restaurantes y casi dieciocho millones de clientes, cifras que la hacen ser la empresa más importante dentro de marcas similares. Just Eat fue fundada en Dinamarca en el 2000, aunque actualmente tenga su central en Londres, donde cotiza en bolsa. Sus ingresos provienen de cobrar un 13% más el IVA por factura distribuida y unos 0,20 euros por gastos de gestión en cada pedido.
- **Couchsurfing:** Fue diseñado como un motor de conexión e intercambio cultural, donde los usuarios pueden ofrecer, buscar y permutar un alojamiento temporal entre miembros de la plataforma. El objetivo es compartir el alojamiento y aprender diferentes culturas sin coste alguno. Además, los miembros de la comunidad pueden participar en actividades organizadas por otros usuarios. Algunas plataformas similares son: Servas, Pasporta Serva y BeWelcome.

### 3. ¿QUÉ SON LAS FINTECH?

Fintech es un concepto que se refiere a un nuevo sector económico, el cual comprende a compañías que utilizan la tecnología digital y las herramientas asociadas a la misma para prestar servicios financieros a través de la innovación, no solo en productos y servicios, sino también en procesos y modelos de negocio. Precisamente la palabra Fintech proviene de las palabras Financial Technology y por tanto podría ser definido como innovación tecnológica dentro de los servicios financieros.<sup>17</sup>

Según el Comité de Supervisión Bancaria de Basilea las Fintech se pueden definir como: *“Innovación Financiera Tecnológicamente habilitada que podría dar como resultado nuevos modelos de negocios, aplicaciones, procesos o productos con un efecto material asociado en los mercados e instituciones financieras y la prestación de servicios financieros”*<sup>18</sup>

Las Fintech utilizan las nuevas técnicas, herramientas y softwares de análisis de datos, redes sociales, entre otras innovaciones para brindar soluciones mucho más simples, rápidas y económicas para sus clientes. Como consecuencia a su aparición, se están produciendo cambios profundos en la manera en que opera la industria.

<sup>17</sup> Oro y Finanzas. (2015). *¿Qué es y qué significa Fintech?*. 28/02/2018, de Oro y Finanzas Sitio web: <https://www.oroymasfinanzas.com/2015/03/que-significa-fintech/>

<sup>18</sup> Comité de Supervisión Bancaria de Basilea. (2017). *Fintech developments and forward-looking scenarios. En Implications of fintech developments for banks and bank supervisors*(8). Basilea: Basilea.

La industria, el comercio y en si la economía, siempre requerirán de agentes que funjan como intermediarios financieros para poder canalizar flujos de dinero y permitir así el correcto funcionamiento económico. Tradicionalmente, quienes facilitaban esa canalización eran los bancos, pero poco a poco han surgido empresas que pueden llegar a complementar la cadena de valor y llegar así a ofrecer servicios de igual o mejor calidad. Estas nuevas empresas las cuales, como ya habíamos mencionado, son llamadas Fintech; desagregan la cadena de valor de los bancos ya que se especializan en puntos específicos de la misma.

Las Fintech están aprovechando huecos que han ido apareciendo en el negocio tradicional y por lo tanto han crecido a una rapidez inimaginable. Éstas empresas aprovechan las oportunidades que les da la tecnología, logrando así eficientes procesos o negocios. Es importante mencionar que la aparición de estos nuevos agentes no significa la desaparición de la banca, pero sí que obliga que la misma tenga que reaccionar y evolucionar rápidamente para lograr ser competitivos y conseguir permanecer como hasta ahora lo han hecho.

Las nuevas tecnologías permiten la aparición de distintos tipos de soluciones financieras que modifiquen a la industria. Para que esta sea exitosa se requiere que la misma sea escalable y sostenible, para poder así adaptarse a cualquier mercado y permitir generar un valor añadido al servicio.

### **3.1 CLASIFICACIÓN DE LAS FINTECH**

Las Fintech pueden ser clasificadas de distintas formas según el mercado al que van dirigidos y según el o los servicios que ofrecen. El Comité de Supervisión Bancaria de Basilea clasifica a las Fintech de la siguiente forma:

- Crédito, Deposito y captación de capital
- Pagos: Retail y Mayorista
- Inversión



Imagen 3: Sectores de Innovación de servicios (Fuente: Elaboración Propia basado en Basilea)

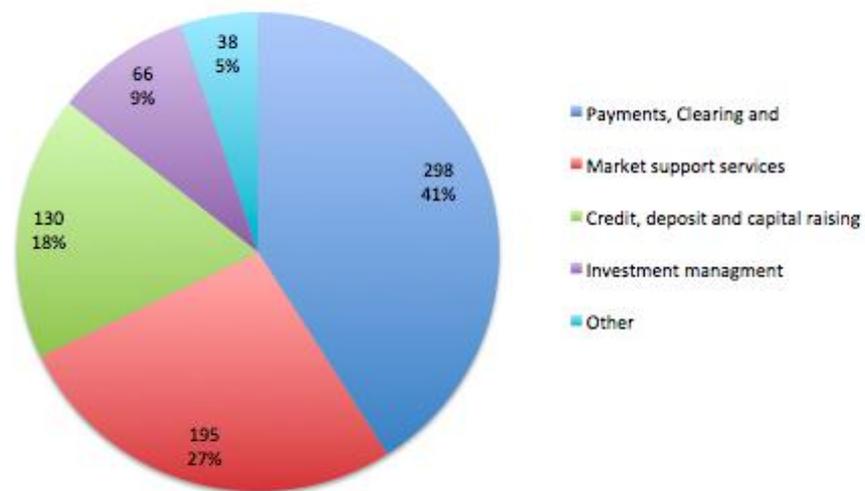


Imagen 4: Proveedores por actividad (Fuente: Elaboración propia a partir de Basilea)

La categorización de las Fintech podría llegar a ser subjetiva debido a que se basa en las actividades que realizan o las necesidades que cubren. Con los gráficos anteriores, se puede dar una clara idea de todo lo que abarca el mundo de la tecnología e innovación financiera.

### 3.2 FACTORES QUE PROPICIAN EL SURGIMIENTO DE LAS FINTECH

Desde un punto de vista general, las Fintech han aparecido de una forma meramente natural en el mercado como respuesta a las necesidades de los usuarios de los servicios financieros. Como ya se ha mencionado anteriormente, las Fintech combinan las finanzas con nuevas tecnologías, teniendo como finalidad que el servicio al usuario y la experiencia del mismo sean de mejor calidad y, si es posible, a un menor coste.

Según sea el país o la región del mundo, hay unos factores particulares u otros que fomentan el nacimiento de este tipo de empresas, así como su objetivo final. En países emergentes, las Fintech nacen en un contexto de alta exclusión financiera y, por lo tanto, su objetivo es superar los obstáculos generados por el sistema financiero tradicional. Según el Banco de Desarrollo de América Latina<sup>19</sup> en estos países la principal razón es el alto grado de des bancarización que existe. El surgimiento de las Fintech en estos países se da básicamente como una opción para todos aquellos individuos que no son atendidos por las instituciones tradicionales.

Caso contrario se da en países desarrollados, los cuales presentan la aparición de empresas financieras tecnológicas, básicamente como una alternativa más rápida y ágil al sistema actual, pero sobre todo a un menor coste. El mercado de países desarrollados está completamente atendido por instituciones tradicionales y debido a esto, lo que buscan los usuarios no es el acceso a los productos y servicios sino una mejor experiencia y a un menor coste.

En general, y según lo consultado en el Libro Blanco Fintech, son principalmente 4 los factores que propician el desarrollo de Fintech en un país. Estos factores son Capital, Talento, Regulación y Demanda.

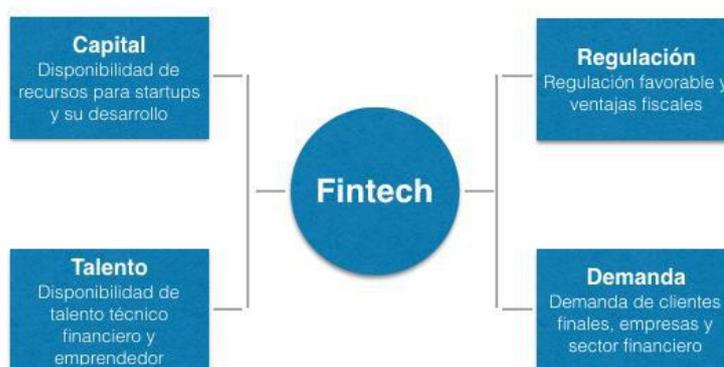


Imagen 5: Factores que determinan desarrollo de Fintech (Fuente: Elaboración Propia basado en Libro Blanco Fintech-AEFI)

<sup>19</sup> Banco de Desarrollo de América Latina. (2016). *La revolución de las empresas Fintech y el futuro de la banca.* -: Banco de Desarrollo de América Latina.

A continuación, se explican cada uno de los 4 factores del Libro Blanco de Fintech anteriormente mencionados:

- **Capital:** El acceso a fuentes de financiación es vital para su desarrollo
- **Talento:** El que existan centros de estudio que ofrezcan planes en materias relacionadas es clave para su desarrollo, ya que dependen del talento de sus directivos y empleados para tener éxito
- **Regulación:** El apoyo del gobierno para entrar en mercados tradicionales con esquemas innovadores es fundamental.
- **Demanda:** Como en todo negocio, la existencia de demanda es importante para el desarrollo del mismo y en este caso las Fintech no están exentas a ello.

### 3.3 FACTORES QUE HAN DETERMINADO EL CRECIMIENTO FINTECH

Nadie puede negar la fuerza con la que las Fintech han irrumpido en el mercado financiero global, quitando protagonismo a las alternativas tradicionales que se han visto afectadas por periodos de crisis que traían consigo pérdida de confianza, bajos tipos de interés y bajos niveles de rentabilidad. En esos momentos donde el sistema financiero perdía fuerza, el sector Fintech ganaba terreno y se fortalecía.

Según un estudio realizado por Capgemini en el año 2017<sup>20</sup>, la crisis financiera y sus devastadores efectos fueron determinantes para que las Fintech pudieran desarrollarse. Las principales causas, destacadas en el informe, que permitieron que las Fintech fueran ganando terreno son las siguientes:



Imagen 6: Activadores de las Fintech (Fuente: World Fintech Report 2017-Capgemini)

<sup>20</sup> Capgemini. (2017). World Fintech Report 2017. 30 marzo 2018, de Capgemini Sitio web: <https://www.capgemini.com/service/introducing-the-world-fintech-report-2017/>

- **Demanda de Clientes:** Generado principalmente por empresas conocidas como GAFAs (Google, Amazon, Facebook, Apple). Estas empresas han ido acostumbrando a los usuarios a tener interacciones digitales y personalizadas lo que genera un incremento en las expectativas de los mismos hacia otros servicios, como los financieros. Estas interacciones y experiencias solo pueden darse en aquellas empresas que puedan reaccionar de forma rápida, ágil y flexible, ya que las empresas tradicionales normalmente responden de manera más lenta y menos dinámica.
- **Barreras de Entrada:** Uno de los principales retos de las entidades tradicionales es el constante incremento de requerimientos regulatorios y altos costes. Estos retos se traducen, sin duda, en barreras de entrada para nuevos participantes en el mercado. En el caso de las Fintech, se ha identificado que son startups capaces de aprovechar la tecnología para reducir esas barreras de entrada y reducir los costos logrando así disminuir los niveles de inversión requeridos.
- **Avances Tecnológicos:** La aparición de nuevas tecnologías y de su adaptabilidad en los mercados han sido los principales causantes de que las Fintech dieran origen. Las Fintech utilizan esa tecnología para ofrecer servicios disruptivos, competitivos y mucho más flexibles a los que ofrecen las entidades tradicionales.
- **Fondeo mediante capital de riesgo:** Una de las formas de fondeo más importante y más utilizado por las Fintech han sido los fondos de capital de riesgo, es por eso que se consideran un factor determinante para su proliferación.

### 3.4 FINTECH EN ESPAÑA

En el año 2016 se crea en España la Asociación Española de Fintech e Insurtech (AEFI), la cual nace con la finalidad de favorecer al desarrollo de startups que, a través de la tecnología estén mejorando el sector financiero y asegurador del país.<sup>21</sup> El objetivo que persigue dicha asociación es la creación de un entorno que permita que las Fintech y sus ecosistemas crezcan mediante una representación a través de grupos verticales compuestos por coordinadores, los cuales están especializados en el tema.

A marzo 2018, cuentan con 118 empresas asociadas así como con 24 alianzas internacionales y 12 verticales representadas.<sup>22</sup> Todo lo anterior indica un crecimiento considerable del sector, ya que en el año 2017 contaba únicamente con 88 empresas asociadas.

<sup>21</sup> Tatiana Bravo Jiménez. (2017). Plan de Negocio "Plataforma de Crowdequity" (24). Madrid, España: TFM.

<sup>22</sup> Asociación Española de Fintech e Insurtech. (2018). Inicio página web. 29 marzo 2018, de AEFI Sitio web: <https://asociacionfintech.es>

En cuanto a temas de inversión en este tipo de plataformas, España se sitúa aproximadamente en 130 millones de euros, mientras que el Reino Unido supera los 650 millones de euros, lo que se traduce en ingresos de más de 6.600 millones de libras y un número de empleos aproximadamente de 60.000 personas.

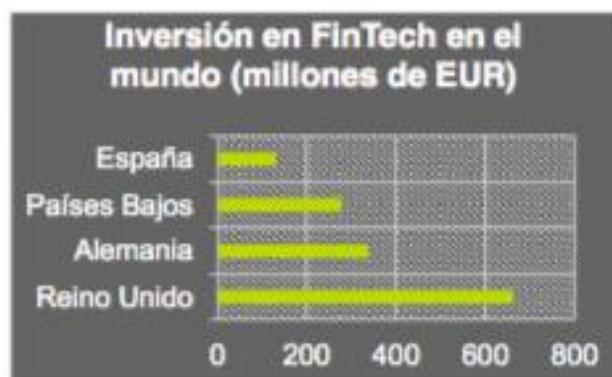


Imagen 7: Inversión en Fintech en el mundo (Fuente: Libro Blanco Fintech-AEFI)

### 3.5 CONTRIBUCIÓN DE LAS FINTECH AL SECTOR FINANCIERO

El hecho de que se desarrollen plataformas Fintech en un sector provoca que los mismos se vean beneficiados en cuanto a eficiencia se refiere. Esto posiblemente surge gracias a dos factores<sup>23</sup>:

- **Reducción de problemas de información asimétrica:** La información asimétrica es cuando una de las partes no tiene toda la información respecto de los productos financieros o sus características, lo que puede llegar a generar un incremento en el coste del servicio para el cliente final. Las Fintech se dedican a recabar información de los clientes para poder otorgar sus servicios y, por lo tanto, provocan que en el mercado disminuya la asimetría de información.
- **Aumento de competencia en el sector financiero:** La aparición de este tipo de plataformas, las cuales ofrecen tanto modelos de negocios innovadores de servicios ya existentes como de nuevos servicios que no se ofrecían anteriormente, genera una mayor competencia y, por lo tanto, un incremento de opciones para el cliente final. Lo anterior ayuda también a reducir costes e incrementar el movimiento de recursos en la economía.

<sup>23</sup> Asociación Española de Fintech e Insurtech. (ND). *Contribución de Fintech al Sector Financiero. En Libro Blanco de la Regulación Fintech en España (21 a 23)*. España: AEFI.

### 3.6 REGULACIÓN Y FINTECH

Toda actividad económica y financiera en donde los agentes interactúen requiere de normas, leyes o reglamentos que establezcan el comportamiento que deben de tener con la finalidad de asegurar un armonioso funcionamiento. Con estas leyes se puede proporcionar el marco de actuación que regule los derechos y obligaciones de los participantes y así lograr mantener un orden que garantice la confianza de los agentes en el nuevo sistema.

Las nuevas tecnologías y, por ende, las nuevas empresas tecnológicas o digitales están cambiando el esquema de negocio ya que parten de innovaciones que evolucionan constantemente. Esta evolución constante y veloz nada tiene que ver con la regulación que en teoría debería de existir. Todo ello generaría que múltiples empresas operasen en caminos oscuros donde la regulación no es específica y, por lo tanto, se genera un clima de desconfianza en el mercado, lo que impide su correcto crecimiento.

Debido a lo comentado anteriormente, las autoridades determinaron que se debía establecer un marco jurídico flexible que permitiera el desarrollo de todas las empresas que quisieran aportar actividad a la economía colaborativa, dando así vida a la Ley 5/2015 del 27 de abril, dicha normativa fue nombrada Ley de Fomento de la Financiación Empresarial, de la cual estaremos hablando más adelante en el presente trabajo.

## 4. CROWDFUNDING: DEFINICIÓN Y TIPOS

Crowdfunding es el término en inglés que define a la financiación colectiva, esto quiere decir que un grupo de personas se reúne para apoyar uno o varios proyectos. La palabra parte de la unión de dos palabras, de “crowd”, que quiere decir multitud y “funding”, que se refiere a fondeo o financiación. También puede ser definido como una técnica de financiamiento de personas o empresas que utilizan redes sociales en línea vinculadas a una plataforma de internet para recaudar dinero.<sup>24</sup>

Este tipo de financiación se resume en un sistema que conecta a personas que tienen necesidades de cualquier tipo con personas que tienen el capital disponible para financiarlas o apoyarlas por medio de pequeñas aportaciones. A cambio de esas aportaciones la persona que es apoyada entrega recompensas, que pueden ser de distintas especies, a sus financiadores o aportadores.<sup>25</sup> Las aportaciones suelen ser en cantidades pequeñas (aunque no se elimina la

---

<sup>24</sup> William Michael Cunnigham. (2016). *Crowdfunding. En The Jobs Act "Crowdfunding Guide To Small Businesses and Startups"*(99). TempleHills Maryland USA: Apress.

<sup>25</sup> Lánzanos. (2015). *¿Cómo funciona?. 09 marzo 2018, de Lánzanos Sitio web:* <https://www.lanzanos.com/como/funciona/>

posibilidad de contar con grandes aportaciones) ya que se cuenta con grupos numerosos de personas que desean invertir.

Todo proceso del Crowdfunding parte de una idea o necesidad, la cual se expone a un grupo de personas quienes deciden realizar aportaciones económicas, ya sea porque tengan un cierto interés en el proyecto o bien por complicitad. Una vez que el proyecto se pone en funcionamiento, los inversores comienzan a recibir las recompensas derivadas del mismo, dando lugar de este modo a un proceso circular.<sup>26</sup>

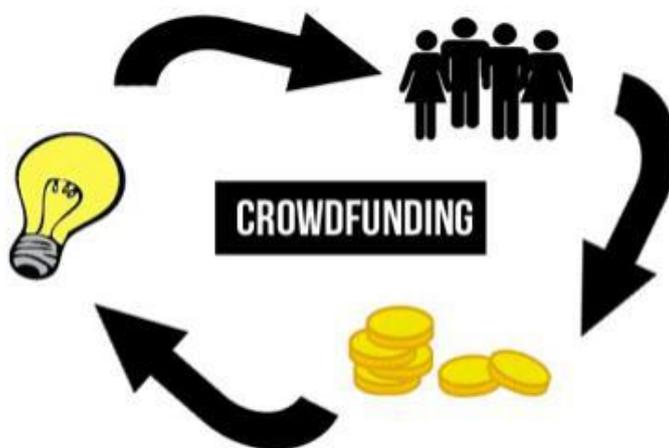


Imagen 8: Proceso Crowdfunding (Fuente: Debitoor.es)

Como ya hemos visto, en el Crowdfunding se requieren por lo menos tres participantes para su correcto funcionamiento. Estos son<sup>27</sup>:

- **Promotores o acreditados:** Empresas o personas físicas que tienen un proyecto o una necesidad y, que se acercan a la plataforma a conseguirla.
- **Plataforma:** Es el epicentro del Crowdfunding. Es el canal mediante el cual los promotores exponen sus necesidades con la finalidad de conseguir los fondos necesarios para la realización del proyecto.
- **Financiadores o fondeadores:** Empresas o personas físicas que tienen la capacidad y el interés de aportar capital a un proyecto expuesto en la plataforma, buscando alguna retribución a cambio, exceptuando el caso de las donaciones en Crowdfunding.

<sup>26</sup> Debitoor. (ND). ¿Qué es el crowdfunding?. 09 marzo 2018, de Debitoor Sitio web: <https://debitoor.es/glosario/definicion-crowdfunding>

<sup>27</sup> Tatiana Bravo Jiménez. (2017). Plan de Negocio "Plataforma de Crowdequity". Madrid, España: TFM.

#### 4.1 TIPOS DE CROWDFUNDING:

El Crowdfunding se puede catalogar en grandes grupos, dentro de estos grupos encontramos principalmente cuatro tipos distintos. A continuación hablaremos un poco de cada uno de ellos<sup>28</sup>:

- **Crowdfunding de Donación:** Se realiza principalmente en proyectos cuya finalidad es humanitaria. El Crowdfunding de Donación es una entrega de recursos desinteresada, por lo que no conlleva ningún tipo de contraprestación y, por lo tanto, el capital aportado se considera un donativo.
- **Crowdfunding de Recompensa:** Suele ser el más común de los tipos de Crowdfunding. Generalmente se publican proyectos con un enfoque artístico o cultural. La contraprestación que se ofrece generalmente consiste en mercancías, maquetas o incluso experiencias.
- **Equity Crowdfunding:** En ella una empresa gestora ofrece acciones o participaciones de la empresa que requiere de capital. Las personas que aportan pasan a ser parte del capital de la sociedad, teniendo así derechos sobre la empresa según la cantidad aportada. Como en cualquier inversión a empresas, si el proyecto va bien, la inversión puede llegar a multiplicarse, pero en caso negativo podría perderse el total del capital.
- **Crowdlending o Crowdfunding de préstamos:** Es el tipo de Crowdfunding del que más se hablará a lo largo del trabajo. En resumen, es aquel en donde el capital aportado por los inversionistas es retribuido a un tipo de interés. Como su nombre indica, funciona como un crédito, pero con la diferencia de que está fondeado por varios inversores que buscan rendimientos mayores a los ofrecidos en el mercado.

	Recompensa	Donación	Capital	Préstamo
Contraprestación	Producto	Satisfacción	Acciones	Intereses
Financiadore	Mecenas	Donante	Inversor	Prsestamista
Denominación	Crowdfunding	Crowdfunding de donación	Equity Crowdfunding	Crowdlending
Empleo típico	Arte	Causas Sociales	Startups	Pymes / Consumo
Dimensión	8%	8%	7%	73%

Imagen 9: Resumen tipos Crowdfunding (Fuente: Elaboración Propia a partir de "Colectual")

<sup>28</sup> Socios Inversores. (ND). Los cuatro tipos de Crowdfunding. 13 marzo 2018, de Socios Inversores Sitio web: <https://www.sociosinversores.com/Los-cuatro-tipos-de-crowdfunding>

Una vez analizados los distintos tipos de Crowdfunding y observando la imagen 9, podemos decir que el Crowdlending es la categoría más importante en cuanto a dimensiones en el mercado. A su vez, es importante poder diferenciar los distintos conceptos según el tipo de plataforma del que se trate, ya que con frecuencia se puede caer en confusiones sobre qué tipo de Crowdfunding es del que se habla.

En la actualidad los únicos tipos de Crowdlending que están regulados en España son el Crowdlending de Préstamos y Crowdlending de Capital.

#### 4.2 CÓMO FUNCIONA EL CROWDFUNDING

Es evidente que según el tipo de plataforma del que se trate, el funcionamiento de la misma variará acorde con sus características. No obstante, podemos encontrar algunas fases principales que generalmente utilizan las plataformas. Las cuales son las siguientes<sup>29</sup>:

- **Envío del proyecto:** El emprendedor o la persona que desea recaudar fondos envía su proyecto, idea o caso a una plataforma de Crowdfunding. Normalmente el proceso suele ser en línea y en él se expone que necesita demanda y bajo qué condiciones.
- **Valoración del proyecto:** La comunidad o la propia plataforma valora el interés del proyecto.
- **Publicación del proyecto:** Si el proyecto es aprobado por la plataforma, esta publica el proyecto por el tiempo indicado.
- **Difusión del proyecto:** Se promociona el proyecto durante el tiempo que esté publicado en la plataforma. Todo esto con la finalidad de conseguir el mayor fondeo posible.
- **Cierre:** Una vez llegado el plazo límite que se establece desde el inicio, se cierra el proyecto y se comprueba el éxito de recaudación del mismo.

#### 4.3 CROWDFUNDING EN EL MUNDO Y EN ESPAÑA

La palabra Crowdfunding puede ser sinónimo del esfuerzo colectivo de un grupo de personas que trabajan con el fin de lograr recabar capital suficiente para distintos tipos de objetivos finales. El número de plataformas de financiación colectiva cada día aumenta más, siendo los mercados más importantes a nivel mundial Estados Unidos y Reino Unido.

---

<sup>29</sup> Mateo Canadell y Juan Manuel Salcedo. (2016). *¿Cómo funciona el Crowdfunding?* En "Las Fintech, Nuevo Desafío para el Sector Financiero" (30). Madrid: TFM.

Desde que la crisis del 2008 generó cambios en el entorno financiero mundial, el Crowdfunding ha ido obteniendo fuerza y mercado. Las estrictas políticas sobre préstamos que fueron creadas e implementadas después de la crisis, así como las dificultades que atravesaron la mayoría de las empresas para obtener préstamos, han obligado que éstas tengan que buscar medios alternativos de financiación, ocasionando así el “boom” del Crowdfunding en general. El auge que ha tenido el Crowdfunding ha llevado a varios países a tratar de regular esta industria para así poder proteger al consumidor.

En el año 2017 el crecimiento de la recaudación aumentó respecto al periodo anterior, logrando recaudar 16,2 mil millones, lo que representa un crecimiento del 167% con respecto al año anterior. Se espera que para este año la recaudación global pueda alcanzar los 34 mil millones de dólares.

Los negocios y el emprendimiento representaron casi la mitad de todo el dinero recaudado, mientras que el Crowdfunding inmobiliario continuó adquiriendo una mayor popularidad en el mercado<sup>30</sup>. Las causas benéficas actualmente están en el segundo lugar en lo que a nivel de recaudación.

#### 4.4 RIESGOS DEL CROWDFUNDING

Si bien es cierto que el Crowdfunding representa una alternativa de fondeo de capital competitiva, también es cierto que, como todo, presenta algunos riesgos dadas sus particularidades. Las plataformas de financiación colectiva presentan un mayor riesgo respecto a las instituciones de crédito tradicionales debido a sus características y a que operan en el “Shadow Banking”.

Según un estudio realizado por BBVA<sup>31</sup> en el año 2015, las plataformas “P2P” o peer to peer presentan, principalmente, los siguientes riesgos:

- **Riesgo de Solvencia:** Este problema se agrava en éstas instituciones por una mayor asimetría de información entre los inversionistas y aquellos participantes que solicitan capital.
- **Riesgo de Liquidez:** Debido al tipo de proyectos y a las características de los mismos, el riesgo de devolución de capital es mucho mayor. Este riesgo claramente mayor en Crowdlending y Equity Crowdfunding.

---

<sup>30</sup> Joseph Hogue. (2017). 10 Crowdfunding Statistics. 15 marzo 2018, de Crowd 101 Sitio web: <https://www.crowd101.com/crowdfunding-success-statistics-raise-money-online/>

<sup>31</sup> BBVA. (2015). "Los seis riesgos financieros del crowdfunding". 15 marzo 2018, de BBVA Sitio web: <https://www.bbva.com/es/seis-riesgos-financieros-crowdfunding/>

- **Riesgo de Crédito:** Este tipo de riesgo podría asociarse con el riesgo de liquidez. Está basado en la posibilidad de que alguna de las partes de la operación no asuma sus obligaciones acordadas produciendo así una pérdida de capital.
- **Riesgo Operativo:** Es la probabilidad de incurrir en pérdidas por fallos en los procesos. Al tener sus procesos muy ligados a la tecnología, éste tipo de empresas están altamente expuestas a perder dinero por culpa de un fallo operativo.
- **Riesgo de Mercado:** Es la probabilidad de incurrir en pérdidas por factores que afecten el rendimiento del mercado.

## 5. CROWDLENDING

Como ya hemos visto en apartados anteriores, el Crowdfunding se divide en distintas categorías dentro de las cuales podemos encontrar al Crowdlending como una de ellas, por lo que el Crowdlending no es más que una nueva modalidad de Crowdfunding, la cual representa una nueva manera de invertir y recibir financiamiento.

El modelo consiste, básicamente, en la financiación por medio de un grupo de inversionistas. Se considera un mecanismo innovador que permite el financiamiento de personas, proyectos o empresas sin la necesidad de acudir a una institución de crédito tradicional. Sin duda, es una de las fuentes de financiación alternativa más exitosas, ya que se basa en un modelo innovador que permite la financiación directa, sin intermediación tradicional lo que permite una reducción de tiempos y, sobre todo, de costes finales para el cliente. La financiación llega a través del capital privado por parte de cualquier persona inversora que pueda tener interés en algún proyecto, los cuales generalmente son de negocios ya en funcionamiento con capacidad de pago comprobable.

Con el Crowdlending podemos encontrar la financiación más parecida a la bancaria, pero con muchas más ventajas para los participantes. El Crowdlending es un modelo que ha tenido gran aceptación en el mercado y por lo tanto ha presentado un crecimiento constante en los últimos años, impulsado principalmente por los siguientes factores<sup>32</sup>:

- Rápido desarrollo de internet.
- Popularidad de redes sociales.

---

<sup>32</sup> Loan Book Capital. (2017). *¿Qué es el Crowdlending?. En Crowdlending ¿Como conseguir financiación complementaria, ágil y transparente?(4)*. España: eBook Loan Book Capital.

- Creciente autonomía de los inversores.
- Búsqueda de mejores alternativas: más económicas, éticas, flexibles y rápidas.

## 5.1 ORIGEN DEL CROWDLENDING

El origen del Crowdlending se remonta a la aparición del Crowdfunding, el cual como ya comentamos anteriormente, es un modelo de financiación colectiva que funciona por medio de recompensas y donaciones.

En el caso particular de Crowdlending, el modelo es similar, pero con la particularidad de que las retribuciones se realizan a través del pago de unos intereses prefijados, en lugar de recompensas, tal y como funcionan los préstamos bancarios tradicionales. En las modalidades en las que se puede presentar el Crowdlending están para personas físicas, empresas y proyectos emprendedores.

## 5.2 FUNDAMENTOS Y PROCESO DEL CROWDLENDING

Los servicios de las plataformas de Crowdlending consisten en conectar a inversores con empresas, proyectos o personas que tengan necesidades de liquidez o financiamiento. Todo esto se consigue de una forma más rápida, sencilla y mucho más económica que las alternativas tradicionales. El proceso ayuda a reducir los costos de financiamiento y a incrementar los rendimientos para los inversores, por lo que resulta un modelo bastante interesante y con gran potencial de crecimiento.

La forma de obtención de los préstamos es bastante sencilla<sup>33</sup>:

- La empresa que requiere fondos contacta a una plataforma intermediaria.
- La empresa intermediaria calificará su solvencia y su riesgo.
- Si es aprobado, se publica en la plataforma.
- Los inversionistas acuden a la plataforma en búsqueda de inversiones “ad hoc” a sus necesidades.
- Los inversionistas ofrecen dinero dentro de las condiciones de tipos de interés y plazos que están establecidos.

---

<sup>33</sup> *Loan Book Capital. (2017). ¿Qué es el Crowdlending?. En Crowdlending ¿Cómo conseguir financiación complementaria, ágil y transparente?(5). España: eBook Loan Book Capital.*

- Una vez fondeado el préstamo, la empresa recibe en dinero y cada mes hace sus pagos de intereses correspondiente a la plataforma, la cual reparte su parte proporcional a cada uno de los inversionistas



Imagen 10: Proceso General de Crowdlending (Fuente: Elaboración Propia a través de "Colectual")

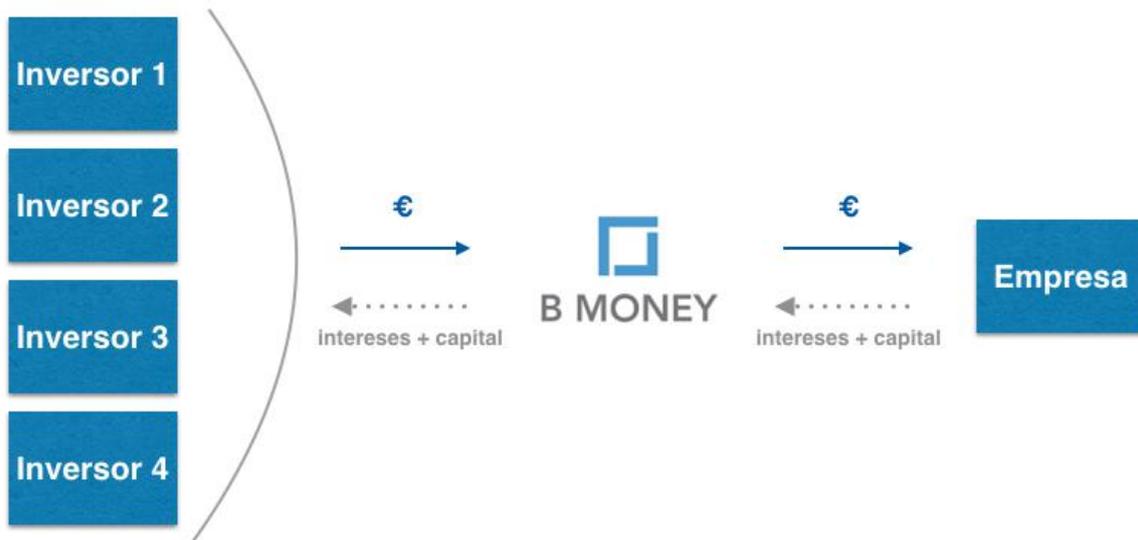


Imagen 11: Proceso de Crowdlending (Fuente: Elaboración Propia)

### 5.3 CROWDLENDING EN ESPAÑA

Al explotar la crisis financiera en España en el año 2007 se tuvo un impacto negativo en los mercados de crédito. En España no había mercados de crédito alternativos a la oferta bancaria, por lo que al verse afectada la oferta crediticia tradicional, el impacto fue dramático para la sociedad española, de ahí que se detectara y se exponencial un nicho de mercado interesante.

España es un país en el que la mayoría de sus empresas son pymes, las cuales generan casi el 70% del empleo del país. Durante la crisis, más de 300.000 pymes tuvieron que cerrar debido a que les era imposible obtener liquidez a causa de la ausencia de crédito bancario y de ofertas alternativas a ellos. En España se presenta la primera operación a través de plataformas alternativas de financiamiento en el año 2009.

La construcción de los mercados de crédito alternativos a la oferta crediticia tradicional para que la sociedad tenga más opciones a la hora de decidir solicitar un crédito resulta sumamente importante. Otro punto importante es el hecho de que, a lo largo de estos años, se ha reducido el número de entidades bancarias, por lo tanto, las plataformas de Crowdfunding pueden desarrollar un papel muy importante para prevenir crisis futuras y para la inyección de liquidez en la economía real.<sup>34</sup>

### 5.4 VENTAJAS DEL CROWDLENDING

Al ser una nueva categoría de inversión y de financiamiento, el Crowdfunding presenta ventajas sumamente importantes y de gran relevancia tanto para el inversor como para la empresa que requiere fondos o financiamiento.<sup>35</sup>

Para el inversor podemos enumerar las siguientes ventajas:

- Una nueva opción de inversión mucho más flexible que las actuales.
- Ofrece rendimientos superiores a los depósitos bancarios.
- Tipos de interés fijo y plazos cortos.
- Se puede diversificar bastante gracias a los bajos montos de inversión mínima.
- Liquidez parcial (reembolsos periódicos).
- Gestión sencilla y en tiempo real (web).

---

<sup>34</sup> Colectual. (2016). *Guía Colectual sobre el crowdlending en España. España: Colectual Web.*

<sup>35</sup> Colectual. (2016). *Guía Colectual sobre el crowdlending en España / Ventajas. España: Colectual Web.*

- El inversor decide cuánto y cómo invertir.
- Impacto social y económico.

En cuanto a las ventajas para la empresa (pyme) que requiere fondos, encontramos las siguientes:

- Permite diversificación de fuentes de financiamiento.
- Puede iniciar nuevos proyectos sin reducir líneas de crédito actuales.
- Tipos de interés y plazos fijos.
- Precios competitivos en comparación a los bancos.
- Sin costes ocultos.
- Flexibilidad para cancelar la deuda.
- Gestión sencilla y en tiempo real (web).

## 5.5 RIESGOS DEL CROWDLENDING

Si bien es cierto que invertir en préstamos es una nueva categoría de inversiones, también es cierto que como toda inversión tiene unos riesgos asociados, los cuales van de acuerdo al binomio rentabilidad-riesgo. Podemos definir el riesgo de una inversión como la probabilidad de que esa inversión no consiga alcanzar el rendimiento que se esperaba cuando se decidió realizar la inversión. Esto puede ocurrir por la aparición de diferentes acontecimientos que se pueden presentar durante la vigencia de la inversión misma.

A continuación, comentaremos algunos de los diferentes riesgos que se pueden presentar en las plataformas de Crowdlending<sup>36</sup> con la finalidad de que se conozcan y poder así encontrar soluciones parciales o totales a los mismos:

- **Riesgo de Impago:** Probabilidad de que la empresa que es financiada no pueda devolver el préstamo en algún momento. Para reducirlo las plataformas analizan capacidad de pago, generación de flujo (otorgando un rating) y las plataformas pueden solicitar garantías adicionales. Otra forma de reducirlo, para el inversor, es optar por plazos cortos y considerar los ratings establecidos por la plataforma.

---

<sup>36</sup> Colectual. (2016). *Guía Colectual sobre el crowdlending en España / Riesgos. España: Colectual Web.*

- **Riesgo de Liquidez:** Probabilidad de no recuperar la inversión en un momento determinado. Un mitigante del mismo es la generación de reembolsos desde el primer mes, por lo que la liquidez es parcial y así se va reduciendo el riesgo conforme transcurre el tiempo.
- **Riesgo Operativo:** Probabilidad de no poder recuperar la inversión o el préstamo por fallos en sistemas internos. Este riesgo es mitigado por la regulación establecida por la CNMV, la cual analiza la solvencia de los administradores de la plataforma y, a su vez, las auditorías externas obligatorias ayudan a reducir dicho riesgo.
- **Riesgo de Fraude:** Probabilidad de que el dinero que un inversor envía a la plataforma no llegue al proyecto y si a “terceros”. A su vez existe la posibilidad de que la pyme que publica sus necesidades falsifique información y al recibir el financiamiento desaparezca. Para mitigarlo se pueden establecer mecánicas operativas internas, así como autenticaciones adicionales de los clientes (SMS por ejemplo).
- **Riesgo Legal:** Probabilidad de que un préstamo no pueda cobrarse por situaciones legales en contratos. Este riesgo se ve mitigado por el involucramiento de la CNMV y del Banco de España.

## 5.6 FISCALIDAD DEL CROWDLENDING

Tal y como hemos venido viendo, el Crowdlending representa la concesión de un préstamo que ha de ser reembolsado con intereses, dichos intereses son considerados como el rendimiento de la inversión, por lo que están sujetos a tributación según la legislación española.

Como bien se ha explicado anteriormente, el promotor devuelve el préstamo mediante unas determinadas cuotas periódicas, generalmente de periodicidad mensual. Éstas cuotas se componen de dos partes, por un lado, la correspondiente a la amortización del capital y, por otro, la cuota de intereses. Según el Impuesto sobre la Renta de las Personas Físicas (IRPF), los intereses cobrados forman parte de la Base Imponible del Ahorro como rendimiento del capital mobiliario, por consiguiente, están sometidos a una retención en origen por parte del pagador. Se puede decir que es un funcionamiento muy similar al de los depósitos bancarios.

En concreto la fiscalidad se rige mediante el Artículo 25 “Rendimientos Íntegros del Capital Mobiliario” de la Ley 35/2006 del Impuesto sobre la Renta de las Personas Físicas (IRPF). En el caso de la empresa financiada, estos intereses son contabilizados como gastos por intereses financieros y tributan como gastos deducibles en el Impuesto de Sociedades (IS).<sup>37</sup>

---

<sup>37</sup> Jefatura del Estado, 2006. BOE núm. 285.

A partir de 2016, el promotor tiene la obligación de retener en cuenta el 19% del total de los intereses que abone a un inversor. Las plataformas de Crowdfunding en su función de administración deben informar al promotor sobre las retenciones a las que se ve obligado a realizar, cuyo ingreso en Hacienda es responsabilidad del mismo mediante el modelo de Hacienda 123/193; además, debe informar anualmente a los inversores de las cantidades a incorporar en sus declaraciones de impuestos.

La fiscalidad aplicable se debe definir en función del tipo de agente:

- **Promotor:** Los intereses pagados y los gastos de formalización conforman un gasto deducible en el Impuesto de Sociedades (IS).
- **Inversor:** Los intereses recibidos están sujetos al IRPF con una escala de gravamen. El 19% para rendimientos inferiores a 6.000€, el 21% para rendimientos entre 6.000€ y 50.000€, y un 23% si los rendimientos son superiores a 50.000€.

En el supuesto de que la inversión en crowdfunding ocasionara pérdidas por considerarse incobrable una parte del capital, dichas pérdidas son consideradas como pérdidas patrimoniales, las cuales pueden compensarse parcialmente con los rendimientos declarados en el año, hasta el 20% a partir del 2017, y el resto de las pérdidas pueden ser compensadas durante los cuatro siguientes años. La compensación fiscal distingue entre inversores físicos y jurídicos, ya que el tratamiento y reconocimiento de la pérdida patrimonial es diferente.

- **Inversor persona física:** Puede reconocer una pérdida patrimonial deducible en el IRPF siempre y cuando se reconozca judicialmente la pérdida o bien, cuando transcurra más de un año desde el inicio del procedimiento judicial distinto al concurso, siempre que este no haya sido resuelto.
- **Inversor persona jurídica:** Puede reconocer un gasto fiscalmente deducible para el Impuesto de Sociedades siempre que se haya contabilizado previamente la pérdida por deterioro de los créditos y sucedan algunas de las tres siguientes causas: que haya un transcurso superior a seis meses desde el vencimiento de la obligación, que el deudor esté en situación de concurso o la existencia de una resolución judicial.

Los rendimientos obtenidos por la cesión a terceros de capitales propios, cualquiera que sea su naturaleza o denominación, dineraria o en especie, para Hacienda siempre suponen que todos estos capitales producen intereses. En el supuesto caso de no haberse fijado interés alguno en el contrato de préstamo o

de cesión a terceros de capital, Hacienda fija como interés el tipo de interés legal del dinero, el cual se sitúa actualmente en el 4%.<sup>38</sup>

Cabe destacar que actualmente se está a la espera de que se apruebe la Ley de Fomento de la Financiación Empresarial, la cual hoy en día es solo un Proyecto de Ley. Esta Ley perjudicaría fuertemente a las plataformas de crowdlending y a sus agentes. Se espera que dicha Ley vaya en línea con la legislación de otros países como Alemania o Reino Unido, donde a estas plataformas se las llamarían Plataformas de Financiación Participativa, y se abrirá un registro propio en la CNMV con previa aprobación vinculante del Banco de España. Por consiguiente, es de esperar que tras la posible aprobación, del que hasta el momento es un mero Proyecto de Ley, los intereses que se ingresen con proyectos de Crowdlending aparezcan de forma automática en la declaración anual de la renta.<sup>39</sup>

## **6. B-MONEY**

B Money es una plataforma dedicada al otorgamiento de créditos P2P. La empresa nace como un “market place” en donde las Pymes con necesidades de financiación publican sus necesidades para ser fondeadas por medio de inversores que buscan mejores rentabilidades que las que ofrece el mercado.

### **6.1 NOMBRE Y LOGO**

El nombre surge de la necesidad existente en el mercado de fondearse y de inversión, con unas mejores condiciones a las actuales. B Money viene de la traducción al inglés de la idea “Se tú el Dinero”, la cual parte del fundamento de que la economía real la generamos todos y, que por ello, podemos mejorar las condiciones actuales ofrecidas en el mercado.

En B Money representamos esa opción de que cada participante del mercado se convierta en dinero y en un impulsor de la economía. Aquellas personas que tienen la posibilidad de invertir se convierten en fondos al facilitar sus propios recursos, con mejores condiciones, a las pymes que lo requieren impulsando así sectores productivos y promoviendo inversión y empleo.

A su vez, las pymes terminan convirtiéndose en fondos al amortizar mes a mes la deuda (principal e intereses), siendo esto, un rendimiento mucho más competitivo para el inversor. Este proceso, sin duda beneficia a la economía y a sus integrantes.

---

<sup>38</sup> Crowdlending.es, 2016. *Fiscalidad del Crowdlending*. Crowdlending.es.

<sup>39</sup> Segura, J., 2017. *¿Cómo declaro mis ingresos de crowdlending?. Estratega Financiero*.



*Imagen 12: Logotipo<sup>40</sup> (Fuente: Elaboración Propia)*

Nuestro logo explica ese proceso de flujo monetario, en doble sentido, de dinero el cual está representado por las “flechas azules”. Los colores elegidos son el azul y el gris. El azul es un color fresco y tranquilizante, al cual se le asocia con la mente, a la parte más intelectual de la mente; por otro lado, el color gris es asociado con la confianza, madurez e inteligencia.

La suma de los colores y de los signos distintivos hace de nuestro logo y de nuestro negocio una opción fresca, confiable y revolucionadora del sector.

## **6.2 MISIÓN**

La misión define, principalmente, cuál debe ser el enfoque de la plataforma en el mercado. Nos marca el público objetivo, es decir, el sector del público al que debemos dirigirnos, así como las particularidades y factores diferenciales de los mismos. En particular para este proyecto, los principales rasgos que caracterizan nuestra misión son las siguientes:

- Buscamos proporcionar nuevas alternativas de financiación a las Pymes españolas con mejores condiciones que las ofertadas actualmente en el mercado crediticio.
- Generaremos un mercado donde los inversores puedan ser parte de nuevos canales de inversión, distintos a los tradicionales y cuyos rendimientos sean mucho más atractivos.
- Nos unimos a la ola de servicios financieros revolucionarios que buscan generar un crecimiento económico mediante la creación de valor en los procesos y servicios actuales.

---

<sup>40</sup> Logotipo B Money (Prohibida su reproducción total o parcial).

En conclusión, la misión de B Money puede ser resumida en lo siguiente:

*“Crear oportunidades que impulsen el desarrollo de las Pymes y de las familias españolas a través de la oferta de servicios financieros revolucionarios.  
Conectamos a personas que buscan oportunidades de inversión con Pymes que necesitan financiamiento”*

### 6.3 VISIÓN

La visión nos marca la pauta sobre las metas que nos fijamos en el futuro. Con ella nos planteamos hacia dónde queremos ir y a dónde queremos llegar mediante la aportación de valores en la sociedad y en la economía.

Los puntos clave de nuestra visión son los siguientes:

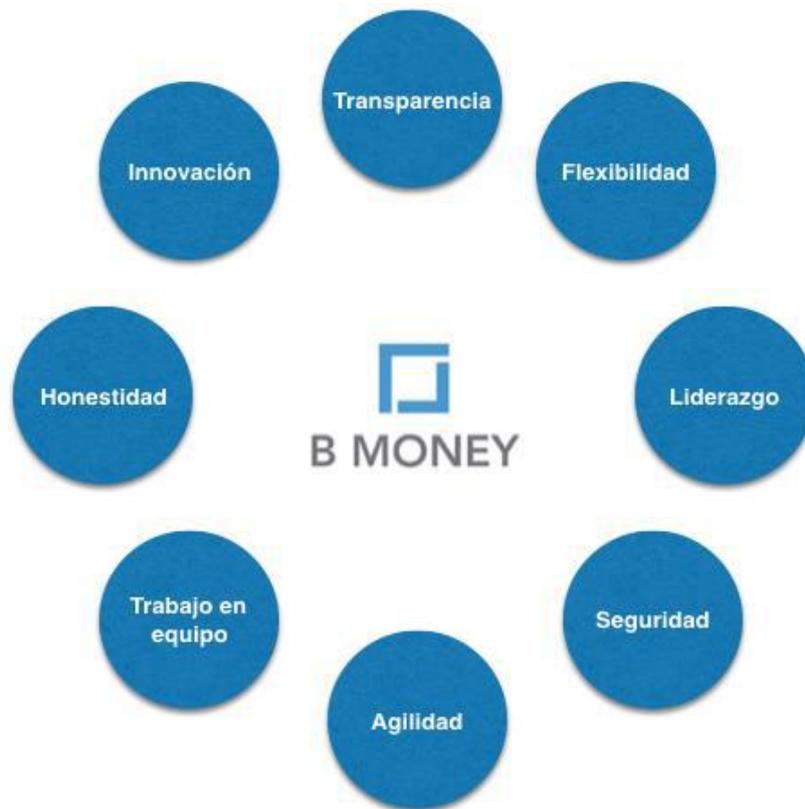
- Queremos estar presentes en el sector empresarial y que se nos reconozca como un impulsor de la economía.
- Buscamos ser una compañía sólida y reconocida para generar la confianza que requieren los participantes del sector financiero.
- Queremos dar alternativas tanto a Pymes como a inversores para mejorar la canalización de fondos a costes más accesibles.
- La transparencia y el compromiso en nuestros servicios es primordial para la lograr generar confianza en nuestros usuarios.

A partir de los puntos anteriores podemos se puede resumir la visión de B Money de la siguiente manera:

*“Llegar a ser un referente en el mercado. Ser una empresa reconocida que aporte crecimiento a la economía real mediante la canalización de recursos, el incremento en rentabilidades, la reducción de costes y, sobre todo, por el compromiso, transparencia y responsabilidad con la que se realizan nuestros proyectos.”*

### 6.4 VALORES

A continuación, presentamos los valores que representan a B Money y con los cuales llegaremos, sin duda, a ser un referente en el sector. Mediante estos valores ayudaremos al crecimiento económico, poniendo recursos al alcance de quienes antes no tenían posibilidades.



*Imagen 13: Valores B Money (Fuente: Elaboración Propia)*

- **Transparencia:** Procuramos facilitar la información necesaria a los participantes en igualdad de condiciones. Todo esto con la finalidad de generar confianza en el servicio.
- **Flexibilidad:** Buscamos el “sí” a las preguntas y el “cómo” a las respuestas.
- **Liderazgo:** Trabajamos, día a día, dando todo de nosotros para lograr ser referentes en el mercado.
- **Seguridad:** La seguridad de nuestros clientes es muy importante para nosotros. Por tal motivo trabajaremos para lograr ofrecer una plataforma segura y amigable.
- **Agilidad:** Ofrecer una atención personalizada y de calidad a cualquier duda que tengan nuestros clientes, así como un servicio rápido y dinámico.
- **Trabajo en equipo:** No creemos en los protagonismos. Somos creyentes en que unidos somos más fuertes.

- **Honestidad:** La verdad se traduce en confianza, buen hacer y éxito.
- **Innovación:** Nacemos por la innovación de un servicio y continuaremos con el legado.

## 6.5 ANÁLISIS DAFO

En este apartado analizaremos la matriz DAFO del proyecto para poder tener una visión general mucho más clara sobre los aspectos tanto internos como externos del mismo. Según su naturaleza podemos aprovechar estos aspectos o debemos controlarlos para lograr un funcionamiento excelente de nuestro proyecto de Crowdlending.

Fortalezas	Debilidades
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Gran poder de innovación</li> <li>• Dominio de las nuevas tecnologías</li> <li>• Reducción de costes</li> <li>• Agilidad y flexibilidad</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Accesibilidad al consumidor</li> <li>• Acceso a mercados de financiación</li> <li>• Desconfianza del mercado ante un nuevo modelo</li> </ul>
Oportunidades	Amenazas
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Millenials</li> <li>• Reputación de la banca</li> <li>• Dificultad de acceso al crédito</li> <li>• Digitalización del sector financiero</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Barreras de entrada</li> <li>• Regulación</li> <li>• Marcas y reputación</li> <li>• Innovación constate para seguir siendo competitivo</li> </ul>

Imagen 14: Matriz sobre Analisis DAFO (Fuente: Elaboración Propia)

## 6.6 MOTIVACIÓN A LA PLATAFORMA DE CROWDLENDING

Tal y como hemos venido observando a lo largo del presente trabajo, el Crowdlending se ha convertido en una fuente de financiación alternativa tanto para Pymes como para particulares. Todo esto se debe a la situación actual del mercado y a las características del mismo, las cuales han ido empujando al sector hacia una digitalización y una mejora en procesos y costes.

El desarrollo de un país va íntimamente ligado al acceso a la financiación que tenga la sociedad y sus integrantes. Es por eso que, ante el cierre de las puertas del sistema financiero para empresas y particulares, el Crowdlending se ha convertido en una excelente oportunidad para financiar aquellos proyectos en marcha y, permitir a inversores conseguir retornos más atractivos y a mayor alcance que los ofrecidos en mercados tradicionales.

Nuestra motivación particular para desarrollar un modelo de negocio basado en el Crowdlending surge debido a la importancia que, como ya se ha comentado anteriormente, hemos encontrado en estos nuevos “players” del mercado, los cuales sin duda están y seguirán cambiando la manera en la que funciona toda una industria como lo es la financiera. Estamos convencidos de la importancia que implica para el desarrollo económico que todos tengamos las mismas oportunidades de acceso a financiamiento y a herramientas de inversión.

## 6.7 MARCO LEGAL

El Crowdlending se encuentra regulado por la Ley 5/2015 del 27 de abril la cual fue nombrada Ley de Fomento de la Financiación Empresarial. Dicha ley nace en un contexto de tensión e incertidumbre financiera debido a la crisis económica generada en 2008, la cual fue contagiada a nivel mundial, hasta llegar a España.<sup>41</sup>

Como todos sabemos, la crisis trajo consigo un sin fin de consecuencias que repercutieron en la desconfianza hacia el sistema financiero en el mundo, llegando así a perjudicar a las distintas economías. Cuando la economía en España se vio afectada por dificultades de las entidades de crédito se impusieron mayores restricciones y aumentaron los costes de los créditos. Lo anterior generó un impacto negativo en las personas y en las Pymes, ya que se les imposibilitó a acceder a los mercados financieros. Este hecho provocó un derrumbe en la economía española ya que las Pymes habían sido, hasta ese momento, las principales generadoras de empleo.

Esta Ley, en su Título V, recoge a qué plataformas afecta, a las denominadas “Plataformas de Financiación Participativa”, es decir, a las plataformas de Crowdfunding de emisión de participaciones o valores sociales y a las plataformas de Crowdlending. Es decir, son plataformas donde hay un inversor que espera una remuneración económica.

La CNMV es el órgano que autoriza e inscribe en su registro a estas plataformas tras un previo informe preceptivo y vinculante procedente del Banco de España. Este proceso debe comenzar con la solicitud de autorización, la cual será resuelta dentro de los siguientes tres meses. Por otro lado, la CNMV dispondrá de todo su poder facultativo para supervisar, inspeccionar y sancionar a estas plataformas. Para ello podrá solicitar cualquier dato o documento probatorio que se encuentren bajo disposición del Banco de España, además puede requerir la asistencia del mismo en el ejercicio de supervisión. En contra a todo esto, ni la CNMV ni el Banco de España podrán supervisar ni autorizar proyectos internos de las plataformas.<sup>42</sup>

---

<sup>41</sup> Tatiana Bravo Jiménez. (2017). *Plan de Negocio "Plataforma de Crowdequity" Ley 5/2015 del 27 de abril de Fomento de la Financiación Empresarial*. Madrid, España: TFM.

<sup>42</sup> Jefatura del Estado, 2015. BOE núm 101.

### **6.7.1 Requisitos para abrir una plataforma de Crowdfunding**

Todas las Plataformas a las que hace referencia la publicación del BOE, sobre la nueva Ley de Fomento de la Financiación Empresarial que regula el Crowdfunding en España, tienen que estar inscritas en el registro especial de la CNMV tras previa autorización de la misma. Si tras la entrega y pasados 6 meses no se resuelve la petición por parte de la CNMV será denegada la petición, esto es conocido como “silencio administrativo negativo”. Pero en contra, si es positivo la entidad tiene hasta un año para comenzar con su actividad y contando también con un previo informe vinculante que emite el Banco de España. Por otro lado, debe cumplir unos determinados objetivos:<sup>43</sup>

- Debe tener domicilio social y su correcta administración en España o en algún país de la UE. Si esto no fuera así, pero la plataforma capta clientes aquí o dirige sus servicios específicamente a inversores y promotores residentes en España, también se verán bajo estas normativas.
- Tiene que ser una sociedad mercantil constituida por tiempo indefinido.
- Tiene que cumplir una de las siguientes tres opciones:
  - Tener un capital social superior a 60.000€, desembolsado íntegramente en efectivo.
  - Tener un seguro de responsabilidad civil de 300.000€ para reclamación de daños y de 400.000€ para el total de reclamaciones posibles.
  - Tener una combinación de capital social y de seguro de responsabilidad civil, garantía o aval que igualen el nivel de cobertura exigido anteriormente.
- Los administradores no deben estar encausados y deben ser honorables. No pueden estar inhabilitados para ejercer el cargo.
- La plataforma debe tener una organización muy buena que asegure la correcta gestión, capacidad, confidencialidad y fiabilidad de la actividad para poder prestar los servicios ofrecidos y tener previsiones suficientes y un mecanismo para afrontar el supuesto en el que la empresa se disolviera por no ser viable. Para ello debe tener contratada a una entidad externa, ya sea una asesoría o una firma de abogados, que gestione los préstamos en curso hasta su amortización final.

---

<sup>43</sup> López, Esteban. «Análisis de la Nueva Ley de Crowdfunding.» *Crowdfunding.es* (2016).

- Cuando la suma de los préstamos intermediados en la plataforma supere los dos millones de euros, la empresa debe aumentar su capital social a un mínimo de 120.000€.

### **6.7.2 *Ámbito de actuación de las empresas de Crowdfunding***

El ámbito de actuación en el ejercicio de su actividad será el territorio nacional, ya sea para plataformas de crowdfunding como la participación de los promotores e inversores. Por consiguiente, si cualquier inversor residente en España invierte en una plataforma de esta índole fuera del territorio nacional esta normativa no le será aplicable, exceptuando que esta plataforma se anuncie o capte clientes en España.<sup>44</sup>

### **6.7.3 *La Ley sobre el Inversor***

El inversor puede ser de dos tipos diferentes, por un lado, puede ser inversor acreditativo o inversor no acreditativo. El primero es aquella persona física o jurídica que ofrece financiación para la realización de préstamos a cambio de intereses, es decir, tiene ánimo de lucro.

Las entidades financieras son consideradas como tal, donde además están autorizadas a participar en mercados de inversión, como es el caso de las IIC (Instituciones de Inversión Colectiva), los Fondos de pensiones y otros operadores profesionales autorizados a invertir en materias privas y/o derivados. También son considerados como inversores acreditativos los Estados, sus administradores regionales, etc.; además de los empresarios que cumplan unas determinadas condiciones, igual que las personas físicas que cumplan unos requisitos.

En contra, los inversores no acreditativos tienen limitada la inversión máxima a 3.000€ en un mismo proyecto, con un límite anual global de 10.000€. Estas limitaciones tienen como fin proteger al inversor no acreditativo de estafas.<sup>45 46</sup>

### **6.7.4 *La Ley sobre el Promotor***

Según la Ley el promotor debe ser una persona física o jurídica con residencia fiscal en territorio nacional y otro estado de la UE. En el caso de persona física, se considera a toda aquella persona que solicite financiación en nombre propio, y dicha financiación debe estar destinada a un proyecto concreto que será financiado mediante crowdfunding.

Los proyectos a financiarse deben tener un objetivo empresarial o de consumo, el cual debe estar muy especificado, al igual que el plazo de

---

<sup>44</sup> Asociación Española Fintech e Insurtech. *Libor Blanco de la Regulación Fintech en España*. 2017.

<sup>45</sup> Jefatura del Estado, 2015. *BOE* núm 101.

<sup>46</sup> Asociación Española Fintech e Insurtech. *Libor Blanco de la Regulación Fintech en España*. 2017.

amortización, el tipo de interés, las garantías que presenta y el tiempo que estará vigente la solicitud de la plataforma.<sup>47 48</sup>

### **6.7.5 Objeto de la Ley**

La citada Ley tiene como objeto social poner en contacto a inversores y solicitantes de financiación mediante una comunicación electrónica, siendo ambos clientes de una plataforma. Así la Ley considera que su fin es la recepción, selección y publicación de proyectos de financiación participativa, además del desarrollo, establecimiento y explotación de los canales comunicativos por donde se conectaran las partes. También se les permitirá a estas plataformas de crowdlending asesorar a promotores para que puedan publicar correctamente sus solicitudes de financiación, además de asignarles un rating de solvencia tras un análisis de riesgo sobre el promotor.

En contra, esas plataformas no pueden hacer recomendaciones personalizados a los inversores sobre los proyectos de financiación que estén publicados en su plataforma, donde no podrán tampoco conceder préstamos directamente a los promotores, ni asegurar a estos que conseguirán el 100% del importe solicitado. En ningún caso, podrán incorporar garantías hipotecarias sobre la vivienda habitual del promotor en las solicitudes de financiación que este haga.

## **7. MODELO DE NEGOCIO**

En B Money buscaremos ser aliados de nuestros clientes, con la finalidad de lograr que puedan lograr sus objetivos, ya sean de financiación o de inversión y aumento de sus rentabilidades. Buscamos ser el lugar dónde se puedan encontrar agentes con necesidades de financiación con agentes que tengan capacidades de financiación. Seremos el punto en donde unos propondrán, otros analizarán y aportarán recursos generando así un impacto positivo en la economía.

### **7.1 PROPUESTA DE VALOR**

La propuesta de valor ofrecida por nuestra plataforma es la de intermediar entre Pymes e inversores. Esta relación entre ambos perfiles de usuarios, es una relación multiplicativa ya que a mayor número de Pymes que publiquen sus proyectos o necesidades habrá un mayor número de inversores interesados en financiarlos y, a su vez, eso atraerá a nuevas Pymes que seguirán publicando sus necesidades. Nuestra plataforma será un market place donde se generará un círculo virtuoso generador de valor añadido.

---

<sup>47</sup> Asociación Española Fintech e Insurtech. *Libor Blanco de la Regulación Fintech en España*. 2017.

<sup>48</sup> Jefatura del Estado, 2015. *BOE* núm 101.

A través de nuestra plataforma satisfacemos dos necesidades:

- De las Pymes de encontrar un esquema de financiación mucho más flexible, dinámico y económico que el sistema actual.
- De los inversores de encontrar proyectos interesantes, seguros y que se traduzcan en rentabilidades más atractivas para los agentes con excedentes de capital.

Cada proyecto publicado en nuestra plataforma será analizado por nuestro equipo en un plazo máximo de 7 días. Con el análisis se pretende conocer la capacidad que tiene la Pyme de repago de la deuda, su historial de crédito y, así como su flujo de caja para poder asignarle un “rating” y un tipo de interés en función de este.

En B Money también seremos creadores de mercado ya que ofreceremos la oportunidad a los inversores de ofrecer sus partes de los distintos préstamos, en un mercado secundario dentro de nuestro mismo market place.

Seremos la primera plataforma de Crowdfunding en ofrecer al inversor la posibilidad de recuperar sus inversiones y conseguir liquidez de forma flexible, dinámica y sencilla.

Dentro de ese mercado alternativo o secundario el inversor podrá ofrecer su inversión a cualquier persona que esté interesada en ese proyecto y que desee aumentar su riesgo en él, o incluso que no había alcanzado a fondearlo en la primer ronda o ronda inicial.

## 7.2 SEGMENTO DE CLIENTES

Dentro de nuestra plataforma se dará lugar el encuentro y la convergencia de dos grupos de clientes, a los cuales categorizaremos como inversores y Pymes.

- **Inversores:** Serán inversores todos aquellos que deseen invertir en nuestra plataforma con la finalidad de obtener rendimiento a su inversión. Principalmente son individuos sin necesidades de liquidez inmediata y que buscan diversificación para lograr rendimientos interesantes.
- **Pymes:** Pequeñas y medianas empresas que tengan alguna necesidad de financiamiento, principalmente productiva. Buscaremos empresas que estén debidamente constituidas con experiencia en su entorno operativo y, que tengan capacidad de pago comprobable para hacer frente a la obligación solicitada.

Arrancaremos el proyecto con clientes e inversionistas dentro del territorio español con el objetivo de contribuir al desarrollo económico del país. Una vez probado el esquema de negocio, contemplaremos la expansión, paulatinamente, a México y al resto de Europa.

### 7.3 MERCADO

Una vez analizado el segmento de nuestros clientes podemos analizar el tamaño de mercado que representan y con ello, desde B Money podemos obtener una idea del éxito e impacto que se puede llegar a tener en el mercado.

Una de las ramas de clientes que tendremos son las Pymes. Según cifras del Ministerio de Empleo y Seguridad Social<sup>49</sup>, a febrero de 2018 se tenían registradas 2.842.783 empresas inscritas en la Seguridad Social española. De esas empresas, un total de 1.302.797 empresas son consideradas Pymes (aproximadamente un 46%). El otro porcentaje estaría repartido entre Autónomos y grandes empresas.

Empresas por tamaño	Número de empresas	Tasa de variación %	
		Intermensual	Interanual
<b>Autónomos<sup>1</sup> (PYME sin asalariados)</b>	<b>1.535.472</b>		<b>-0,78</b>
<b>PYME (1-249 asalariados)</b>	<b>1.302.797</b>	<b>-0,38</b>	<b>0,89</b>
Microempresas (1-9 asalariados)	1.131.330	-0,33	0,43
Pequeñas (10-49 asalariados)	147.751	-1,05	3,85
Medianas (50-249 asalariados)	23.716	1,34	5,09
<b>Grandes (250 o más asalariados)</b>	<b>4.514</b>	<b>0,60</b>	<b>4,68</b>
<b>Total empresas</b>	<b>2.842.783</b>		<b>-0,01</b>

Imagen 15: Empresas Inscritas en la Seguridad Social (Fuente: MEySS)

Todo lo anterior nos afirma el amplio mercado que existe y la gran demanda que pudiera tener nuestro servicio; esto se debe a que el mercado y la necesidad ya existe, nosotros solo estaremos mejorando las condiciones y la experiencia de los usuarios.

B Money considerará inversores a cualquier persona física que tenga el deseo y la capacidad de financiar, con sus propios recursos, distintos proyectos de empresas que tengan la necesidad de ese fondeo. Con el fin de analizar el mercado, consideramos como inversores potenciales a aquellos trabajadores que se encuentran inscritos en la Seguridad Social de España. Según cifras del

<sup>49</sup> Ministerio de Empleo y Seguridad Social. (2018). Cifras Pyme Febrero 2018. 08 abril 2018, de Ministerio de Empleo y Seguridad Social Sitio web: <http://www.ipyme.org/es-ES/publicaciones/Paginas/estadisticaspyme.aspx>

mismo reporte del Ministerio de Empleo y Seguridad Social, a febrero 2018 se tenía registro de un total de 15.259.245 trabajadores.

Empresas por tamaño	Trabajadores	Tasa de variación %	
		Intermensual	Interanual
<b>Autónomos<sup>2</sup></b>	<b>1.962.774</b>		<b>-0,52</b>
<b>PYME (1-249 asalariados)</b>	<b>8.154.490</b>	<b>-0,13</b>	<b>3,42</b>
Microempresas (1-9 asalariados)	2.947.809	-1,04	1,08
Pequeñas (10-49 asalariados)	2.877.357	-0,42	4,30
Medianas (50-249 asalariados)	2.329.324	1,41	5,39
<b>Grandes (250 o más asalariados)</b>	<b>5.141.981</b>	<b>0,96</b>	<b>5,44</b>
<b>Total trabajadores</b>	<b>15.259.245</b>		<b>3,56</b>

Imagen 16: Trabajadores Inscritos en la Seguridad Social (Fuente: MEySS)

#### 7.4 ANÁLISIS DEL SECTOR

Europa es uno de los mercados que mayor porcentaje de crecimiento presenta en términos de Crowdfunding (en cualquiera de sus ramificaciones) en el mundo. El volumen de las operaciones aún se encuentra por debajo del volumen operado en otras regiones del mundo, pero dado el crecimiento creemos que existe una oportunidad muy interesante en España.



Imagen 17: Crowdfunding en el mundo (Fuente: Massolution Research)

El hecho de que el mercado esté recibiendo al Crowdfunding favorablemente se puede deber a cambios en el comportamiento de los consumidores, tal y como ya habíamos comentado anteriormente, así como las nuevas tecnologías y la aparición de economías colaborativas.

El Crowdfunding, en cualquiera de sus ramificaciones, se trata de un nuevo esquema financiero que se basa en la sociedad, su demografía y las nuevas tecnologías, así como de la capacidad que tienen las nuevas generaciones de conseguir información y, con ella, tomar sus propias decisiones financieras. En relación con lo anterior podemos encontrar diferencias en el comportamiento de las distintas generaciones, en cuanto al manejo de sus finanzas personales.

Los “millenials” cada vez invierten menos en acciones y en renta fija, por lo que dejan sus activos en efectivo o con ágil disponibilidad. Caso contrario serían generaciones mayores, las cuales invertirían mucho más en acciones o instrumentos de renta fija, dejando una menor proporción de sus ahorros en líquido.

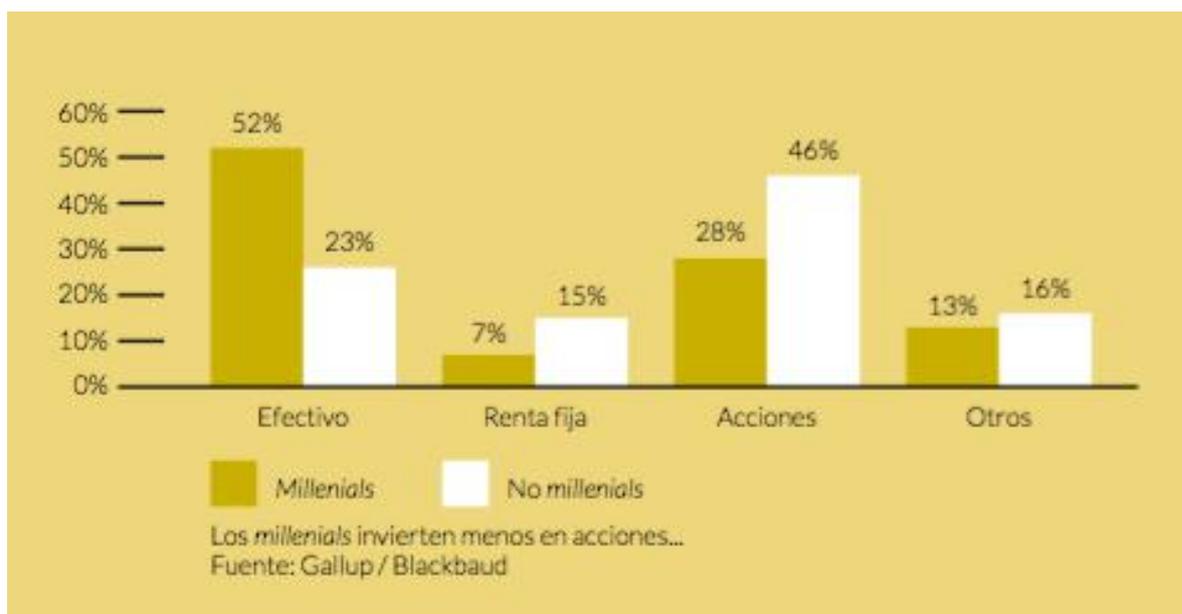


Imagen 18: Millenials y Crowdfunding (Fuente: Colectual/ Gallup y Blackbaud)

A pesar de lo anterior, nos encontramos con que una gran parte de la pirámide poblacional estaría dispuesta a participar en proyectos de Crowdfunding, sea cual sea su rama.



Imagen 19: Participación en Crowdfunding (Fuente: Colectual/ Gallup y Blackbaud)

Como conclusión podemos decir que el mercado actual está en pleno crecimiento y adaptación, por lo que estamos seguros que es un excelente momento de incursión en el mismo. Aún no existen players con una consolidación de mercado alarmante, además, los usuarios reciben a todos los participantes de excelente forma, siempre y cuando ofrezcan servicios innovadores. Todo lo anterior se debe a que lo que más se busca es salir de las ofertas similares a las tradicionales, por lo que entre más opciones tengan más participación tendrán.

## 7.5 CANALES

Con el objetivo de poder facilitar ese contacto entre inversores y Pymes crearemos una página de internet y una aplicación móvil, las cuales serán un medio confiable y seguro para los clientes. En la página las Pymes podrán publicar el proyecto o la necesidad que desean financiar, pasando por un filtro previo en el cual B Money analizará la información. Los inversores, por su parte, podrán ingresar a buscar aquellos proyectos que sean de su interés y que, según ellos, y en base a su diversificación, les podrían otorgar los rendimientos que buscan.

## 7.6 PROMOCIÓN DE LA PLATAFORMA

Tal y como lo dice nuestra visión, queremos ser un referente en el mercado y para ello requerimos la participación constante de nuestros clientes. Esta participación la impulsaremos, principalmente, a través de redes sociales como Facebook, Youtube, Instagram y Twitter e incluso mediante portales como Google. Esto será así debido a que son las redes que más participación

presentan por parte de sus usuarios y, a que el mercado al que vamos dirigidos está compuesto, en gran medida, por millenials.

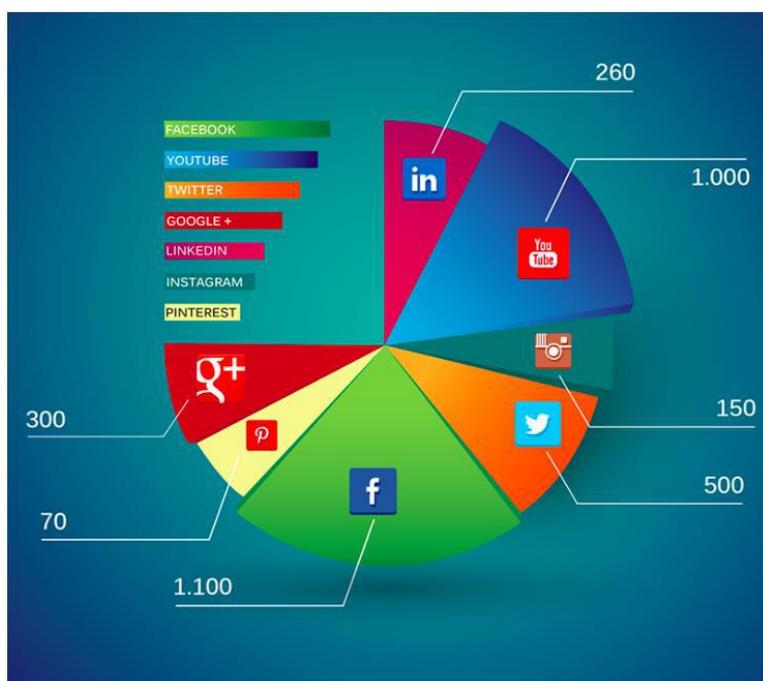


Imagen 17: Las redes sociales más usadas. Estudio basado en millones de usuarios (Fuente: Multiplicalia.com)

Una vez que logremos la atracción de usuarios a nuestra plataforma, serán ellos quienes nos recomienden a partir de su propia experiencia, generando así una recomendación de “boca en boca”.

A su vez, tendremos un apartado en la página en el cual se publicarán testimoniales reales, tanto de Pymes como de inversores, en donde los agentes hablarán sobre su experiencia y la manera en la que han sido beneficiados por B Money.

## 7.7 FLUJO DE INGRESOS

Como principal fuente de ingreso tenemos las comisiones que se cobrarán a las Pymes y a los inversores, una vez que se alcance el monto a financiar y se entregue el recurso a la Pyme. Además de varias comisiones que se cobrarán en las operaciones de ambas partes.

Los inversores tendrán la oportunidad de vender alguna de sus participaciones en un “Mercado Alternativo” en donde otros inversores interesados en ese proyecto podrán comprarlas. El inversor vendedor podrá ser acreedor a una comisión del 2%, por tal concepto para poder ofrecer su participación en ese Mercado. Dicha comisión será pagada a B Money.

Más adelante, dentro del apartado “Servicios y Tarifas”, desarrollaremos con un mayor detalle la estructura de ingresos, así como las proyecciones a los mismos.

## **7.8 COSTES Y SU ESTRUCTURA**

Analizar los costes del proyecto es una parte vital del bussines plan, gracias a esto podemos prever cual será la rentabilidad de nuestra plataforma. Los costes que se analizan a continuación se dividen en los siguientes grupos para facilitar su análisis y comprensión:

### **7.8.1 Costes de constitución**

Hace referencia al coste de la tramitación y expedición de la autorización de la CNMV. La cual tiene un coste actual de 830 euros. También se incluyen gastos administrativos como la llevanza de libros y registros electrónicos de las operaciones, la cesión de información a la CNMV.

A esto se debe considerar los 60.000 euros requeridos a la hora de constitución de la Sociedad Anónima, donde se precisa una inyección del 25% a la hora de formalización, aunque posteriormente se deba finalizar la aportación del capital. Supone un desembolso inicial, pero no es un coste ya que supone el capital inicial suscrito de la empresa.

### **7.8.2 Costes del personal**

Los costes del personal dependen de diferentes variables o factores, entre los que tenemos: el número de empleados necesarios en función de las necesidades de la empresa en cada momento, el puesto del empleado, el salario que recibirá cada empleado, la inflación y, los tributos a la Seguridad Social.

Los dos socios de B Money empezarán con un sueldo anual de 20.000 euros sujetos a la inflación. Este sueldo se mantendrá así durante los tres primeros años operativos de B Money, tras el transcurso de estos periodos y como se verá más adelante, el socio Don José Luis Borrego dejará de cobrar su sueldo de B Money en España para cobrar el sueldo de la filial mexicana. A partir del cuarto periodo, el socio Don David Gil aumentará su salario anual en 5.000 euros durante los siguientes periodos hasta llegar a la cifra anual de 30.000 euros.

Por motivos operativos y técnicos, la plataforma necesita un equipo compuesto de profesionales de las tecnologías. Dicho equipo comenzará desde el primer periodo con un informático profesional, el cual prestará apoyo a todo el sistema online e informático de la plataforma. A suma, dicho técnico estará apoyado y supervisado por uno de los socios, Don David Gil, como se expone más adelante en el presente trabajo.

Tras la expansión que se espera del negocio, tanto a nivel nacional como internacional, y todo lo que esto conlleva, a partir del tercer año se fichará un nuevo técnico informático para el equipo. El salario que cobrará cada técnico informático será de 18.000 euros anuales sujetos a la inflación.

Con el fin de apoyar a todo el equipo en las tareas más sencillas habrá un becario. El fin de dicho puesto es apoyar principalmente en la valoración de las empresas que quieren financiarse y sus correspondientes proyectos, además de agilizar el funcionamiento de toda la plataforma. Desde B Money se quiere conseguir a dicho becario a partir del segundo semestre del primer año y, desde la dirección gustaría que dicho becario procediera del Colegio Universitario de Estudios Financieros (CUNEF), esto se debe al conocimiento que hay desde los CEOs sobre el buen nivel académico que tienen los estudiantes de dicho centro.

Tras la expansión internacional a México de la mano del socio Don José Luis Borrego y el crecimiento esperado para el negocio español, se quiere añadir un segundo becario al equipo. Cada becario tendrá un sueldo anual de 4.800 euros sujeto a la inflación.

Como bien se ha comentado a lo largo del presente texto, todos los empleados tendrán un salario básico, el cual sufrirá una variación anual de acuerdo con la fluctuación positiva que sufra la inflación. El salario se establece de acuerdo al convenio del sector y de las variables que considere oportunas la empresa sobre la valía y responsabilidad del cargo. Todo empleado tiene la posibilidad de obtener un salario variable siempre y cuando se cumplan unas metas preestablecidas por la organización y la sociedad pueda permitirse dicho pago.

Según el Fondo Monetario Internacional (FMI) la inflación esperada para los próximos cinco años es la siguiente:

<b>2019</b>	<b>2020</b>	<b>2021</b>	<b>2022</b>	<b>2023</b>
1,40%	1,60%	1,70%	1,50%	1,90%

*Elaboración propia. Fuente: FMI*

Todos los sueldos expuestos anteriormente vienen determinados como salario anual bruto descontado el impuesto de la Seguridad Social. Por lo tanto, haciendo referencia a dicho impuesto, la empresa B Money deberá abonar el 30% sobre el sueldo bruto.

### **7.8.3 Costes de Ventas**

Se consideran todos aquellos gastos que aportan un valor futuro a la empresa mediante la futura venta del servicio, por esto mismo se consideran

costes de ventas los siguientes grupos: marketing, eventos, Web y App y, servicios profesionales.

Haciendo referencia a los costes de marketing, desde el comienzo del proyecto estimamos grandes gastos de marketing, algo que se considera totalmente necesario para hacer conocer la marca al mayor público potencial posible. Por este motivo, en los primeros años se estiman mayores gastos de marketing para darnos a conocer de la forma más eficiente posible. Durante los tres primeros periodos, dichos gastos se estiman en 15.000 euros anuales, mientras que el cuarto año serán 12.000 euros y el quinto periodo 10.000 euros.

En lo que se refiere a costes de eventos, se considera que tener la oportunidad de acudir a eventos o crearlos, puede ser un factor muy importante para aumentar la cuota del negocio, ya sea para conseguir darnos a conocer frente a inversores especializados o para terminar de convencer a potenciales clientes. Por todo esto es especialmente importante valorar dicho gasto ya que se destinará un presupuesto a esta herramienta. Por todo ello, y tras varios análisis, se estima que los gastos anuales para dicho gasto serán de 4.000 euros.

De vital importancia para una startup fundamentada en los medios online, es de vital importancia estudiar los costes asociados a la creación, mantenimiento y actualización de la Web y App de la plataforma. Desde B Money consideramos que los costes del primer año, donde se incluyen los gastos de creación, serán igual a 44.500 euros. Posteriormente, cada periodo posterior, se destinarán 6.000 euros al año con el fin de mantener los servicios Web y de App, además de su actualización.

No se pueden olvidar los servicios profesionales, fundamentales para el correcto funcionamiento de la empresa. Estos servicios hacen referencia a servicios prestados por agentes externos como es el caso del asesoramiento legal y fiscal. Al ser servicios externos conllevan unos costes asociados, los cuales hemos estimado que serán de 4.000 euros anuales.

#### **7.8.4 Costes de estructura**

Se consideran los costes fundamentales al funcionamiento diario de la empresa, exceptuando los gastos del personal que, a causa de su gran importancia dentro de los costes totales, abarcan un apartado completo, como hemos visto anteriormente. Por consiguiente, se incluyen las diferentes partidas dentro de los costes estructurales: alquiler, suministros, seguro de responsabilidad y mobiliario.

Los alquileres se corresponden con los gastos de arrendamiento de la oficina donde estará tanto nuestra sede como nuestro equipo, es decir, donde realizaremos la actividad empresarial. Tras analizar los costes de alquileres de

diversas zonas y tamaños de oficinas, estimamos que tendremos unos gastos de arrendamiento anuales de 7.000 euros sujetos a la inflación.

Los gastos de suministros son aquellos gastos derivados de servicios externos que cubren la necesidad de un abastecimiento. Dentro de estos gastos, para el funcionamiento diario de B Money, destacan: luz, teléfonos, internet, agua, etc. Donde se estima que el gasto anual será de 6.382 euros, con un crecimiento anual equivalente a la inflación.

Según la Ley de FFE y como se comenta en el apartado *Marco Legal*, todas las Plataformas de Financiación Participativa están obligadas a contratar un seguro de responsabilidad civil que cubra hasta 300.000 euros en reclamaciones por daños y hasta 400.000 euros en otras reclamaciones. Este seguro se debe pagar anualmente, y según los precios estimados en los mercados se considera que este seguro tendrá un coste anual de 2.000 euros.

Para concluir con los costes estructurales se han analizado los gastos anuales en mobiliario, donde se tratará todos costes derivados de la compra, reparación y actualización de todo el mobiliario de la oficina. Para ello, se ha considerado que cada empleado debe tener bajo su disposición un puesto informático, una mesa escritorio, una silla y diferentes utensilios como pueden ser papeleras, archivadores, calculadoras, material de escritura, etc. Los costes derivados de cada puesto de trabajo se han considerado que son de 1.872 euros, los cuales serán desembolsados en el momento de la entrada de un nuevo miembro al equipo.

Por otro lado, se quiere destinar el importe necesario para crear una sala de reuniones para poder recibir a los clientes o bien para reuniones de equipo. Esta sala estará compuesta por un ordenador, un proyector, una mesa de reuniones y diversas sillas. Los costes que deriva la creación de esta sala de reuniones es de 2.430 euros. Además de todo esto, a partir del segundo año se destinarán 500 euros para el mantenimiento y sustitución del mobiliario obsoleto.

## **7.9 RECURSOS IMPORTANTES**

Tanto la infraestructura tecnológica como los recursos humanos son los que desde B Money consideramos como los recursos más importantes para nuestro proyecto. Consideramos que son recursos que tienen que ir de la mano para lograr un correcto funcionamiento de la plataforma y poder con ello dar el servicio que nuestros clientes merecen.

Dentro de nuestro personal tendremos personal capacitado, con experiencia en áreas de crédito y riesgo para asegurar a nuestros clientes seguridad en sus inversiones. Tomando en consideración que vamos dirigidos a Pymes, que ya presentan un camino recorrido en su sector, podremos usar herramientas

tradicionales de análisis las cuales se irán complementando con la experiencia de nuestros analistas y asesores de inversiones.

Adicional al personal con experiencia financiera/bancaria, necesitaremos un equipo con experiencia en marketing, tecnologías de la información, así como expertos en diseño. Todo esto con el fin de generar campañas publicitarias atractivas y asegurar el correcto funcionamiento de nuestra plataforma respectivamente.

En cuanto a nuestra página de internet y nuestra aplicación móvil sabemos que deben de ser amigables, con procesos sencillos y ágiles. La plataforma debe ser capaz de soportar varias visitas a la vez y, por lo tanto, de soportar varias transacciones simultaneas. Con lo anterior buscamos brindar una excelente experiencia al usuario, la cual invite a volver a utilizar nuestra herramienta.

La seguridad de la plataforma debe de ser esencial, por lo que trabajaremos para que sea una plataforma robusta, capaz de asegurar la información y privacidad de nuestros clientes.

## **7.10 ACTIVIDADES IMPORTANTES**

La principal actividad a realizar y de la cual se desprende la confianza que podamos generar en nuestros clientes, es el correcto análisis de los proyectos presentados por las Pymes. Al analizar de manera exhaustiva el proyecto, la viabilidad y la capacidad de pago que tenga la Pyme podremos publicar mejores proyectos y podremos hacer una asignación correcta de los respectivos ratings.

Si nuestros clientes inversores obtienen buenos resultados, seguramente van a querer realizar nuevas inversiones con nosotros y además, nos recomendarán con sus conocidos, lo cual generará un círculo virtuoso de potenciales inversiones.

La agilidad y la transparencia de la información, de cada uno de los proyectos presentados por las Pymes, resulta indispensable ya que nuestros clientes inversiones la querrán de manera clara y sencilla. Debido a esto, nuestros parámetros de publicación de proyectos estarán estandarizados en nuestro portal y serán iguales para cada uno de los proyectos publicados.

## **7.11 FIGURA JURÍDICA B MONEY**

La forma jurídica seleccionada para la plataforma de financiación participativa B Money es la Sociedad Anónima.

La selección de esta forma jurídica, bajo el Real Decreto Legislativo 1/2010, del 2 de julio, modificada por la Ley 31/2014, del 3 de diciembre, por el cual se

aprueba la Ley de Sociedades de Capital, define la Sociedad Anónima como un conjunto de personas o entidades que se crean y desarrollan para un fin común con un capital social mínimo exigible.

El capital social de este tipo de sociedades estará dividido en acciones, las cuales se integrarán por las aportaciones de los socios. Cabe destacar que mediante este modelo de sociedad los socios no responderán personalmente sobre las deudas de la sociedad. En la denominación de la compañía debe aparecer la indicación de “sociedad anónima” o su abreviatura “S.A.”; por otro lado, no se puede usar la denominación idéntica a una sociedad preexistente y, reglamentariamente, no se puede establecer requisitos para la composición de la denominación social.

La sociedad anónima, sea cual sea su fin u objeto, tendrá carácter mercantil, y en cuanto no se rija por disposición aplicable específica, quedará sometida a los preceptos de la Ley anteriormente nombrada.<sup>50</sup>

Dentro de esta sociedad destacan los siguientes parámetros:

- **Denominación social:** B Money S.A.
- **Socios:** Don José Luis Borrego Michel y Don David Gil Lobo
- **Capital social:** 100.000€. Desembolsado íntegramente en el momento de la formación de la sociedad al 50% por cada socio.
- **Accionariado:** distribuido al 50% entre las dos partes.
- **Administradores:** por partes iguales ambos socios.
- **Pay-Out:** se considera un Pay-Out del 30% durante los primeros 5 años, siempre y cuando exista la posibilidad de repartir dichos dividendos. Tras este periodo, se decidirá la nueva política de dividendos en el Consejo General.

## 7.12 PROCESO B MONEY

El proceso normal que seguirá todo aquel que ingrese a nuestra plataforma se dividirá según el perfil del usuario, ya sea inversor o Pyme.

---

<sup>50</sup> Ministerio de la Presidencia. «Real Decreto Legislativo 1/2010.» 2010.

### Pyme:

- La Pyme hace el registro en la plataforma de su información general.
- Dentro de la información proporciona debe suministrar información de su cuenta, la cual será confidencial y únicamente para recepción de los fondos.
- La Pyme presenta el proyecto, por lo que debe de entregar cierta documentación con la finalidad de completar el expediente, facilitando así el estudio o análisis de la plataforma sobre el proyecto y la misma empresa.

Datos de la empresa	Información de negocio	Proyecto	Información Financiera
CIF	Descripción	Monto requerido	Estados financieros (2 años y un parcial)
Razón Social	Fuentes de Ingreso	Destino del recurso	Principales gastos
Breve Historia	Mercado	Plazo del préstamo	Deudas actuales
Teléfono	Competencia	Tiempo para obtención	Previsiones de ingresos
Dirección		% de financiación	
Sector			
Socios			
Director General			
Redes Sociales y web			

Imagen 18: Documentación e información requerida Pyme (Fuente: Elaboración Propia)

La plataforma comprobará la información recabada y hará un estudio de la Pyme solicitante con la finalidad de calcular capacidad de pago y otorgar así un rating, el cual puede dar certeza y confianza a los inversores una vez publicada la solicitud en la web.

De manera adicional a la documentación antes enlistada, se publicará la siguiente información:

- **Video:** La Pyme podrá publicar un video explicando brevemente su proyecto, donde podrá exponer un poco de información y sus necesidades. Este video será elaborado por equipo de B Money en conjunto con la Pyme para asegurar la claridad de información, buscando maximizar el impacto del mismo sobre clientes potenciales.
- **Resumen ejecutivo:** Consiste en un breve resumen que agrupe toda la información requerida de una manera más sencilla y concreta, así los inversores potenciales podrán informarse sobre las características del proyecto y de la empresa en la que pueden invertir.

### Inversor:

- El inversor se registra en la plataforma facilitando un correo electrónico.

- El inversor proporciona, mediante un formulario, su domicilio, país de origen, documento de identidad, y otro tipo de información necesaria para su registro. Los datos serán confidenciales.
- El inversor facilita su cuenta bancaria para recepción de los pagos mensuales realizados por la Pyme. Los datos serán confidenciales.
- Una vez que se cuenta con la información anterior, el inversor podrá elegir su perfil de inversión según sus características para comenzar a invertir.

### **7.13 POLÍTICAS INTERNAS PARA PUBLICACIÓN DE PROYECTOS**

Para generar una mayor confianza y transparencia hacia nuestros clientes, desde B Money establecemos unas políticas internas para la presentación de proyectos. En caso de no ser cumplidas no se podrá presentar los proyectos en la plataforma y por lo tanto los inversores no podrán financiarlos. Las políticas son las siguientes:

- Las Pymes deben de ubicarse en España.
- Facturación mínima de las empresas de 200.000€ al año.
- Antigüedad mínima de la empresa de 2 años.
- Información financiera sana.
- Buen historial de pagos
- El financiamiento debe ser para capital de trabajo o inversión en negocio.
- No se aceptan proyectos con alto riesgo reputacional (armas, tabaco, apuestas, etc.).

Con toda la información obtenida de los agentes participantes en nuestra plataforma, procedemos a recabar información en el registro mercantil. En caso de pasar esos filtros podemos ya realizar un primer rating o scoring, el cual nos marcará la primera pauta para posteriormente hacer un análisis cualitativo de la empresa que desea financiarse mediante B Money. Además, nosotros analizaremos al cliente, no al proyecto, por lo tanto, el cliente debe de contar con capacidad de pago comprobable.

## **7.14 POLÍTICAS INTERNAS PARA INVERSORES**

En el mismo sentido en el que se establecen políticas internas de publicación para los proyectos, en B Money establecemos algunos requisitos que deben de cumplir nuestros inversores.

- Deberán registrarse y proporcionar información real.
- Enviarán fotocopia o imagen de sus identificaciones oficiales.
- Completarán un formulario de información y aceptar términos legales.
- Comunicarán si son inversores calificados o no. En caso de serlos deberán especificar cuál de los supuestos.
- Deberán comunicarán si son personas con responsabilidad pública.

## **7.15 PUBLICACIÓN DE LOS PROYECTOS**

Una vez que se pasan todos los filtros de análisis de la plataforma, se procede a la publicación del proyecto en nuestro market place. Se publicará una descripción del proyecto (incluyendo el video informativo), para el cual la Pyme o empresa con necesidad de financiación indicará el motivo de sus necesidades, así como el plazo solicitado para la operación y el rating que el equipo de B Money hubiera otorgado a la Pyme.

El tiempo de publicación dependerá de la Pyme solicitante, ya que dependerá del momento en el que necesite el recurso solicitado. La Pyme establecerá la apertura y la fecha límite del cierre de la ventana, teniendo como máximo 60 días (en caso de operaciones especiales se puede analizar un mayor plazo de fondeo).

Durante la vida de la publicación en nuestro market place, se podrá dar seguimiento continuo al porcentaje financiado, así como al interés medio al que se ha logrado fondear la operación. Todo el público podrá consultar en cada proyecto la suma objetivo de financiación, los días que faltan para que finalice el plazo de financiación, así como el monto alcanzado hasta el momento. Entretanto, la información más detallada del proyecto estará disponible para los usuarios que estén registrados en nuestra plataforma.

## **7.16 CONSECUENCIAS DEL LOGRO DE LA FINANCIACIÓN**

Cuando la Pyme consiga el objetivo de financiación dentro del periodo establecido, se procederá a la entrega del recurso por parte de la plataforma hacia la misma. La Pyme, para poder recibir el dinero recaudado, tendrá que firmar un contrato digital donde se compromete a pagar en el tiempo

establecido el principal más los intereses generados. El contrato será realizado y revisado por un grupo legal con la finalidad de dar transparencia y seguridad al inversor.

Una vez que la Pyme recibe el dinero en su cuenta de B Money podrá hacer la transferencia a su cuenta bancaria, previamente registrada para su disposición. Los pagos los realizará a una cuenta perteneciente a la Plataforma, momento en el que B Money entregará a los perfiles de los inversores sus pagos correspondientes. Los inversores, cuando reciban sus pagos, podrán también disponerlos mediante una transferencia desde su cuenta en B Money hasta su cuenta bancaria registrada.

#### **7.17 CONSECUENCIAS DEL FRACASO DE LA FINANCIACIÓN**

En caso de que la Pyme no logre alcanzar el objetivo de financiación en el periodo señalado, procederá a devolver las sumas invertidas por los inversores a estos mismos. Todo ello se hará a través del mismo medio con el que se haya realizado la inversión.

B Money mantendrá informados a los inversores de manera activa y continuada sobre los proyectos que los inversores tienen activos en el market place a fin de evitar perder contacto y lograr una buena fidelización con estos agentes.

#### **7.18 SERVICIO POSTVENTA**

B Money proporcionará de forma periódica y gratuita información a los inversores sobre la Pyme financiada. De igual manera, la plataforma seguirá informando sobre nuevos proyectos similares que pudieran interesar a inversores actuales o potenciales con la finalidad de generar volumen en el market place, buscando así que los inversores obtengan mayores posibilidades de inversión y diversificación de su cartera. Cabe destacar que la plataforma será el canal de comunicación directo entre Pymes e inversores en todo momento.

### **8. SERVICIOS, TARIFAS Y ESTRUCTURA ORGANIZATIVA**

La Ley de Fomento de la Financiación Empresarial establece como requisito que las PFP deben presentar de manera obligatoria los siguientes servicios:

- Recepción, selección y publicación del proyecto de financiación.

- Desarrollo, establecimiento y explotación de canales de comunicación para facilitar la contratación de la financiación entre inversores y empresas.

Adicionalmente a todo lo anterior, B Money tendrá en su portafolio algunos servicios que darán valor añadido al modelo de negocio.

## 8.1 SERVICIOS Y TARIFAS PARA PYMES

El registro en la plataforma para la Pyme es un requisito indispensable para poder publicar su proyecto en la plataforma, dicho servicio será carece de coste alguno, esto se debe a que se pretende captar la mayor cantidad de proyectos en nuestro market place.

En relación a los contratos de préstamo la Pyme tendría los siguientes costes:

- **Comisión por asesoramiento en la publicación de proyectos:** Esta comisión es aplicada, más IVA, sobre el préstamo concedido, siempre y cuando sea fondeado completamente. El importe será deducido del monto a recibir por la empresa y será un único cobro en la fecha de otorgamiento del contrato de préstamo. El porcentaje a cobrar por parte de B Money a la empresa sobre el capital financiado dependerá del plazo al que se haya suscrito el proyecto, como podemos observar a continuación en la Imagen 19.

Plazos	Comisión
1 a 6 meses	2%
7 a 12 meses	2.50%
13 a 24 meses	3%
25 a 36 meses	4%
más de 36 meses	5%

Imagen 19: Comisiones por plazo B Money (Fuente: Elaboración Propia)

- **Comisión por administración:** Dicha comisión, máxima del 3% anual más IVA, se aplica sobre el capital vivo del préstamo pendiente de amortizar, se realizará al inicio del período en el que se tramita un pago y será pagadero a B Money en la fecha de las cuotas.
- **Marketing:** Toda empresa que quiera financiarse mediante la plataforma B Money estará obligada a contratar la elaboración de un vídeo promocional para publicar su proyecto, este vídeo será desarrollado por la plataforma, el fin de este producto es aumentar las probabilidades de

éxito en el fondeo. B Money cobrará el precio del video más IVA. Se presentará la cotización a la Pyme, quien decidirá si lo contrata o no, en caso de hacerlo se deberá pagar el costo sin importar el éxito de la financiación del proyecto. Estos vídeos serán similares en estilo y duración para todos los proyectos y clientes, adaptándose, por supuesto, a las características particulares de cada proyecto.

- **Comisión de venta de participaciones:** Los inversores tendrán la oportunidad de vender alguna de sus participaciones en un “Mercado Alternativo” creado en nuestra plataforma, en donde otros inversores interesados en ese proyecto podrán comprarlas. El inversor vendedor podrá ser acreedor a una comisión del 2,5 %, por tal concepto para poder ofrecer su participación en ese Mercado. Dicha comisión será pagada a B Money.

La plataforma no podrá recomendar ningún proyecto, ya que está prohibido por la Ley anteriormente citada. Los servicios de publicidad únicamente hacen referencia a la difusión de los proyectos vigentes. La publicación de los proyectos en la plataforma no tendrá costes asociados para la empresa que desee financiarse con nosotros, haciendo así nuestro producto mucho más atractivo.

## **8.2 SERVICIOS Y TARIFAS PARA EL INVERSOR**

B Money no cobrará al inversor por sus servicios de gestión ni tampoco cobrará comisión por apertura y/o mantenimiento. Por concepto de comisión por servicios de pago B Money podrá cobrar hasta el 1% anual aplicado sobre el valor del capital prestado pendiente de amortizar al inicio del periodo mensual en el que se hace un pago, dicha comisión se repercutirá con la misma periodicidad que el pago de las cuotas del contrato de préstamo.

## **8.3 ESTRUCTURA ORGANIZATIVA**

La dirección general de la nueva sociedad estará compuesta por dos CEOs, los dos miembros del accionariado y fundadores de dicha sociedad. Por este motivo, ambos socios son responsables del consejo de administración y además, de ser la cara pública de la empresa. Entre ambos socios han acordado en los estatutos de B Money S.A. distribuirse justamente las funciones principales de la compañía, buscando maximizar sus puntos más fuertes para conseguir el éxito. Para eso, la distribución es la siguiente:

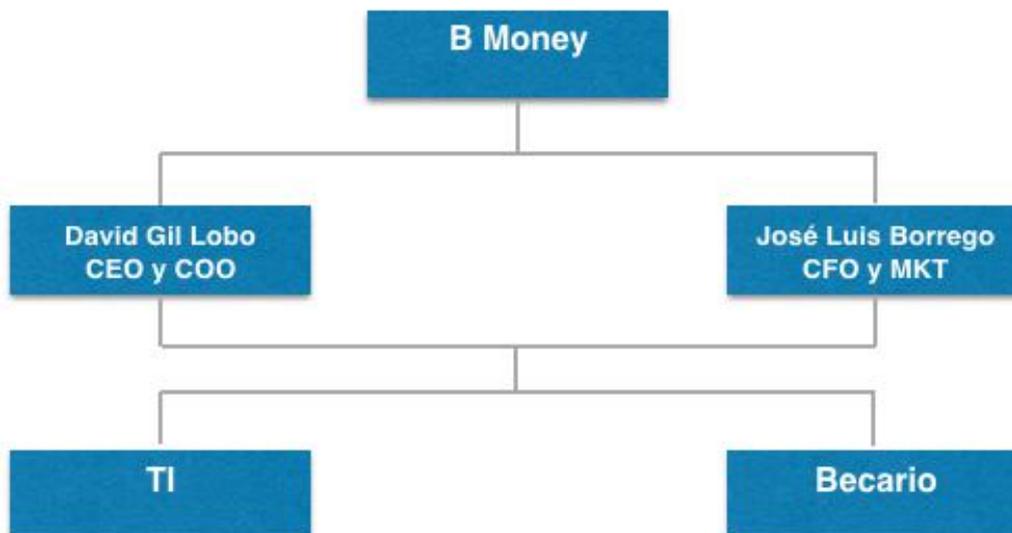


Imagen 20: Estructura Organizacional B Money España (Fuente: Elaboración Propia)

Como se observa en la Imagen 20, el equipo de B Money estará formado por los dos CEOs, José Luis Borrego y David Gil, donde el primero será el encargado del departamento financiero de la empresa y el encargado del marketing; en contra, el socio David se encargará del departamento tecnológico y de analizar a las empresas que quieran financiarse mediante nuestra plataforma.

## 9. VALORACIÓN

A continuación, se presenta la valoración la valoración del proyecto de B Money en España. Para la presente valoración se han realizado una estimación basada en un previo estudio. Seguidamente se observan diferentes apartados, los cuales componen de una previsión de ingresos y costes, de los flujos de los estados financieros, una valoración metódica del proyecto y el cálculo del ROE. Todas las cifras y precios expuestos a continuación están en euros.

## 9.1 PREVISIÓN DE INGRESOS Y COSTES

### PREVISIÓN DE INGRESOS

Previsiones de Proyectos	2019	2020	2021	2022	2023
Proyectos presentados	133	148	162	179	196
Proyectos aceptados	76	98	110	130	160
Proyectos con éxito	38	49	55	65	80
Importe Medio	44,000	48,400	53,240	58,564	64,420
Monto Prestado	1,672,000	2,371,600	2,928,200	3,806,660	5,153,632
Previsiones Inversores					
Inversores registrados	387	430	477	525	577
Inversion Promedio	4,320.41	5,515.35	6,138.78	7,254.93	8,929.14
Pagos Recibidos al mes	139,333.33	197,633.33	244,016.67	317,221.67	429,469.33
Comisiones					
Comision Media Intermediación Pyme	4%	4%	4%	4%	4%
Comision Intermediacion Inversor	0%	0%	0%	0%	0%
Comision Administracion Pyme	3.00%	3.00%	3.00%	3.00%	3.00%
Anualidad Capital Pendiente Inversor	1.00%	1.00%	1.00%	1.00%	1.00%
Comisión Mercado Alternativo	2.50%	2.50%	2.50%	2.50%	2.50%
Video Promocional	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00

Imagen 21: Previsión de Ingresos B Money España (Fuente: Elaboración Propia)

### PREVISIÓN DE COSTES

Costes en personal	2019	2020	2021	2022	2023
Sueldo Bruto Socios	20,280.00	36,576.00	37,197.79	24,156.86	29,615.84
Empleados	18,252.00	18,544.03	37,718.56	38,284.34	39,011.74
Becarios	4,867.20	4,945.08	5,029.14	10,209.16	10,403.13
Seguridad Social (30%)	13,019.76	18,019.53	23,983.65	21,795.11	23,709.21
<b>Total</b>	<b>56,418.96</b>	<b>78,084.64</b>	<b>103,929.14</b>	<b>94,445.47</b>	<b>102,739.93</b>

Coste de Ventas	2019	2020	2021	2022	2023
Marketing	12,000.00	12,000.00	12,000.00	10,000.00	8,000.00
Eventos	4,000.00	4,000.00	4,000.00	4,000.00	4,000.00
Web y App	34,500.00	5,000.00	5,000.00	5,000.00	5,000.00
Costes de asesoramiento	4,000.00	4,000.00	4,000.00	4,000.00	4,000.00
<b>Total</b>	<b>54,500.00</b>	<b>25,000.00</b>	<b>25,000.00</b>	<b>23,000.00</b>	<b>21,000.00</b>

Costes Estructurales	2019	2020	2021	2022	2023
Alquileres	7,000.00	7,112.00	7,232.90	7,341.40	7,480.88
Mobiliario	8,549.82	500.00	500.00	4,875.00	500.00
Suministros	6,382.00	6,484.11	6,594.34	6,693.26	6,820.43
Seguros	2,000.00	2,000.00	2,000.00	2,000.00	2,000.00
<b>Total</b>	<b>23,931.82</b>	<b>16,096.11</b>	<b>16,327.25</b>	<b>20,909.65</b>	<b>16,801.31</b>

Costes Totales	2019	2020	2021	2022	2023
Costes de constitución	830.00	-	-	-	-
Gastos en personal	56,418.96	78,084.64	103,929.14	94,445.47	102,739.93
Costes de ventas	54,500.00	25,000.00	25,000.00	23,000.00	21,000.00
Costes Estructurales	23,931.82	16,096.11	16,327.25	20,909.65	16,801.31
<b>Totales</b>	<b>135,680.78</b>	<b>119,180.75</b>	<b>145,256.39</b>	<b>138,355.12</b>	<b>140,541.24</b>

Imagen 22: Previsión de Costes B Money España (Fuente: Elaboración Propia)

INGRESOS	2019	2020	2021	2022	2023
Comision Media Intermediación Pyme	66,880.00	94,864.00	117,128.00	152,266.40	206,145.28
Comision Administracion Pyme	25,080.00	35,574.00	43,923.00	57,099.90	77,304.48
Anualidad Capital Pendiente Inversor	16,720.00	23,716.00	29,282.00	38,066.60	51,536.32
Comisión Mercado Alternativo	1,741.67	2,470.42	3,050.21	3,965.27	5,368.37
Video Promocional	3,800.00	4,900.00	5,500.00	6,500.00	8,000.00
<b>TOTAL INGRESOS AL AÑO</b>	<b>114,222</b>	<b>161,524</b>	<b>198,883</b>	<b>257,898</b>	<b>348,354</b>

COSTES	2019	2020	2021	2022	2023
Costes de constitución	830.00	-	-	-	-
Costes en personal	56,418.96	78,084.64	103,929.14	94,445.47	102,739.93
Costes de ventas	54,500.00	25,000.00	25,000.00	23,000.00	21,000.00
Costes Estructurales	23,931.82	16,096.11	16,327.25	20,909.65	16,801.31
<b>TOTAL COSTES AL AÑO</b>	<b>135,680.78</b>	<b>119,180.75</b>	<b>145,256.39</b>	<b>138,355.12</b>	<b>140,541.24</b>

	2019	2020	2021	2022	2023
<b>UTILIDAD/PERDIDA</b>	<b>-</b>	<b>21,459.11</b>	<b>42,343.67</b>	<b>53,626.82</b>	<b>119,543.05</b>

Imagen 23: Ingresos y Costes B Money España (Fuente: Elaboración Propia)

Se considera que el primer año, el año de la constitución de la empresa, los costes serán mayores a cualquier año de la proyección, dichos costes irán decreciendo a medida que se optimicen los modelos operativos y se consiga mayor cuota de mercado, lo anterior en proporción al nivel de ingresos. Es vital que en los primeros años los gastos en marketing sean mayores, esto será con la finalidad de llamar la atención y generar un gran impacto para que el arranque de nuestra operación sea mucho más rápido y genere acercamiento de Pymes en el menor tiempo posible.

En contra, los ingresos serán menores en el primer año, ya que la empresa no será conocida. Pero gracias a la inversión en marketing y “al boca a boca” de los clientes de la plataforma, se considera que los ingresos irán creciendo año tras año, aprovechando tanto el nicho de mercado como el crecimiento global de la economía, y por consiguiente de las empresas.

Debido a esto, consideramos que a lo largo del primer año estaremos captando la atención de aproximadamente 133 proyectos, de los cuales se aprobará y se financiarán un bajo porcentaje, dando como resultado un total aproximado de 38 Pymes fondeadas en todo el año. Es importante mencionar que la estimación de proyectos parte principalmente de un estudio que se realizó a las principales plataformas españolas las cuales manejan esos niveles de proyectos. Nosotros creemos que podemos llegar a operar esas mismas cantidades ya que tenemos seis meses antes de arrancar operaciones y en los cuales nos dedicaremos a promocionarnos para que al momento de comenzar ya tengamos una gran cantidad de prospectos. Lo anterior nos parece posible ya que el Crowdfunding crece exponencialmente año con año permitiendo así la entrada de nuevos players ya que el mercado crece considerablemente. El importe medio calculado según el análisis de las alternativas similares que hay en España a la fecha es de 44.000 euros, por lo que optamos por utilizar esa misma media para realizar los cálculos de los ingresos de nuestra plataforma.

Como hemos venido explicando en apartados anteriores, nuestros ingresos se generarán por una serie de comisiones cobradas principalmente a las Pymes. Estas comisiones no representan un coste muy elevado para las mismas, lo anterior en comparación con los costos que existen en el mercado tradicional hoy en día. Consideramos que en el caso del “Mercado Alternativo”, únicamente el 50% de los inversores españoles querrá liquidez y, por lo tanto, venderá su crédito a un mercado secundario dentro de B Money. Es importante mencionar que para fines de elaboración del proyecto hemos tomado en cuenta una comisión de intermediación a Pymes general del 4%. Lo anterior debido a que es una media observada en la competencia y a que según el monto y plazo más común o probable que solicitaría una Pyme es el porcentaje arrojado por nuestra tabla de ponderaciones.

En cuanto a los costes, destacan la importancia de los costes salariales, los cuales derivan del sueldo de los dos socios, donde a partir del cuarto año el

socio Don José Luis Borrego dejará de recibir salario en España a causa de trasladarse a México a expandir el negocio, además en dichos periodos el CEO en España, Don David Gil verá incrementado su salario en 5.000 euros anuales; del sueldo de un técnico informático, donde el equipo se multiplicara en el tercer año, y el sueldo de un becario, el cual comenzará en el segundo semestre del primer año, dicho becario sufrirá el apoyo de otro compañero a partir del tercer año. También destacan la inversión inicial en mobiliario, donde se abarcan todos los costes de preparación de la oficina para poder llevar a cabo el ciclo económico.

Por último, un coste de vital importancia es el coste de creación y mantenimiento de la plataforma web y la aplicación. Estos últimos serán la columna vertebral de B Money en conexión con los clientes.

## 9.2 ESTADOS FINANCIEROS

### ESTADOS FINANCIEROS

Perdidas y Ganancias	Inicio	2019	2020	2021	2022	2023
Ventas		114,222	161,524	198,883	257,898	348,354
Costo de Ventas		54,500	25,000	25,000	23,000	21,000
<b>Margen Bruto</b>		<b>59,722</b>	<b>136,524</b>	<b>173,883</b>	<b>234,898</b>	<b>327,354</b>
Gastos Estructura		23,932	16,096	16,327	20,910	16,801
Gastos de Personal		56,419	78,085	103,929	94,445	102,740
<b>EBITDA</b>		<b>- 20,629</b>	<b>42,344</b>	<b>53,627</b>	<b>119,543</b>	<b>207,813</b>
Amortizaciones		2,850	3,017	3,183	1,958	1,958
<b>Beneficio Antes de Intereses e Impuestos</b>		<b>- 23,479</b>	<b>39,327</b>	<b>50,444</b>	<b>117,585</b>	<b>205,855</b>
Gastos Financieros		-	-	-	-	-
Ingresos Financieros		-	-	-	-	-
<b>Beneficio antes de Impuestos</b>		<b>- 23,479</b>	<b>39,327</b>	<b>50,444</b>	<b>117,585</b>	<b>205,855</b>
Perdidas a Compensar		-	23,479	-	-	-
<b>Beneficio despues de Compensación</b>		<b>- 23,479</b>	<b>15,848</b>	<b>50,444</b>	<b>117,585</b>	<b>205,855</b>
Impuestos (25%)		-	3,962	12,611	29,396	51,464
<b>Beneficio Neto</b>		<b>- 23,479</b>	<b>11,886</b>	<b>37,833</b>	<b>88,189</b>	<b>154,391</b>

Imagen 24: Perdidas y Ganancias B Money España (Fuente: Elaboración Propia)

Flujo de Caja	Inicio	2019	2020	2021	2022	2023
+ Beneficios		- 23,479	11,886	37,833	88,189	154,391
+ Amortizaciones		2,849.9	3,016.6	3,183.3	1,958.3	1,958.3
+ Variación Fondo de Maniobra		-	-	-	-	-
- Inversiones		43,049.8	500.0	500.0	4,875.0	500.0
+ Variación Deuda		-	-	-	-	-
<b>Flujo de Caja antes de Dividendos</b>		<b>- 63,678.9</b>	<b>14,402.6</b>	<b>40,515.9</b>	<b>85,271.9</b>	<b>155,849.5</b>
- Dividendos		-	-	8,103.2	17,054.4	31,169.9
<b>Flujo de caja despues de Dividendos</b>		<b>- 63,678.9</b>	<b>14,402.6</b>	<b>32,412.7</b>	<b>68,217.5</b>	<b>124,679.6</b>
<b>CAJA ACUMULADA</b>	<b>100,000.0</b>	<b>36,321.1</b>	<b>50,723.7</b>	<b>83,136.4</b>	<b>151,353.9</b>	<b>276,033.5</b>

Imagen 25: Flujo de Caja B Money España (Fuente: Elaboración Propia)

Balance General	Inicio	2019	2020	2021	2022	2023
<b>Activo</b>						
Inmovilizado neto	-	40,199.88	37,683.27	35,000.00	37,916.67	36,458.33
Caja	100,000	36,321.07	50,723.68	83,136.42	151,353.92	276,033.51
<b>Pasivo</b>						
Capital Social	100,000	100,000	100,000	100,000	100,000	100,000
Resultado Ejercicio	-	23,479	11,593	18,136	89,271	212,492
Prestamos Largo Plazo	-	-	-	-	-	-
Comprobación	-	-	-	-	-	-

Imagen 26: Balance General B Money España (Fuente: Elaboración Propia)

Inversion, Amortización e Inmovilizado	Inicio	2019	2020	2021	2022	2023
<b>Inversiones</b>						
Equipo para puestos de trabajo		8,549.82	500.00	500.00	4,875.00	500.00
Diseño y Lanzamiento de la página		34,500.00	-	-	-	-
Total		43,049.82	500.00	500.00	4,875.00	500.00
<b>Amortizaciones</b>						
Amortización a 3 años		2,849.94	3,016.61	3,183.27	1,958.33	1,958.33
<b>Inmovilizado</b>						
Acumulado		43,049.82	43,549.82	44,049.82	48,924.82	49,424.82
Neto		40,199.88	37,683.27	35,000.00	37,916.67	36,458.33

Imagen 26: Cuadro Amortización B Money España (Fuente: Elaboración Propia)

En los comienzos de la empresa optamos por no acudir a financiamiento externo para así no comprometer el flujo de la empresa y beneficiar a la salud financiera, algo totalmente necesario para acudir a la expansión futura por México. Podemos observar que a partir del tercer año ya contamos con beneficios positivos y con caja acumulada, también positiva, a pesar de que desde el tercer año se descontará un 20% de dividendos para los socios.

Los gastos anuales van correlacionados al crecimiento de las operaciones de la empresa, donde a partir del tercer año se espera incrementar el personal y por ende la inversión en mobiliario.

### 9.3 VALORACIÓN

Para realizar la valoración de la empresa, se ha optado por hacerlo mediante la metodología de descuentos de los flujos de caja, los cuales se estima que la empresa irá generando a lo largo de los años. Generalmente se utiliza el WACC para descontar los flujos de caja de los proyectos, para conocer así su valor actual y, por consiguiente, saber la viabilidad de los mismos. Pero en este presente caso se tiene el inconveniente de que al ser una startup, no existen empresas similares que coticen en el mercado. Según varios autores y

profesores especialistas<sup>51</sup> en valoración, se suelen aplicar en casos similares unas tasas de descuento aproximada de entre 25% y 35% para proyectos similares.

Una vez conocida la tasa de descuento correspondiente a proyectos similares al expuesto en el presente trabajo, se puede proceder al cálculo del valor residual del proyecto, esto se hará a partir del flujo de caja del quinto periodo. Dicho cálculo representa la proyección del flujo de caja al “infinito” partiendo del último periodo calculado y, para dicha proyección, se suele utilizar una tasa de crecimiento a perpetuidad, denominada por la letra “g”. Esta tasa de crecimiento se ha estimado que será del 3% anual, esta cifra está basada en la estimación del crecimiento mundial según el Banco Mundial.

En lo que se refiere a la tasa interna de rentabilidad o retorno (TIR), se sabe que dicha tasa permite medir y conocer la rentabilidad de una inversión. Por este motivo se calcula teniendo en cuenta los desembolsos iniciales, los cuales fueron de 100.000 euros, así como los flujos generados por el proyecto junto con el valor residual, previamente calculados.

Por último, para conseguir obtener la valoración, se selecciona la tasa de descuento del 30% y un crecimiento del 0%. Elegimos esos parámetros con el fin de calcular y conocer uno de los escenarios menos optimista posible (alta tasa de descuento y menos crecimiento) con la tasa de descuento intermedia recomendada. Es importante evaluar dicho escenario ya que el proyecto es una startup y, por lo tanto, puede llegar a tener un elevado riesgo e incertidumbre. De cualquier forma, hemos decidido calcular y presentar en el presente trabajo distintos escenarios de valoración, los cuales dependen de la fluctuación de valores como la tasa de descuento o coste de capital y el crecimiento a perpetuidad o “g”.

---

<sup>51</sup> Profesores: Jaime Álvarez. Además de consultaron fuentes como la siguiente: Juan Jesús Velasco. (2016). ¿Cómo valorar una startup?. 10 abril 2018, de Kewlona Sitio web: <http://www.kewlona.es/2016/12/valorar-una-startup/#DCF>

### VALORACION

VALORACION	Inicio	2019	2020	2021	2022	2023
EBIT		23,479	39,327	50,444	117,585	205,855
-Impuestos		-	3,962	12,611	29,396	51,464
<b>NOPAT</b>		<b>23,479</b>	<b>35,365</b>	<b>37,833</b>	<b>88,189</b>	<b>154,391</b>
+Amortizacion		2,849.94	3,016.61	3,183.27	1,958.33	1,958.33
-Inversiones		43,049.82	500.00	500.00	4,875.00	500.00
+Variaciones Fondo Maniobra		-	-	-	-	-
-Dividendos		-	-	8,103.19	17,054.37	31,169.90
<b>FCF</b>		<b>63,679</b>	<b>37,882</b>	<b>32,413</b>	<b>68,217</b>	<b>124,680</b>
Valor Residual						415,599
Flujos a Descontar	- 100,000	- 63,679	- 37,882	- 32,413	- 68,217	- 540,278
Factor Descuento		1.300	1.690	2.197	2.856	3.713
<b>VNA</b>	<b>- 100,000</b>	<b>- 48,984</b>	<b>22,415</b>	<b>14,753</b>	<b>23,885</b>	<b>145,513</b>

TASA DESCUENTO	30%
VALOR EMPRESA	57,582.05
TIR	41%
G (Crecimiento)	0.0%

$$VR = \frac{F_n \cdot (1 + g)}{(WACC - g)}$$

Imagen 27: Valoración de B Money España (Fuente: Elaboración Propia)

Se puede comprobar cómo a pesar de haber seleccionado los escenarios menos optimistas para la valoración del proyecto, la valoración del mismo expone un resultado positivo. Al descontar con el 30% obtenemos un valor de la empresa de 57.582,05 euros con una rentabilidad o TIR de 41%, esto nos indica que el proyecto es claramente viable, además de arrojar un gran potencial de crecimiento en los futuros ciclos económicos.

A continuación, se pueden observar los posibles resultados del valor de la empresa y de la TIR ante fluctuaciones de la tasa de crecimiento y de la tasa de descuento:

Valor Empresa		Crecimiento (g)			
		0%	1%	2%	3%
Costo de Capital	10%	795,941.23	890,561.05	1,008,835.82	1,160,903.38
	20%	225,531.99	241,354.91	258,935.94	278,585.33
	30%	57,582.05	62,599.73	67,975.81	73,750.12
	35%	14,576.75	17,731.12	21,076.67	24,631.32

TIR		Crecimiento (g)			
		0%	1%	2%	3%
Costo de Capital	10%	66%	69%	73%	78%
	20%	49%	50%	52%	53%
	30%	41%	42%	43%	43%
	35%	38%	39%	40%	40%

Imagen 28: Escenarios VAN y TIR B Money España (Fuente: Elaboración Propia)

Tras estudiar los diferentes posibles escenarios que se obtienen en la valoración, se comprueba que en todos ellos existen resultados positivos, que conllevan rentabilidades superiores al coste de capital del proyecto. Es importante mencionar que se eligió el rango de crecimiento de entre el 0% y el 3% por que decidimos comprobar cómo se comportarían nuestras variables sin un crecimiento constante y con un crecimiento de la economía mundial pronosticado por el Banco Mundial para este año (2018).

### 9.3 ROE

Como sabemos, el Return on Equity o ROE es el indicador que permite calcular la rentabilidad que tiene un capital, esto se hace midiendo el rendimiento que obtienen los socios, es decir, la capacidad de la empresa para remunerar al accionista por su capital.

ROE	2019	2020	2021	2022	2023
Fondos Propios	100,000	76,521	88,407	126,240	214,428
Beneficio Neto	-	23,479	11,886	37,833	88,189
(-) Dividendos	-	-	-	-	-
Fondos Propios Finales	76,521	88,407	126,240	214,428	368,819
ROE	-31%	13%	30%	41%	42%

Imagen 29: ROE de B Money España (Fuente: Elaboración Propia)

Como se observa en la imagen anterior, en el primer periodo el cual es el año de fundación, el ROE obtenido es negativo por un 31%. Lo anterior es algo normal teniendo en cuenta la fuerte inversión de los socios y el poco volumen de negocio estimado que moverá la empresa en su inicio. Tras un primer periodo en negativo, los demás periodos económicos son mejores, todos ellos positivos y con crecimiento, acabando el último periodo de la estimación con un ROE del 42%.

## 10. EXTRAPOLACIÓN A MÉXICO

México es una nación ubicada en el continente americano dentro del hemisferio norte y teniendo parte de su territorio en América del Norte y América Central. Específicamente hace frontera con Estados Unidos en el norte y por el sur frontera con Belice y Guatemala. Otro punto importante de su geo ubicación son sus costas en el Pacífico, Caribe y el Golfo de México. El país se conforma por 31 estados y un Distrito Federal (hoy llamada Ciudad de México).



Imagen 30: Mapa de México (Fuente: TurismoMexico.es)

Es uno de los países más extensos del mundo, teniendo en la actualidad un área aproximada de 1,9 millones de kilómetros cuadrados de superficie continental, 5 mil kilómetros cuadrados de superficie insular y 3,1 millones de kilómetros cuadrados de zona económica exclusiva (total de más de 5 millones de kilómetros cuadrados de extensión).<sup>52</sup>

## 10.1 POBLACIÓN EN MÉXICO

La población en México en el año 2017 fue de 123,5 millones de personas, estando más de la mitad en el rango de edad de 29 años. Según estadísticas realizadas por el Instituto Nacional de Estadística y Geografía (INEGI), el porcentaje de mujeres es un poco mayor al de hombres con un 51,2% y 48.8% respectivamente.<sup>53</sup>

Los datos publicados hasta 2015, en el portal de INEGI, nos muestran como la media poblacional en México se encuentra en los 27 años aproximadamente. Esto nos habla de la existencia de un gran mercado potencial hacia lo digital debido a que esa generación acostumbra más a desarrollarse en ambientes más tecnológicos e innovadores.

<sup>52</sup> Instituto Nacional de Estadística y Geografía . (ND). Referencias Geográficas y Extensión Territorial de México. 25 abril 2018, de INEGI Sitio web: [http://www.inegi.org.mx/inegi/SPC/doc/internet/1-GeografiaDeMexico/MAN\\_REFGEOG\\_EXTERR\\_VS\\_ENERO\\_30\\_2088.pdf](http://www.inegi.org.mx/inegi/SPC/doc/internet/1-GeografiaDeMexico/MAN_REFGEOG_EXTERR_VS_ENERO_30_2088.pdf)

<sup>53</sup> El Economista. (2017). México cuenta con 123.5 millones de habitantes. 25 abril 2018, de El Economista Sitio web: <https://www.economista.com.mx/politica/Mexico-cuenta-con-123.5-millones-de-habitantes-20170710-0116.html>

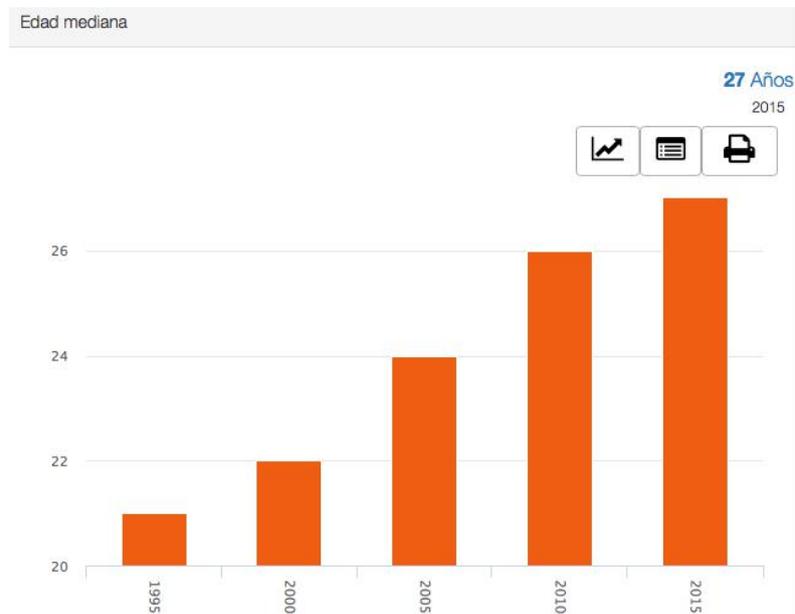


Imagen 31: Edad Mediana México (Fuente: INEGI)

## 10.2 SECTOR BANCARIO EN MÉXICO

En los últimos años la bancarización en México ha ido en aumento, aunque sigue en niveles más bajos que otros países de América Latina. Según Cifras de la Comisión Nacional Bancaria y de Valores (CNBV), la cartera de crédito total del sistema mexicano incrementó a un 9,4% durante el 2017 alcanzando una cifra total de 4 billones 745,929 millones de pesos, cantidad de la cual el 80% provenía de los bancos.<sup>54</sup>

En cuanto a morosidad, podemos destacar que se ha logrado mantener estable, llegando a los niveles más bajos en los últimos cinco años (2,15%). El sector bancario en México es un sector estable con niveles ICAP superiores (15%) a la media mundial de Basilea la cual es del 10%.

Según un estudio hecho por Deloitte México<sup>55</sup>, el año 2018 será un año de suma importancia, ya que pueden convertirse en instituciones con enfoque más estratégico utilizando tecnologías y estructuras más ágiles. Si los bancos logran transformarse de manera exitosa, entonces podrán seguir siendo las instituciones que dominan el ecosistema financiero en México. Deloitte identifica

<sup>54</sup> *El Economista*. (2018). Vistazo al sector bancario en México. 25 abril 2018, de *El Economista* Sitio web: <https://www.economista.com.mx/opinion/Vistazo-al-sector-bancario-en-Mexico-20180227-0133.html>

<sup>55</sup> *Deloitte México*. (2018). Panorama del Sector Bancario 2018. 25 abril 2018, de *Deloitte* Sitio web: <https://www2.deloitte.com/mx/es/pages/financial-services/articles/panorama-sector-bancario-2018.html>

seis retos que casi todos los bancos enfrentan al momento de querer reestructurar sus bases y así lograr solidez. Los retos son los siguientes:

- **Centrarse en la experiencia del cliente:** Se tiene que dejar de pensar en solo vender. Los bancos deben tratar de lograr una mayor agilidad en su organización.
- **Recalibración Regulatoria:** El cumplimiento regulatorio debe de alinearse con la estrategia del negocio.
- **Gestión de la tecnología:** Los bancos deben de gestionar su portafolio de activos tecnológicos.
- **Mitigación de ciber riesgos:** Al hacerse más digitales, deben de tener cuidado con los riesgos que ello implica.
- **Fintech y gigantes tecnológicos:** Las Fintech son las que hoy en día lideran la innovación financiera y los bancos tienen que competir y tratar de replicarlas.
- **Reimaginar la fuerza de trabajo:** La experiencia de los empleados debe estar diseñada para poder acomodar la vida y el trabajo.

### 10.3 SECTOR FINTECH EN MÉXICO

El Banco Interamericano de Desarrollo (BID) en 2016 dijo que México era uno de los países de América Latina que más empresas Fintech presenta, justo por detrás de Brasil y seguido por Colombia, Argentina y Chile respectivamente.



Imagen 32: Evolución Fintechs en LATAM (Fuente: BID)

Uno de los principales factores generadores de mercado en los países Latinoamericanos es que actualmente solo el 57% de la población tiene acceso internet, mientras que las expectativas para el 2020 son que el 70% ya cuenten con ese servicio. Esto si bien es un porcentaje bastante alto de la población, lo que implica que aún existe un amplio margen para que continúe incrementándose.

Lo anterior genera que se incremente considerablemente las bases de mercado y las oportunidades para los emprendedores o quienes decidan incursionar en el sector; es importante saber que hoy en día existen alrededor de 430 millones de personas que están conectadas.

Otro punto a considerar es el grado de inclusión financiera, por ejemplo, en el caso de México solamente el 51% tiene acceso a una cuenta de banco, por lo que existe una gran oportunidad para el uso de estas plataformas antes mencionadas de una forma rentable y que en verdad genere un cambio positivo en el sector y en la sociedad.

Evolución tecnológica en México

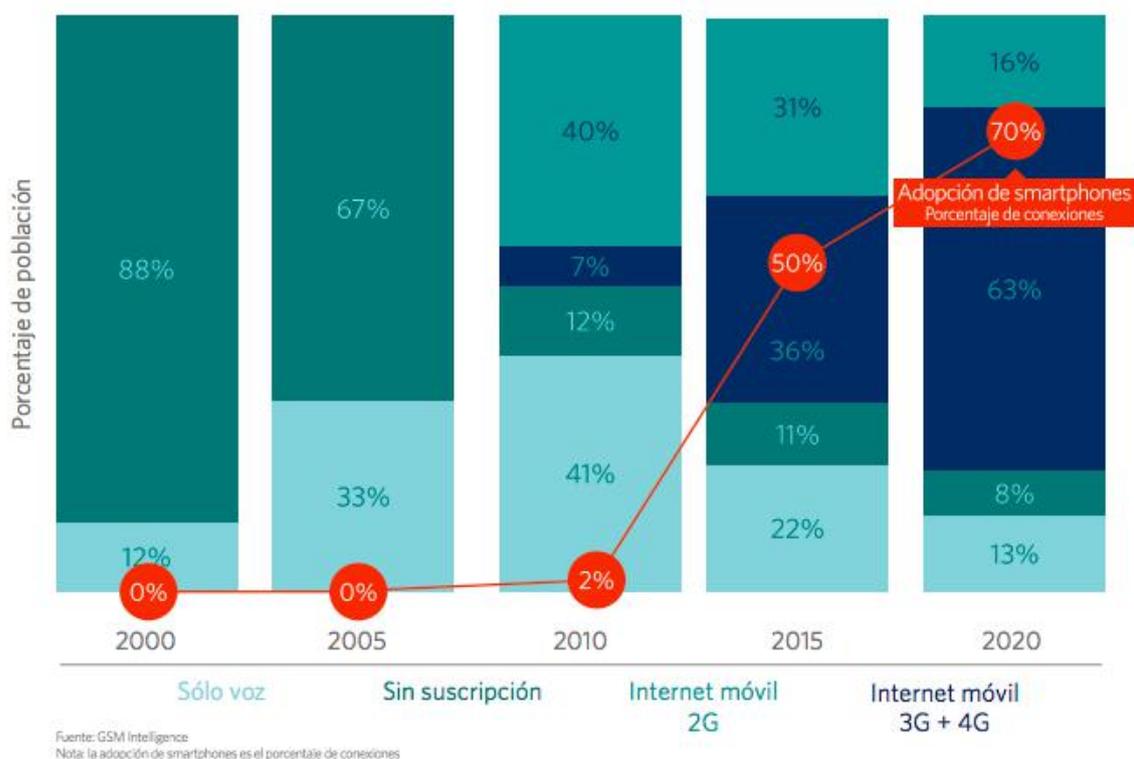


Imagen 33: Evolución Tecnológica en México (Fuente: Endeavor México)

Según un informe sobre Fintech realizado por PwC en 2017, el 81% de las instituciones financieras tradicionales planea aumentar alianzas con empresas financieras nuevas. Todo lo anterior se debe a la simplificación que ha generado en el mercado toda la tecnología, la cual ha cambiado completamente la manera en la que interactúan tanto los clientes como las organizaciones.

Hoy en día, se tienen identificadas en México alrededor de 238 Fintech en distintos segmentos, esto equivale a un crecimiento considerable del sector en tan solo un año. Los principales segmentos en México son los siguientes:<sup>56</sup>

- **Préstamos:** El 23% de las identificadas.
- **Pagos y Remesas:** El 22% de las identificadas.
- **Gestión de Finanzas Personales:** El 15% de las identificadas.
- **Gestión de Finanzas Empresariales:** El 10% de las identificadas.
- **Crowdfunding:** El 9% de las identificadas.
- **Seguros:** El 6% de las identificadas.

Los otros segmentos presentan muy bajos porcentajes y, por lo tanto, decidimos únicamente exponer los principales. Es importante mencionar que el segmento al que vamos dirigidos con B Money, o sea el segmento de préstamos o Crowdlending, ha crecido alrededor de un 60% en los últimos meses, pasando así al primer lugar de Fintech en México.

---

<sup>56</sup> Finnovista . (2017). *El ecosistema Fintech de México crece un 50%*. 26 abril 2018, de Finnovista Sitio web: <https://www.finnovista.com/actualizacion-fintech-radar-mexico/>

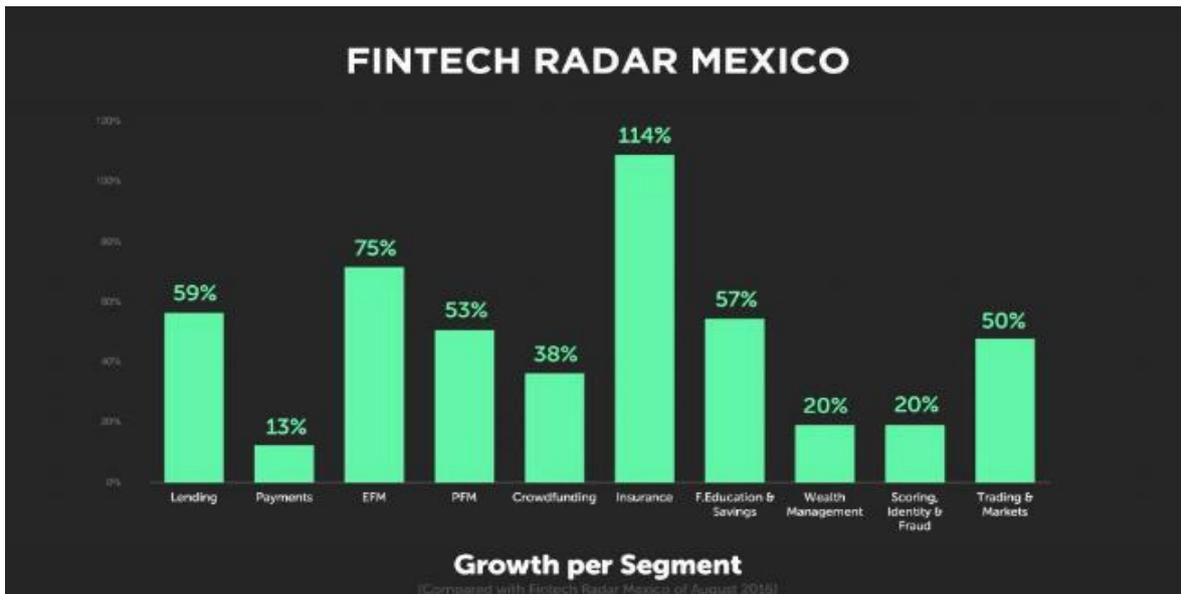


Imagen 34: Crecimiento Fintech por sector en México (Fuente: Finnovista)

La mayor parte de las Fintech se encuentran actualmente en la Ciudad de México, pero cada vez más se comienzan a utilizar en ciudades como Guadalajara y Monterrey. El 90% de las Fintech mexicanas únicamente operan en ese país y solo un 10% expande sus operaciones fuera de sus fronteras.

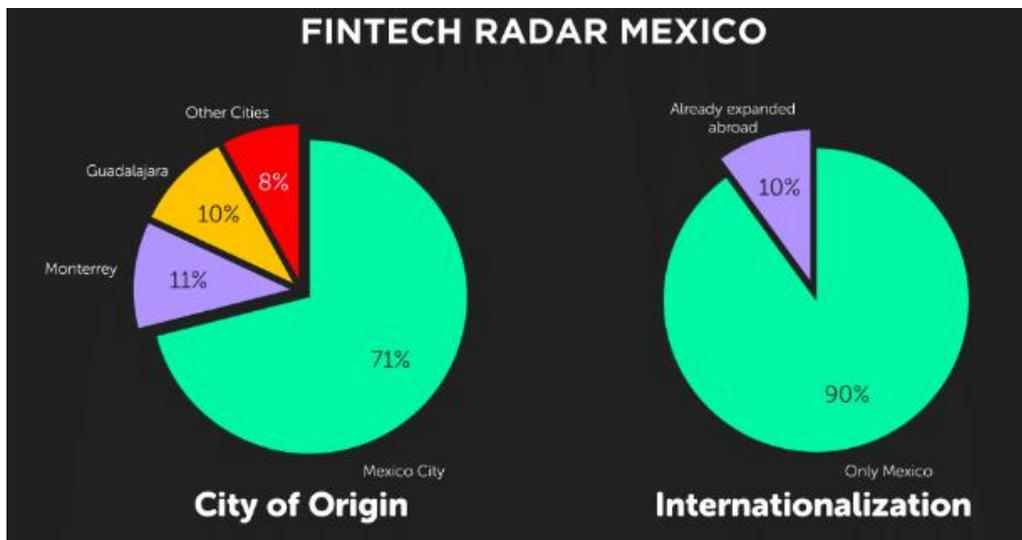


Imagen 35: Origen de las Fintech mexicanas (Fuente: Finnovista)

Según un estudio realizado por Finnovista, el 39% de las Fintech mexicanas están listas para escalar sus operaciones, mientras que el 22% aún se encuentran en crecimiento y expansión. Dentro del 39% restante quedarían todas aquellas Fintech que se encuentran en desarrollo o en sus inicios operativos.

## 10.4 REGULACIÓN FINTECH EN MÉXICO

El pasado mes de marzo entro en vigor la llamada en México como “Ley Fintech”. Dicha Ley regulará los servicios en los que las empresas financieras tecnológicas estarán participando, a las cuales la Ley denominó como Instituciones de Tecnología Financiera (ITF’s). La Ley a su vez regulará todas las cryptomonedas y cualquier otro modelo de negocio para prestar servicios financieros y que a la fecha actual no sean conocidos.

La regulación estará a cargo de la Comisión Nacional Bancaria y de Valores (CNMV), así como el Banco de México, la Secretaría de Hacienda y Crédito Público y la Condusef.

Para poder constituir una Institución de Tecnología Financiera la Ley especifica que se requiere aprobación por parte de la Comisión Nacional Bancaria y de Valores. Primero la empresa requiere estar constituida como una Sociedad Anónima y a su vez, cumplir con algunos requisitos de capital, políticas internas de prevención de lavado de dinero, confidencialidad, identificación de clientes entre otros muchos requisitos.

La nueva regulación mexicana marcará un referente en la región ya que es considerada como la Ley más completa en el mundo en temas de Fintech, tal y como lo dice Alejandro Consentino, CEO de Afluente en una entrevista para la revista Forbes.<sup>57</sup>

## 10.5 EL POR QUÉ DE LA EXTRAPOLACIÓN A MÉXICO

Según el mercado y la situación actual que presenta el mismo, creemos que México es una excelente alternativa de crecimiento para nuestra plataforma una vez establecida con éxito en España. Tal y como vemos en apartados anteriores, las Fintech están disruptiendo con gran fuerza en el mercado mexicano; situación que nos permite incursionar en esa nueva ola generada en esa región del mundo. México representa uno de los mercados más grandes y atractivos de América Latina y por consiguiente, creemos que nuestro servicio puede ser adaptado con gran aceptación.

La regulación aplicada en México, en cuanto a Fintechs se refiere, es un parteaguas en la digitalización de los servicios financieros en esa zona del mundo, ya que es considerada una de las mejores y más completas leyes en la materia. Al día de hoy no existen en México plataformas de Crowdlending para Pymes, por lo que, el mercado, aún es un mercado interesante y sin mucha competencia. Únicamente tenemos identificados dos proyectos similares y con poca participación en el mercado.

---

<sup>57</sup> Arturo Solis. (2018). *La regulación Fintech mexicana no la tiene ni Inglaterra*. 26 abril 2018, de Forbes Sitio web: <https://www.forbes.com.mx/la-regulacion-fintech-mexicana-no-la-tiene-ni-inglesa/>

Creemos que la viabilidad del proyecto dependerá en gran medida de la aceptación y del aprendizaje obtenido en España, por lo que la intención es extrapolarlo entre el segundo y tercer año de operaciones, siempre y cuando los resultados en España sean positivos.

Es necesario recalcar que, dadas las diferencias en tipo de cambio, tipos de interés, inflación y otros temas económicos, lo que podemos extrapolar es todo el modelo de negocio y el “know how” del mismo. Una vez extrapolado el modelo serán necesarias ciertas adecuaciones para que el producto, como tal, sea atractivo tanto para las Pymes mexicanas como para los inversores mexicanos.

## 10.6 NUESTRO MODELO EN MÉXICO

Como se ha venido comentando durante el presente trabajo, el modelo de negocio en México sería similar al español, la única materia que cambiaría es la oferta y algunos costes, pero en sí, la mecánica sería idéntica. Con todo esto lo que buscamos es seguir otorgando a nuestros clientes los mismos beneficios que en España y caracterizarnos en México como una opción atractiva para los agentes partícipes del modelo. La oferta en México igualmente va a ir dirigida a Pymes y estará centrada en montos desde \$250 mil hasta \$1 millón de pesos mexicanos.

### 10.6.1 *Figura Jurídica B Money México*

- **Denominación social:** B Money México S.A. Institución de Tecnología Financiera.
- **Socios:** Don José Luis Borrego Michel y Don David Gil Lobo.
- **Capital social:** \$500,000 MXN. Desembolsado íntegramente en el momento de la formación de la sociedad al 50% por cada socio.
- **Accionariado:** Distribuido al 50% entre las dos partes.
- **Administradores:** Por partes iguales ambos socios.
- **Pay-Out:** Se considera un Pay-Out del 20% a partir del 4 año, siempre y cuando exista la posibilidad de repartir dichos dividendos.

### 10.6.2 *Proceso B Money México*

El proceso normal que seguirá todo aquel que ingrese a la plataforma de B Money en México se dividirá, de igual manera, según el perfil del usuario, ya sea inversor o Pyme.

### Pyme:

- La Pyme hace el registro en la plataforma de su información general.
- Dentro de la información proporciona información de su cuenta, la cual será confidencial y únicamente para recepción de los fondos.
- La Pyme presenta proyecto por lo que debe de entregar cierta documentación con la finalidad de completar el expediente.

Datos de la empresa	Información de negocio	Proyecto	Información Financiera
CIF	Descripción	Monto requerido	Estados financieros (2 años y un parcial)
Razón Social	Fuentes de Ingreso	Destino del recurso	Principales gastos
Breve Historia	Mercado	Plazo del préstamo	Deudas actuales
Teléfono	Competencia	Tiempo para obtención	Previsiones de ingresos
Dirección		% de financiación	
Sector			
Socios			
Director General			
Redes Sociales y web			

Imagen 36: Documentación e información requerida Pyme en B Money México (Fuente: Elaboración Propia)

Al igual que en España, la plataforma comprobará la información recabada y hará un estudio de la empresa solicitante con la finalidad de calcular la capacidad de pago y otorgar así un rating que pueda dar certeza y confianza a los inversores una vez publicada la solicitud en la web.

De manera adicional a la documentación antes enlistada, se publicará la siguiente información:

- **Video:** La Pyme podrá publicar un video explicando brevemente su proyecto, donde podrá exponer un poco de información y sus necesidades. Este video será elaborado por equipo de B Money en conjunto con la Pyme para asegurar la claridad de información, buscando maximizar el impacto del mismo sobre clientes potenciales.
- **Resumen ejecutivo:** Consiste en un breve resumen que agrupe toda la información requerida de una manera más sencilla y concreta, así los inversores potenciales podrán informarse sobre las características del proyecto y de la empresa en la que pueden invertir.

### Inversor:

- El inversor se registra en la plataforma facilitando un correo electrónico.

- El inversor proporciona, mediante un formulario, su domicilio, ciudad de origen, documento de identidad y otro tipo de información necesaria para su registro. Los datos serán confidenciales.
- El inversor facilita su cuenta bancaria para recepción de los pagos mensuales realizados por la Pyme. Los datos serán confidenciales.
- Una vez que se cuenta con la información anterior el inversor puede elegir su perfil de inversión para comenzar a invertir.

El proceso Post Fondeo sería el mismo que en España, según si el proyecto logra fondearse en su plenitud con éxito o no, por lo que en ese sentido el negocio sería idéntico.

## 10.7 TARIFAS Y SERVICIOS PYME

Al igual que en la plataforma de España, el registro para la Pyme es un requisito indispensable para poder dar de alta el proyecto y poder así ser fondeado, dicho servicio será sin coste, con la finalidad de captar la mayor cantidad de proyectos en nuestro market place.

En relación a los contratos de préstamo la Pyme tendría los siguientes costos:

- **Comisión por asesoramiento en la publicación de proyectos:** En México cobraremos una tasa fija como asesoramiento la cual será del 5%. Ésta comisión será aplicada, sumando el IVA, sobre el préstamo concedido, siempre que sea fondeado completamente. El importe será deducido del monto a recibir por la empresa y será un único cobro en la fecha de otorgamiento del contrato de préstamo.
- **Comisión por administración:** Será como máximo del 3% anual, más IVA. Y se aplicará sobre el capital vivo del préstamo pendiente de amortizar al inicio del período en el que se hace un pago, y será pagadero a B Money de México en la fecha de las cuotas.
- **Marketing:** A todos los proyectos autorizados para su publicación se les realizará un video breve para publicar un poco del mismo y de la empresa y el equipo que lo conforman. El costo del video será de 4.500 pesos por proyecto. Estos vídeos serán similares en estilo y duración para todos los proyectos y clientes, adaptándose, por supuesto, a las características particulares de cada proyecto.
- **Comisión de venta de participaciones:** Los inversores tendrán la oportunidad de vender alguna de sus participaciones en un “Mercado

Alternativo” en donde otros inversores interesados en ese proyecto podrán comprarlas. El inversor vendedor podrá ser acreedor a una comisión del 2,5%, por tal concepto para poder ofrecer su participación en ese Mercado. Dicha comisión será pagada a B Money.

La plataforma no podrá recomendar algún determinado proyecto ya que está prohibido por la Ley antes citada. Los servicios de publicidad únicamente harán referencia a la difusión de los proyectos vigentes. La publicación de los proyectos en la plataforma no tendrá costes para la empresa o Pyme que desee financiarse, haciendo así nuestro producto mucho más atractivo que el entorno actual.

#### **10.8 TARIFAS Y SERVICIOS INVERSOR**

B Money de México no cobrará al inversor por sus servicios de gestión ni tampoco cobrará comisión por apertura y/o mantenimiento. Por concepto de comisión por servicios de pago, B Money de México podrá cobrar un 1,5% anual aplicado al valor capital prestado pendiente de amortizar al inicio del periodo mensual en el que se hace un pago y pagadero mensualmente, dicha comisión se repercutirá con la misma periodicidad que el pago de las cuotas del contrato de préstamo.

Los inversores tendrán la oportunidad de vender alguna de sus participaciones en un “Mercado Alternativo” en donde otros inversores interesados en ese proyecto podrán comprarla. El inversor vendedor podrá ser acreedor a una comisión del 2,5% por tal concepto para poder ofrecer su participación en ese Mercado.

#### **10.9 ESTRUCTURA ORGANIZATIVA EN MÉXICO**

Una vez que se arranque el proyecto en México, la dirección general de la nueva sociedad estará compuesta por el socio, José Luis Borrego dejando la de España en manos del socio David Gil. Los dos miembros del accionariado y fundadores de dicha sociedad serán responsables del consejo de administración de ambas sociedades, además de ser la cara pública de la empresa en sus respectivos países.

El organigrama inicial en México quedaría de la siguiente manera:

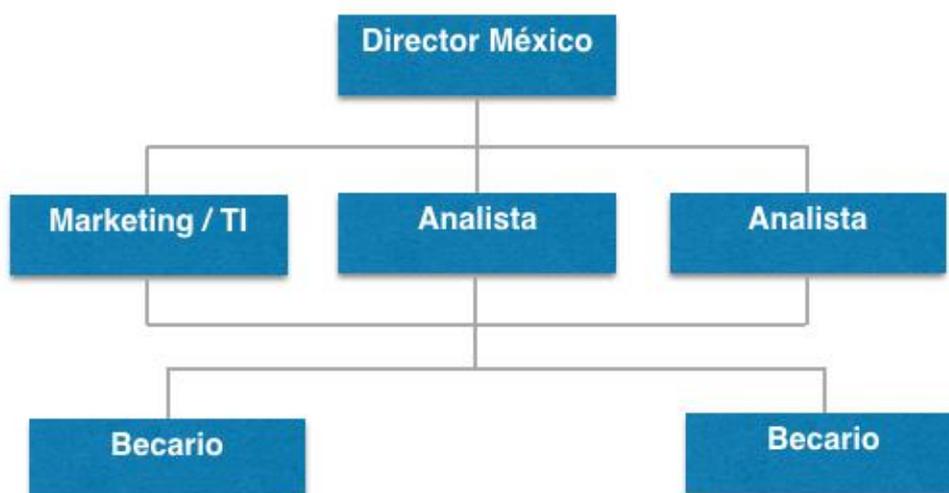


Imagen 37: Organigrama B Money de México (Fuente: Elaboración Propia)

## 10.10 COSTES Y ESTRUCTURA

Analizar los costes del proyecto es una parte vital del bussines plan, gracias a esto podemos prever cual será la rentabilidad de nuestra plataforma. Los costes que se analizan a continuación se dividen en los siguientes grupos para facilitar su análisis y comprensión:

### 10.10.1 Costes de constitución

Hace referencia al coste de constitución de la sociedad por parte de un notario público. Se consideran \$8.000 pesos como gasto inicial de constitución y el cual se realizará en un inicio, antes de arrancar operaciones en México.

A esto se debe considerar los 500.000 pesos desembolsados como fondos propios de la empresa mexicana y con los cuales se arrancarán operaciones.

### 10.10.2 Costes del personal

Los costes de personal dependerán de varios factores, como, por ejemplo:

- Número de empleados:

Una vez que arranque el proyecto en México, el socio José Luis Borrego dejará de percibir ingreso en España y pasará a recibirlo por parte de B Money

de México. Lo anterior ocurrirá a partir del segundo año, una vez que el proyecto mexicano se encuentre estable y con la posibilidad de pagar su sueldo.

Una vez que comience a percibir el sueldo sería de 300.000 pesos anuales, aunque se realizará un estudio cada año para variar el mismo; en el presente trabajo se estima que todos los años ganará dicha cantidad sujeta a la inflación aproximada a la fecha.

Se necesita un equipo profesional de un experto en Marketing con conocimiento en tecnologías de la información o web. A su vez contaremos con dos Analistas que ayude a vender y dar seguimiento a las Pymes e inversores. Se estima un sueldo para el experto en Marketing y para el Analista de 120.000 pesos anuales a cada uno. Contaremos con dos becarios que apoyarían a tareas administrativas, análisis y de marketing. En cuanto a los becarios es importante mencionar que en México no se acostumbra a pagar las prácticas profesionales.

En la estimación realizada no se considera incrementar el equipo durante los primeros años. A partir del 3 año se estima contratar un Analista más y una persona con tareas administrativas y de atención al cliente. Los sueldos estimados son de 120.000 y 72.000 pesos anuales respectivamente.

- Salario:

Todos los empleados deben tener un salario básico que sufrirá una variación anual de acuerdo con la inflación. El salario se establece de acuerdo al convenio del sector y de las variables que considere oportunas la empresa sobre la valía y responsabilidad del cargo.

Todo empleado tiene la posibilidad de obtener un salario variable siempre y cuando se cumplan unas metas preestablecidas por la organización y la sociedad pueda permitirse dicho pago.

- Seguridad Social:

La empresa debe abonar a la Seguridad social el 30% del sueldo bruto.

- Inflación:

Se utiliza la inflación publicada (6%) a la fecha por parte del Banco de México<sup>58</sup> en su página web.

---

<sup>58</sup> Banco de México. (2018). Inflación. 30 abril 2018, de Banxico Sitio web: <http://www.banxico.org.mx/portal-inflacion/index.html>

### **10.10.3 Costes de ventas**

Se consideran todos aquellos gastos que aportan un valor futuro a la empresa mediante la futura venta del servicio, por esto mismo se consideran costes de ventas los siguientes grupos:

- Marketing:

Al principio del proyecto estimamos mayores gastos de marketing para darnos a conocer de la forma más eficiente posible, tanto para las empresas como para los inversores.

- Eventos:

Se considera muy importante acudir a eventos especializados para darnos a conocer a inversores experimentados. Además, desde B Money se organizarán eventos propios. Por todo esto es importante valorar dicho gasto ya que se destinará un presupuesto a esta herramienta. Se tiene pensado realizar dos eventos anuales.

- Web y App:

Hace referencia al coste de creación de nuestra plataforma online, tanto en la Web como una App. Se incluye, además, el gasto de mantenimiento y actualización de dichos medios.

- Servicios profesionales:

Servicios prestados por agentes externos como es el caso de un asesoramiento legal y contable.

### **10.10.4 Costes de estructura**

Se consideran los costes fundamentales al funcionamiento diario de la empresa, exceptuando los gastos del personal a causa de su gran importancia, por lo que tiene un apartado completo para dichos gastos. Por consiguiente, se incluyen las diferentes partidas:

- Alquileres:

Se corresponde a los gastos de alquiler de la oficina donde estará nuestra sede y nuestros empleados, es decir, donde realizaremos la actividad empresarial. Se considera un costo bajo debido a que uno de los socios cuenta con propiedades las cuales puede alquilar a precio más accesible.

- Suministros:

Corresponde a los gastos de luz, teléfono, internet, agua, etc.

- Seguro de responsabilidad:

Al igual que en España, contaremos con un seguro de responsabilidad. Este seguro se deberá pagar anualmente, y según los precios estimados en los mercados se considera que este seguro tendrá un coste anual aproximado de 44.000 pesos.

## 10.11 VALORACIÓN B MONEY DE MÉXICO

A continuación, presentamos, paso a paso, la valoración de la extrapolación del proyecto en México. Es importante aclarar que las cifras y los precios son en pesos mexicanos.

### 10.11.1 Previsión de ingresos y costes:

PREVISIÓN DE INGRESOS					
Previsiones de Proyectos	Año1	Año2	Año3	Año4	Año5
Proyectos presentados	133	146	161	177	195
Proyectos aceptados	43	100	120	130	145
Proyectos con éxito	22	50	60	65	73
Importe Medio	300,000	330,000	363,000	399,300	439,230
Monto Prestado	6,450,000	16,500,000	21,780,000	25,954,500	31,844,175
Previsiones Inversores					
Inversores registrados	387	430	477	525	577
Inversión Promedio	16,667	38,372	45,660	49,465	55,173
Pagos Recibidos al año	537,500	1,375,000	1,815,000	2,162,875	2,653,681
Comisiones					
Comisión Media Intermediación Pyme	5%	5%	5%	5%	5%
Comisión Intermediación Inversor	1.5%	1.5%	1.5%	1.5%	1.5%
Comisión Administración Pyme	3%	3%	3%	3%	3%
Anualidad Capital Pendiente Inversor	1%	1%	1%	1%	1%
Comisión Mercado Alternativo	2.5%	2.5%	2.5%	2.5%	2.5%
Video Promocional	4,500	4,500	4,500	4,500	4,500

Imagen 38: Previsión de Ingresos B Money México (Fuente: Elaboración Propia)

### PREVISIÓN DE COSTES

<b>Costes de Personal</b>	<b>Año1</b>	<b>Año2</b>	<b>Año3</b>	<b>Año4</b>	<b>Año5</b>
Sueldo Bruto Socios	-	300,000	318,000	337,080	357,305
Empleados	360,000	381,600	577,920	612,595	649,351
Becarios	-	-	-	-	-
Seguridad Social (30%)	108,000	204,480	268,776	284,903	301,997
<b>Total</b>	<b>468,000</b>	<b>886,080</b>	<b>1,164,696</b>	<b>1,234,578</b>	<b>1,308,652</b>

<b>Coste de Ventas</b>	<b>Año1</b>	<b>Año2</b>	<b>Año3</b>	<b>Año4</b>	<b>Año5</b>
Marketing	60,000	63,600	67,416	71,461	75,749
Eventos	6,000	6,360	6,742	7,146	7,575
Web y App	70,000	74,200	78,652	83,371	88,373
Costes de asesoramiento	36,000	38,160	40,450	42,877	45,449
<b>Total</b>	<b>172,000</b>	<b>182,320</b>	<b>193,259</b>	<b>204,855</b>	<b>217,146</b>

<b>Costes Estructurales</b>	<b>Año1</b>	<b>Año2</b>	<b>Año3</b>	<b>Año4</b>	<b>Año5</b>
Alquileres	72,000	76,320	80,899	85,753	90,898
Mobiliario	60,000	15,000	30,000	15,000	15,900
Suministros	60,000	63,600	67,416	71,461	75,749
Seguros	44,000	46,640	49,438	52,405	55,549
<b>Total</b>	<b>236,000</b>	<b>201,560</b>	<b>227,754</b>	<b>224,619</b>	<b>238,096</b>

<b>Costes Totales</b>	<b>Año1</b>	<b>Año2</b>	<b>Año3</b>	<b>Año4</b>	<b>Año5</b>
Costes de constitución	8,000	-	-	-	-
Costes de Personal	468,000	886,080	1,164,696	1,234,578	1,308,652
Costes de ventas	172,000	182,320	193,259	204,855	217,146
Costes Estructurales	236,000	201,560	227,754	224,619	238,096
<b>Totales</b>	<b>884,000</b>	<b>1,269,960</b>	<b>1,585,709</b>	<b>1,664,051</b>	<b>1,763,894</b>

Imagen 39: Previsión de Costes en B Money de México (Fuente: Elaboración Propia)

<b>INGRESOS</b>	<b>Año1</b>	<b>Año2</b>	<b>Año3</b>	<b>Año4</b>	<b>Año5</b>
Comision Media Intermediación Pyme	322,500	825,000	1,089,000	1,297,725	1,592,209
Comision Intermediacion Inversor	8,063	20,625	27,225	32,443	39,805
Comision Administracion Pyme	96,750	247,500	326,700	389,318	477,663
Anualidad Capital Pendiente Inversor	64,500	165,000	217,800	259,545	318,442
Comisión Mercado Alternativo	6,719	17,188	22,688	27,036	33,171
Video Promocional	96,750	225,000	270,000	292,500	326,250
<b>TOTAL INGRESOS AL AÑO</b>	<b>595,281</b>	<b>1,500,313</b>	<b>1,953,413</b>	<b>2,298,567</b>	<b>2,787,539</b>
<b>COSTES</b>	<b>Año1</b>	<b>Año2</b>	<b>Año3</b>	<b>Año4</b>	<b>Año5</b>
Costes de constitución	8,000	-	-	-	-
Gastos en personal	468,000	886,080	1,164,696	1,234,578	1,308,652
Costes de ventas	172,000	182,320	193,259	204,855	217,146
Costes Estructurales	236,000	201,560	227,754	224,619	238,096
<b>TOTAL COSTES AL AÑO</b>	<b>884,000</b>	<b>1,269,960</b>	<b>1,585,709</b>	<b>1,664,051</b>	<b>1,763,894</b>
<b>UTILIDAD/PERDIDA</b>	<b>Año1</b>	<b>Año2</b>	<b>Año3</b>	<b>Año4</b>	<b>Año5</b>
	- 288,719	230,353	367,704	634,515	1,023,645

Imagen 40: Ingresos y Costes B Money de México (Fuente: Elaboración Propia)

Unos meses antes de iniciar las operaciones en México, se iniciará una campaña de “aviso” de la llegada de nuestra plataforma a “tierras aztecas”. Esto será con la finalidad de llamar la atención y generar un gran impacto para que el arranque de nuestra operación sea mucho más rápido y genere acercamiento de Pymes en el menor tiempo posible.

Debido a esto, consideramos que a lo largo del primer año estaremos captando la atención de aproximadamente 133 proyectos, de los cuales se aprobará y se financiarán un bajo porcentaje (es importante mencionar que al ya tener tiempo operando en España la plataforma ya tendrá nombre y será reconocida). El importe medio calculado según el análisis de las pocas alternativas similares que hay en México a la fecha es de \$300 mil pesos, por lo que optamos por utilizar esa misma media para realizar los cálculos de nuestros ingresos.

Tal y como se ha explicado en unos apartados anteriores, nuestros ingresos se generarán por una serie de comisiones cobradas principalmente a las Pymes. Estas comisiones no representan un coste muy elevado para ellas en comparación con los costos en el mercado tradicional en estos momentos. Consideramos que en el caso del “Mercado Alternativo”, únicamente el 50% querrá liquidez y por lo tanto venderá su crédito a un mercado secundario en nuestro market place.

En cuanto a los costes contaremos, básicamente, con los mismos que en el capítulo español, pero obviamente con particularidades como, por ejemplo, el de los becarios, ya que resulta que en México es muy común que no se les pague por petición de las mismas universidades. En cuanto al salario del socio y del director, es importante aclarar que durante el primer año de operaciones en México el seguirá percibiendo de la empresa española y a partir del segundo año ya estaría cobrando directamente en B Money de México y dejaría de percibir su remuneración correspondiente a España.

### 10.11.2 Estados financieros

ESTADOS FINANCIEROS						
Perdidas y Ganancias	Inicio	Año1	Año2	Año3	Año4	Año5
Ventas		595,281	1,500,313	1,953,413	2,298,567	2,787,539
Costo de Ventas		172,000	182,320	193,259	204,855	217,146
<b>Margen Bruto</b>		<b>423,281</b>	<b>1,317,993</b>	<b>1,760,153</b>	<b>2,093,712</b>	<b>2,570,393</b>
Gastos Estructura		236,000	201,560	227,754	224,619	238,096
Gastos de Personal		468,000	886,080	1,164,696	1,234,578	1,308,652
<b>EBITDA</b>		<b>+ 280,719</b>	<b>230,353</b>	<b>367,704</b>	<b>634,515</b>	<b>1,023,645</b>
Amortizaciones		20,000	25,000	35,000	20,000	20,300
<b>Beneficio Antes de Intereses e Impuestos</b>		<b>+ 300,719</b>	<b>205,353</b>	<b>332,704</b>	<b>614,515</b>	<b>1,003,345</b>
Gastos Financieros		-	-	-	-	-
Ingresos Financieros		-	-	-	-	-
<b>Beneficio antes de Impuestos</b>		<b>+ 300,719</b>	<b>205,353</b>	<b>332,704</b>	<b>614,515</b>	<b>1,003,345</b>
Perdidas a Compensar		-	- 300,719	- 95,366	-	-
<b>Beneficio despues de Compensación</b>		<b>+ 300,719</b>	<b>- 95,366</b>	<b>237,337</b>	<b>614,515</b>	<b>1,003,345</b>
Impuestos (30%)		-	-	71,201	184,355	301,003
<b>Beneficio Neto</b>		<b>+ 300,719</b>	<b>- 95,366</b>	<b>166,136</b>	<b>430,161</b>	<b>702,341</b>

Imagen 41: Pérdidas y Ganancias B Money de México (Fuente: Elaboración Propia)

Flujo de Caja	Inicio	Año1	Año2	Año3	Año4	Año5
+ Beneficios	-	300,719	95,366	166,136	430,161	702,341
+ Amortizaciones	-	20,000	25,000	35,000	20,000	20,300
+ Variación Fondo de Maniobra	-	-	-	-	-	-
- Inversiones	-	130,000	15,000	30,000	15,000	15,900
+ Variación Deuda	-	-	-	-	-	-
<b>Flujo de Caja antes de Dividendos</b>	-	<b>410,719</b>	<b>85,366</b>	<b>171,136</b>	<b>435,161</b>	<b>706,741</b>
- Dividendos	-	-	-	-	87,032	141,348
<b>Flujo de caja despues de Dividendos</b>	-	<b>410,719</b>	<b>85,366</b>	<b>171,136</b>	<b>348,129</b>	<b>565,393</b>
<b>CAJA ACUMULADA</b>	<b>500,000</b>	<b>89,281</b>	<b>3,915</b>	<b>175,051</b>	<b>523,180</b>	<b>1,088,573</b>

Balance General	Inicio	Año1	Año2	Año3	Año4	Año5
<b>Activo</b>						
Inmovilizado neto	-	110,000	100,000	95,000	90,000	85,600
Caja	500,000	89,281	3,915	175,051	523,180	1,088,573
	500,000	199,281	103,915	270,051	613,180	1,174,173
<b>Pasivo</b>						
Capital Social	500,000	500,000	500,000	500,000	500,000	500,000
Resultado Ejercicio	-	300,719	396,085	229,949	113,180	674,173
Prestamos Largo Plazo	-	-	-	-	-	-
	500,000	199,281	103,915	270,051	613,180	1,174,173
Comprobación	-	-	-	-	-	-

Imagen 42: Flujo de Caja y Balance General B Money de México (Fuente: Elaboración Propia)

Inversión, Amortización e Inmovilizado	Inicio	2019	2020	2021	2022	2023
<b>Inversiones</b>						
Equipo para puestos de trabajo		60,000.00	15,000.00	30,000.00	15,000.00	15,900.00
Diseño y Lanzamiento de la página		70,000.00	-	-	-	-
<b>Total</b>		<b>130,000.00</b>	<b>15,000.00</b>	<b>30,000.00</b>	<b>15,000.00</b>	<b>15,900.00</b>
<b>Amortizaciones</b>						
Amortización a 3 años		20,000.00	25,000.00	35,000.00	20,000.00	20,300.00
<b>Inmovilizado</b>						
Acumulado		130,000.00	145,000.00	175,000.00	190,000.00	205,900.00
Neto		110,000.00	100,000.00	95,000.00	90,000.00	85,600.00

Imagen 43: Cuadro Amortización B Money de México (Fuente: Elaboración Propia)

Al igual que en España, optamos por no acudir a financiamiento para no comprometer el flujo de la empresa y permitir la salud financiera necesaria para acudir a la expansión en ambos territorios. Podemos observar que a partir del tercer año ya contamos con beneficios positivos y con caja acumulada, también

positiva a pesar de que desde el cuarto año se descontará un 20% de dividendos para los socios.

Los gastos anuales van correlacionados al crecimiento de las operaciones de la empresa, donde a partir del tercer año se espera incrementar el personal y por ende la inversión en mobiliario.

### **10.11.3 Valoración**

Hacemos una valoración de la empresa por medio de la metodología de descuentos de los flujos de caja que la empresa irá generando a lo largo de los años. Generalmente se utiliza el WACC para descontar los flujos de caja de los proyectos para conocer su valor actual y poder así conocer la viabilidad de los mismos. Pero en nuestro caso en particular, tenemos el inconveniente de que al ser una startup, no existen empresas similares que coticen en el mercado. Según varios autores y profesores especialistas<sup>59</sup> en valoración, se suelen aplicar en casos similares unas tasas de descuento aproximada de entre 30% y 35% para proyectos como el nuestro.

Una vez que sabemos la tasa de descuento para proyectos como el nuestro procederemos a realizar el cálculo del valor residual de nuestro proyecto a partir del flujo de caja del año 5. Dicho cálculo representa la proyección del flujo de caja al “infinito” a partir del último periodo calculado y, para dicha proyección, se suele utilizar una tasa de crecimiento a perpetuidad, denominada por la letra “g”.

En cuanto a la tasa interna de rentabilidad o retorno (TIR), sabemos que nos permite medir y conocer la rentabilidad de la inversión realizada. La calculamos tomando en cuenta los desembolsos iniciales (-500.000 pesos), así como los flujos generados por el proyecto junto con el Valor Residual, previamente calculados.

Para realizar nuestra valoración elegimos en particular la tasa de descuento del 35% y un crecimiento del 0%. Estas cifras son así ya que queríamos conocer el escenario más ajustado y menos optimista, dado que el proyecto es una startup y por ende tiene una elevada incertidumbre. Otro factor importante del por qué elegimos la tasa de descuento más alta para el proyecto en México es por el actual periodo de elecciones que provocan una incertidumbre en la economía. De cualquier forma, optamos por presentar distintos escenarios de valoración en base a la tasa de descuento o costo de capital y el crecimiento a perpetuidad o “g”.

---

<sup>59</sup> Profesores: Pablo García y Jaime Álvarez. Además de consultaron fuentes como la siguiente: Juan Jesús Velasco. (2016). ¿Cómo valorar una startup?. 10 abril 2018, de Kewlona Sitio web: <http://www.kewlona.es/2016/12/valorar-una-startup/#DCF>

### VALORACION

VALORACION	Inicio	Año1	Año2	Año3	Año4	Año5
EBIT		300,719	205,353	332,704	614,515	1,003,345
-Impuestos		-	-	71,201	184,355	301,003
<b>NOPAT</b>		<b>300,719</b>	<b>205,353</b>	<b>261,502</b>	<b>430,161</b>	<b>702,341</b>
+Amortizacion		20,000.00	25,000.00	35,000.00	20,000.00	20,300.00
-Inversiones		130,000.00	15,000.00	30,000.00	15,000.00	15,900.00
+Variaciones Fondo Maniobra		-	-	-	-	-
-Dividendos		-	-	-	87,032.13	141,348.29
<b>FCF</b>		<b>410,719</b>	<b>215,353</b>	<b>266,502</b>	<b>348,129</b>	<b>565,393</b>
<i>Valor Residual</i>						1,615,409
Flujos a Descontar	- 500,000	- 410,719	215,353	266,502	348,129	2,180,802
Factor Descuento		1.350	1.823	2.460	3.322	4.484
<b>VNA</b>	- 500,000	- 304,236	118,163	108,318	104,810	486,348

TASA DESCUENTO	35%
VALOR EMPRESA	13,403.73
TIR	36%
G (Crecimiento)	0.0%

$$VR = \frac{F_n \cdot (1 + g)}{(WACC - g)}$$

Imagen 44: Valoración B Money de México (Fuente: Elaboración Propia)

Podemos observar cómo a pesar de haber elegido los escenarios menos prometedores para nuestro proyecto, la valoración del mismo arroja un resultado positivo. Al descontar con el 35% obtenemos un valor de la empresa de 13.403,73 pesos con una rentabilidad de 36%, esto nos indica que el proyecto es viable, ya que sería difícil que no existiera un crecimiento a partir del año 5.

A continuación, se observan los posibles resultados del valor de la empresa y de la TIR ante variaciones de la tasa de crecimiento y la tasa de descuento:

Valor Empresa		Crecimiento (g)			
		0%	1%	2%	3%
Costo de Capital	10%	3,604,311.76	4,033,390.81	4,569,739.62	5,259,330.95
	20%	992,709.76	1,064,463.07	1,144,188.98	1,233,294.41
	30%	214,548.61	237,302.61	261,681.91	287,867.08
	35%	13,403.73	27,708.10	42,879.39	58,998.89

TIR		Crecimiento (g)			
		0%	1%	2%	3%
Costo de Capital	10%	62%	65%	69%	73%
	20%	46%	47%	48%	50%
	30%	38%	39%	40%	40%
	35%	36%	36%	37%	38%

Imagen 45: Escenarios VAN y TIR B Money de México (Fuente: Elaboración Propia)

Analizando los distintos escenarios que pudiera arrojar nuestra valoración, observamos que en todos tenemos valores positivos y rentabilidades por encima de nuestro coste de capital. Elegimos como escenario de crecimiento máximo el 3% ya que es el crecimiento esperado para la economía mundial según el Banco Mundial y, por lo tanto, nos parece razonable que un negocio con la escalabilidad como el nuestro pueda llegar a crecer en ese rango.

#### 10.11.4 ROE

El Return on Equity o ROE es el indicador que nos permite conocer la rentabilidad del capital midiendo el rendimiento que obtienen los socios, o lo que es lo mismo, la capacidad de la empresa de remunerar al accionista.

ROE	Año1	Año2	Año3	Año4	Año5
Fondos Propios	500,000	199,281	103,915	270,051	613,180
Beneficio Neto	- 300,719	- 95,366	166,136	430,161	702,341
(-) Dividendos	-	-	-	87,032	141,348
Fondos Propios Finales	199,281	103,915	270,051	613,180	1,174,173
ROE	-151%	-92%	62%	70%	60%

Imagen 46: ROE de B Money de México (Fuente: Elaboración Propia)

Durante los primeros dos años el proyecto nos arroja un ROE negativo, ya que son los años en los que el proyecto arroja pérdidas. Pasando los primeros dos años de operación el proyecto arroja ROE's positivos de entre 60% y 70% respectivamente.

## 11. CONCLUSIONES GENERALES

En el presente trabajo se observa como las plataformas digitales están irrumpiendo en todo tipo de mercados, haciéndolos evolucionar hacia un mundo de conectividad y cooperación. Dentro de tanta diversidad de mercados, se destaca el mercado de plataformas de Crowdfunding, donde se crean plataformas con el objetivo de financiar a personas o proyectos, pero dentro de los múltiples tipos de plataformas de Crowdfunding que existen, el trabajo se ha orientado sobre las plataformas de Crowdlending, donde el fin de este tipo es financiar proyectos empresariales mediante la cooperación de diferentes personas.

Tras analizar el crecimiento de dichas plataformas en el mercado actual, se ha llegado a la conclusión de que es un mercado nuevo y con un gran potencial de crecimiento, tanto a nivel económico como a nivel social, donde las sociedades están cambiando rápidamente hacia un mundo más conectado y de cooperación.

Este nuevo entorno favorece claramente a la creación de dichas plataformas, un entorno en el que el sector bancario ha perdido reputación y confianza a causa de la crisis económica y financiera iniciada en 2007. Este sector, además, tras la implantación de MiFID II se ha visto obligado a estar mucho más regulado. Por todo ello se han visto reducidos el número de préstamos aceptados por el sector bancario, algo que ha abierto la puerta a la creación de las plataformas de Crowdlending.

Tras este primer análisis macroeconómico, se ha analizado la situación actual y el panorama futuro de la financiación mediante plataformas de Crowdlending a nivel global, especialmente en España y en México. En ambos países se observa un mercado en crecimiento y, sobre todo, con un gran potencial.

Se puede concluir que las plataformas de Crowdlending tienen unas tasas de reversión muy buenas, con unas tasas de crecimiento sumamente atractivas. Por lo que es un negocio o actividad empresarial con un importante potencial.

Por estos diferentes motivos, en el presente trabajo se expone la decisión de desarrollar una plataforma de Crowdlending en España y en México llamada B Money. El comienzo será en España y, si la plataforma cumple con los objetivos empresariales previamente establecidos, al tercer año del negocio se extrapolará la empresa a México con el fin de aprovechar el crecimiento de dicho nicho de mercado en el país azteca.

Tras dejar claras las intenciones de fundar B Money, es imprescindible la consiguiente elaboración de un plan de negocio, el cual ayude al desarrollo y

optimización del proyecto. Para ello se ha construido un business plan que supondrá la inmediata puesta en marcha de esta plataforma en España, y posteriormente en México, un país en el que estamos sumamente interesados en expandirnos.

Se concluye que el presente proyecto tendrá gran probabilidad de éxito tras el análisis financiero que se ha realizado previamente en el presente trabajo. Es decir, el proyecto de creación de la plataforma digital o empresa de base tecnológica B Money tiene un gran nivel de viabilidad en diferentes aspectos, ya sean tanto a nivel económico como empresarial o del propio del entorno. Por esto, se pueden destacar las siguientes viabilidades: la viabilidad estratégica de la empresa, la viabilidad que presenta el mercado, la viabilidad operativa del proyecto y la viabilidad financiera del business plan.

## BIBLIOGRAFÍA

- Oro y Finanzas. (2015). ¿Qué es y qué significa Fintech?. 28/02/2018, de Oro y Finanzas Sitio web: <https://www.oroymas.com/2015/03/que-significa-fintech/>
- Comité de Supervisión Bancaria de Basilea. (2017). Fintech developments and forward-looking scenarios. En Implications of fintech developments for banks and bank supervisors(8). Basilea: Basilea.
- Banco de Desarrollo de América Latina. (2016). La revolución de las empresas Fintech y el futuro de la banca. -: Banco de Desarrollo de América Latina.
- Schwab, K. (2015). Are you ready for the technological revolution?. World Economic Forum.
- Porter, M. E. (1991). Estrategia Competitiva. Técnicas para el Análisis de los Sectores Industriales y sus Competidores. 37ª ed. Compañía Editorial Patria.
- Schwab, K. (2016). La Cuarta Revolución Industrial. 001 ed. DEBATE.
- William Michael Cunningham. (2016). Crowdfunding. En The Jobs Act "Crowdfunding Guide To Small Businesses and Startups"(99). TempleHills Maryland USA: Apress.
- Tatiana Bravo Jiménez. (2017). Plan de Negocio "Plataforma de Crowdequity". Madrid, España: TFM.
- Lánzanos. (2015). ¿Cómo funciona?. 09 marzo 2018, de Lánzanos Sitio web: <https://www.lanzanos.com/como/funciona/>
- Debitoor. (ND). ¿Que es el crowdfunding?. 09 marzo 2018, de Debitoor Sitio web: <https://debitoor.es/glosario/definicion-crowdfunding>
- Socios Inversores. (ND). Los cuatro tipos de Crowdfunding. 13 marzo 2018, de Socios Inversores Sitio web: <https://www.sociosinversores.com/Los-cuatro-tipos-de-crowdfunding>
- Mateo Canadell y Juan Manuel Salcedo. (2016). Como funciona el Crowdfunding?. En "Las Fintech, Nuevo Desafío para el Sector Financiero"(30). Madrid: TFM
- BBVA. (2015). "Los seis riesgos financieros del crowdfunding". 15 marzo 2018, de BBVA Sitio web: <https://www.bbva.com/es/seis-riesgos-financieros-crowdfunding/>
- Statista. (2018). Crowdfunding - Statistics & Facts. 15 marzo 2018, de Statista Sitio web: <https://www.statista.com/topics/1283/crowdfunding/>
- Joseph Hogue. (2017). 10 Crowdfunding Statistics. 15 marzo 2018, de Crowd 101 Sitio web: <https://www.crowd101.com/crowdfunding-success-statistics-raise-money-online/>
- Brand Finance, 2018. Global 500. 2018, s.l.: Brand Finance.
- Deylen, P., 2017. Economía colaborativa, clave para el desarrollo. Forbes.

- Rueda, C., 2016. El peso de la economía colaborativa se multiplicará por veinte en Europa. 20 Minutos.
- García-Ochoa, D., 2016. Economía colaborativa y financiación. Diario La Ley, Nº 8807, (20 de Julio), Sección Doctrina.
- LIBERT, B.; WIND, Y.; BECK, M. (2014). «What Airbnb, Uber, and Alibaba have in common». Harvard Business Review. Disponible en línea: <<https://hbr.org/2014/11/what-airbnb-uber-and-alibaba-have-in-common>>.
- CREUS, J. (2014). «Pentagrowth». Disponible en línea: <<http://pentagrowth.com/>>.
- ESADE (2016). Nosotros compartimos. ¿Quién gana? Disponible en línea: <http://www.slideshare.net/acanyi/antena-de-innovacin-social-nosotros-compartimos-quin-gana-controversias-sobre-la-economia-colaborativa>
- HELMS, B.; PALACIOS, A. (2016). «The sharing economy can transform economic development». Disponible en línea: <<http://www.fomin.org/en-us/Home/FOMINblog/Blogs/DetailsBlog/ArtMID/13858/ArticleID/5966/LaEconom237a-Colaborativa-y-su-capacidad-para-transformar-el-desarrollo-en-Am233rica-Latina.aspx>>.
- KELLY, K. (2009). «Better than owning». The Technium. Disponible en línea: <<http://kk.org/thetechnium/betterthan-own/>>.
- ONE EARTH (2015). Local governments and the sharing economy. Disponible en línea: <[http://www.localgovsharingecon.com/uploads/2/1/3/3/21333498/localgovsharingecon\\_report\\_full\\_oct2015.pdf](http://www.localgovsharingecon.com/uploads/2/1/3/3/21333498/localgovsharingecon_report_full_oct2015.pdf)>.
- Figar, P. y otros. (2016). España 4.0. El reto de la transformación digital de la economía. Siemens ed. Roland Berger S.A..
- Fondo Monetario Internacional. (2016). Informe Global de Tecnologías de la Información. Roland Berger .
- Colectual. (2016). Guía Colectual sobre el crowdlending en España. España: Colectual Web.
- Asociación Española de Fintech e Insurtech. (2018). Inicio página web. 29 marzo 2018, de AEFI Sitio web: <https://asociacionfintech.es>
- Capgemini. (2017). World Fintech Report 2017. 30 marzo 2018, de Capgemini Sitio web: <https://www.capgemini.com/service/introducing-the-world-fintech-report-2017/>
- Jefatura del Estado, 2006. BOE núm. 285.
- Crowdlending.es, 2016. Fiscalidad del Crowdlending. Crowdlending.es.
- Segura, J., 2017. ¿Cómo declaro mis ingresos de crowdlending?. Estratega Financiero.

- Ministerio de Empleo y Seguridad Social. (2018). Cifras Pyme Febrero 2018. 08 abril 2018, de Ministerio de Empleo y Seguridad Social Sitio web: <http://www.ipyme.org/es-ES/publicaciones/Paginas/estadisticaspyme.aspx>
- Jefatura del Estado, 2015. BOE núm 101.
- López, Esteban. «Análisis de la Nueva Ley de Crowdlending.» Crowdlending.es (2016).
- Asociación Española Fintech e Insurtech. Libor Blanco de la Regulación Fintech en España. 2017.
- Ministerio de la Presidencia. «Real Decreto Legislativo 1/2010.» 2010.
- Instituto Nacional de Estadística y Geografía . (ND). Referencias Geográficas y Extensión Territorial de México. 25 abril 2018, de INEGI Sitio web: [http://www.inegi.org.mx/inegi/SPC/doc/internet/1-GeografiaDeMexico/MAN\\_REFGEOG\\_EXTTERR\\_VS\\_ENERO\\_30\\_2088.pdf](http://www.inegi.org.mx/inegi/SPC/doc/internet/1-GeografiaDeMexico/MAN_REFGEOG_EXTTERR_VS_ENERO_30_2088.pdf)
- El Economista. (2018). Vistazo al sector bancario en México. 25 abril 2018, de El Economista Sitio web: <https://www.eleconomista.com.mx/opinion/Vistazo-al-sector-bancario-en-Mexico-20180227-0133.html>
- El Economista. (2017). México cuenta con 123.5 millones de habitantes. 25 abril 2018, de El Economista Sitio web: <https://www.eleconomista.com.mx/politica/Mexico-cuenta-con-123.5-millones-de-habitantes-20170710-0116.html>
- Finnovista . (2017). El ecosistema Fintech de México crece un 50%. 26 abril 2018, de Finnovista Sitio web: <https://www.finnovista.com/actualizacion-fintech-radar-mexico/>
- Arturo Solis. (2018). La regulación Fintech mexicana no la tiene ni Inglaterra. 26 abril 2018, de Forbes Sitio web: <https://www.forbes.com.mx/la-regulacion-fintech-mexicana-no-la-tiene-ni-inglaterra/>
- Banco de México. (2018). Inflación. 30 abril 2018, de Banxico Sitio web: <http://www.banxico.org.mx/portal-inflacion/index.html>
- Juan Jesús Velasco. (2016). ¿Como valorar una startup?. 10 abril 2018, de Kewlona Sitio web: <http://www.kewlona.es/2016/12/valorar-una-startup/#DCF>

