



ICADE BUSINESS SCHOOL

¿SE PUEDE REACTIVAR LA ECONOMIA ESPAÑOLA CON LA MICROFINANCIACIÓN COLECTIVA?

Autor: Judit Sánchez Torres

Director: Luís Garvia Vega

Madrid
Junio 2017

Judit
Sánchez
Torres

¿SE PUEDE REACTIVAR LA ECONOMÍA ESPAÑOLA CON LA MICROFINANCIACIÓN COLECTIVA?



RESUMEN.

El objetivo de este trabajo es poder hacer un breve recorrido sobre la evolución de los microcréditos, desde sus inicios en los años 70 pasando por la concesión de estos en España post, durante y tras la crisis económica. Se trata de explicar de una forma más concreta la revolución de la microfinanciación colectiva que trae el movimiento Fintech al sistema financiero español, tras la crisis. Y, por último, veremos los impactos e innovaciones que esto provoca en la economía española.

Con todo esto, se quiere llegar a poder responder a la pregunta a modo de conclusión: *¿Se puede salvar la economía española con la microfinanciación colectiva?* Sin duda es una pregunta con muchos matices de respuesta y de gran complejidad, pero que se intentará, con este estudio, resolverla o al menos dar una visión más sencilla a todos los impactos sobre la economía.

Palabras clave: crowdfunding, fintech, microcrédito, microfinanciación colectiva, crisis económica.

INDICE.

1. INTRODUCCION.....	6
1.1. OBJETIVOS.....	6
1.2. ESTRUCTURA.....	6
1.3. METODOLOGIA.....	7
PARTE 1.	
2. MICROCREDITOS.....	9
2.1. HISTORIA. SUS INICIOS.....	9
2.2. CARACTERISTICAS DE LOS MICROCREDITOS.....	11
2.3. EVOLUCION HACIA EL MUNDO DESARROLLADO.....	12
2.4. EVOLUCION DEL MICROCREDITO EN ESPAÑA.....	14
2.5. CREDITOS VS. EMPRENDIMIENTO EN ESPAÑA.....	19
PARTE 2.	
3. LA REVOLUCION DEL MUNDO FINTECH.....	25
3.1. ¿QUÉ SON LAS FINTECH?.....	25
3.2. SITUACION DE LAS EMPRESAS FINTECH.....	26
3.3. ENTORNO ECONOMICO ESPAÑOL.....	29
3.4. INVERSION POR EL MOVIMIENTO FINTECH.....	30
3.5. FACTORES IMPORTANTES PARA LA INNOVACION Y OPORTUNIDADES DE LAS FINTECH.....	32
3.6. AREAS DE INNOVACION DE LAS FINTECH.....	33
3.7. ¿ESTAN REGULADAS LAS FINTECH?.....	34
3.8. LAS FINTECH COMO MODELO REVOLUCIONARIO EN EL SECTOR BANCARIO.....	34
4. MODALIDADES DE LA MICROFINANCIACIÓN COLECTIVA DEL MOVIMIENTO FINTECH.....	35
4.1. CROWDFUNDING.....	36
4.1. ¿QUÉ ES EL CROWDFUNDING?.....	36
4.2. CLAVES DEL EXITO.....	38
4.3. LA LEGISTLACION ACTUAL DEL CROWDFUNDING.....	39
4.4. MODALIDADES DEL CROWDFUNDING.....	40
4.4.1. EQUITY CROWDFUNDING.....	40
4.4.2. REWARD BASED CROWDFUNDING.....	40
4.4.3. DONATION BASED CROWDFUNDING.....	41
4.4.4. CROWDLENDING (P2P LENDING).....	41

4.4.5. INVOICE TRADING MEDIANTE CROWDLENDING	42
4.4.6. CROWDFUNDING VS. CROWDLENDING (P2P LENDING).....	43
4.4.7. CLAVES PARA EL ÉXITO DE UNA CAMPAÑA DE CROWDFUNDING.....	44
4.4.8. ANALISIS CUANTITATIVO DE LA FINANCIACION POR FINTECH.	45
PARTE 3.	
5. ANALISIS.....	49
5.1. CASO DE ÉXITO DE MICROCRÉDITO	49
5.1. CASO DE ÉXITO DE MICROFINANCIACIÓN (FINTECH)	55
5.3. LA REVOLUCION DE LA MICROFINANCIACION COLECTIVA Y LOS MICROCRÉDITOS.	56
6. CONCLUSIONES	61
7. BIBLIOGRAFIA.....	64

1. INTRODUCCION.

1.1. OBJETIVOS

Con este estudio quiero demostrar que, con conceptos tan básicos como los microcréditos, se puede recuperar el sistema bancario español y, como consecuencia, mejorar la economía española.

El microcrédito, que tiene una base humanitaria y cuyo objetivo principal es la ayuda social, puede propiciar a la recuperación de la estabilidad económica de un país como es España.

Para que esto ocurra, este concepto debe haber evolucionado al mismo ritmo que las necesidades y las tendencias del mercado. Por lo tanto, en este estudio veremos un seguido de conceptos, métodos y modelos que puedan dar respuesta a la siguiente pregunta: *¿Se puede salvar la economía española con la microfinanciación colectiva?*

1.2. ESTRUCTURA

Para realizar el trabajo final del máster en Finanzas he seguido una estructura muy clara para poder diferenciar las distintas partes que la componen.

El trabajo consta de tres partes bien diferenciadas. La primera de ellas, es un estudio exhaustivo de lo que han sido los microcréditos desde sus inicios de los años 70 hasta la actualidad. En este punto podemos encontrar desde las características más relevantes de los microcréditos en sus inicios como el desarrollo de estos en el mundo desarrollado, centrándonos en el caso en España. En esta parte, también podemos ver la evolución y la relevancia de este mecanismo de financiamiento antes, durante y después de la crisis económica global, haciendo hincapié en la importancia de estos para los emprendedores.

En la segunda parte, la más extensa tanto en contenido como conceptos innovadores, encontramos el movimiento Fintech (*Finance & Technology*) y todas sus modalidades de microfinanciación. Aquí, podemos encontrar la explicación del concepto como la evolución, el impacto y las oportunidades del movimiento Fintech. A su vez, este

apartado también se centra en las formas de microfinanciamiento que han adquirido gran importancia gracias a este movimiento y que en gran parte son una evolución de los microcréditos (parte 1).

La tercera y última parte es la menos teórica y más de aportación de ideas. En esta parte podemos ver la importancia de la microfinanciación en España y el gran roll que están cogiendo las fintech en las entidades financieras españolas.

1.3. METODOLOGIA

Para poder realizar el siguiente estudio que presento con mi trabajo final de master, ha combinado documentación oficial con artículos de prensa y de asociaciones involucradas en el tema de los microcréditos y del movimiento Fintech.

PARTE 1.

2. MICROCREDITOS.

2.1. HISTORIA. SUS INICIOS.

El concepto microcrédito fue creado por el Dr. Akhter Hammed Khan, pero quien lo puso en práctica a mediados de los años 70, fue Muhammad Yunus, profesor doctorado en los EE.UU.

Yunus al volver de Estados Unidos en 1972, se dio cuenta que en la región de Jobra de Bangladesh la pobreza nunca se podía extinguir porque la economía dejaba de lado a este tipo de personas. Yunus se refería a que los bancos no prestaban dinero si no se presentaba una garantía a que ese préstamo sería devuelto y, por eso, se generaba este círculo vicioso que impedía que una persona pobre saliera del umbral de precariedad que se encontraba.

Ante de esta situación, Yunus tuvo la necesidad de poner una solución a las precarias condiciones en que se encontraba esta población de Bangladés, uno de los países más pobres del mundo. El profesor, descubrió que mediante un pequeño préstamo se podía producir un cambio notable en las posibilidades económicas de aquellas personas en situaciones precarias que no tenían recursos para sobrevivir o para financiar pequeños proyectos laborales. Por ello, creo el concepto de microcrédito.

El primer préstamo realizado fue de un total de 27 dólares a una mujer que hacía muebles de bambú. Este negocio le permitía vivir tanto a su familia como a ella. Como el negocio era con un volumen de trabajo muy bajo y la situación que se enfrentaba ella y su familia era muy precaria, ningún banco tradicional le hubiera concedido un préstamo. Esto les ocurría a muchas familias ya que el riesgo de impago era demasiado alto en estos casos y los bancos no querían asumir posibles pérdidas.

No fue hasta el 1976, que el proyecto fuera totalmente exitoso y fue cuando Yunus fundó el *Grameen Bank* para poder promocionar este tipo de crédito y llegar a una mayor parte de la población en Bangladés. Desde entonces, este banco ha repartido más de tres millones de dólares en préstamos. El mecanismo de devolución de los préstamos era mediante grupos solidarios, que solicitaban un préstamo, de forma conjunta. En el

momento del retorno del capital, todos los componentes del grupo eran responsables de la devolución de esta “*garantía social*” y hasta que no se devolviera íntegramente, el resto de los componentes no podían solicitar otro préstamo. Si durante el periodo de tiempo, previamente marcado, ningún componente del grupo devolvía dicho préstamo, nunca más se les concedería otro.

Esta entidad bancaria se creó únicamente para prestar este tipo de préstamos a las personas más desfavorecidas de Bangladesh, convirtiéndose en accionistas de dicha entidad. Los receptores de dichos créditos también se comprometen con estos 16 principios, que no son obligatorios, pero que se consideran puntos positivos, como serían: cultivar vegetales, beber solo agua canalizada o enviar a sus hijos a la escuela, por ejemplo. También por formar parte, obtienen un teléfono móvil, y Yunus considera que estar en la sociedad de la información les abre muchas posibilidades. En cuanto el banco ha ido creciendo, ha desarrollado otros mecanismos alternativos de créditos y, actualmente, se ofrecen distintos tipos de préstamos como los hipotecarios o los empresariales desde proyectos textiles, a proyectos para la pesca. En la actualidad, se estima que alrededor de unos 52 países tienen instituciones parecidas (aprox. 7.000 entidades) que ofrecen microcréditos con el mismo mecanismo que el *Grameen Bank*. Gracias al éxito que ha tenido este modelo de micro financiamiento, muchos países desarrollados han adoptado este modelo.

En términos numéricos, esta institución sin ánimo de lucro, ha salvado cientos de miles de personas en esta situación y está formado por más de 22.000 trabajadores en más de 38.000 pueblos de Bangladesh. El préstamo medio es de 75 dólares con un máximo de 300 dólares. Un dato curioso, es que, un 95% del total de préstamos dispensados por *Grameen Bank* son concedidos a mujeres. Esto se da por dos razones: en primer lugar, es porque Yunus considera que son el sector de la población que más sufre la pobreza y que los préstamos de estas mujeres repercutirán a toda su familia. En segundo lugar, es porque la tasa de devolución del total de préstamos concedidos a mujeres es del 97%. A pesar de su éxito, Yunus tuvo que enfrentarse a dos grupos opositores de su proyecto. En primer lugar, los maridos de las mujeres que contrataban los microcréditos. Como el mayor número de clientes que tenía y tiene *Grameen Bank* eran mujeres, sus maridos

se sentían ofendidos de que sus mujeres, analfabetas la mayoría y sin experiencia con el dinero, obtenían con mayor facilidad estos créditos. En segundo lugar, se tuvo que enfrentar con el grupo religioso *Mullahs*, los cuales decían que aceptar dinero de esta institución iba en contra de la religión. Esto ocurrió, básicamente, porque Bangladesh era y sigue siendo una sociedad machista, en la cual la cultura y la educación se basa en la religión. A pesar de ello, Yunus y su proyecto han recibido muchos premios entre los que destaca, el premio Nobel de la Paz en 2006 “por su lucha por una economía justa para las clases pobres”.

2.2. CARACTERISTICAS DE LOS MICROREDITOS.

Como ya hemos visto en el primer punto, inicialmente, en los países en vías de desarrollo, el microcrédito era un pequeño préstamo ofrecido a un individuo o conjunto de personas sin recursos. Que disponían de ningún tipo de aval ni de garantía para poder optar al préstamo clásico en una institución financiera tradicional.

Los usuarios de este tipo de financiación se encontraban bajo el umbral de la pobreza. Muchos de ellos eran campesinos, artesanos, mujeres solteras, cabezas de familia, o pensionistas. No podían permitirse una vida digna, ya que no disponían de estudios ni de trabajo. Por lo tanto, el objetivo principal del microcrédito era hacer llegar una pequeña suma de dinero a este tipo de personas. Gracias a ello, podían emprender pequeños negocios familiares. Además, tenían la oportunidad de poder salir de la situación de precariedad, tanto financiera como social, en la que se encontraba este sector de la población.

Estos microcréditos se otorgaban a un tipo de interés muy bajo y eran devueltos entre un periodo de uno a cinco años. Durante la duración de éste, se iba controlando la inversión o el negocio que se había desarrollado a partir de él para ver la viabilidad y rendimiento del negocio o de la inversión. Por lo tanto, antes de la concesión del microcrédito, se hacía un estudio del perfil para valorar si era apto o no.

Los microcréditos funcionaban de manera grupal, como hemos comentado anteriormente. De esta forma, la institución que proporcionaba la financiación tenía una cierta seguridad de la devolución del crédito.

En ningún caso los microcréditos eran un instrumento de caridad ni un dinero a fondo perdido para ayudar a un sector de la población más desfavorecida. Tampoco era un préstamo solo para emprendedores, si bien es cierto que actualmente están más orientados hacia PYMES o STARTUP.

2.3. EVOLUCION HACIA EL MUNDO DESARROLLADO.

Como hemos visto, los microcréditos desde sus inicios han sido destinados a los países subdesarrollados o en vías de desarrollo, pero también tenemos que tener presente que a mediados de los años ochenta el concepto de financiamiento que Yunus había creado con el *Grameen Bank* se extendió hacia los países desarrollados como España o Estados Unidos.

Al principio se pensó que los microcréditos no serían una buena idea para implantarla en los países del primer mundo, ya que estos constan de servicios sociales y de ayudas para la creación de empresas. Yunus mostró su preocupación en la Cumbre Global del Microcrédito celebrada en Halifax (Canadá) en noviembre del 2006, por el hecho de que las entidades financieras tradicionales buscaran el lucro con este tipo de financiamiento en detrimento al servicio social que se estaba dando a cabo con este.

Actualmente, los microcréditos están presentes en los países desarrollados con otras finalidades, aplicaciones y funcionalidades, pero siempre intentando que se basen en el concepto inicial. Éstos son una variante del sistema prestamista tradicional para acceder a la financiación de forma práctica y rápida. Está dirigido a las personas que necesitan un empuje económico en algún proyecto empresarial o personal y que han sido desestimados por un banco tradicional.

En España, los microcréditos oscilan entre 10.000 y 25.000€¹, que sería en media el mínimo requerido para abrir un negocio. Estos normalmente se encuentran bajo la ausencia de comisiones y la no exigencia de avales o garantías para la concesión del microcrédito. El pago de las cuotas suele ser bastante flexible, tanto por la cuantía de estas, como en la periodicidad.

En España, el perfil del solicitante son los autónomos, inmigrantes, mujeres y estudiantes. Para poder solicitar un crédito de estas características la entidad bancaria realiza una evaluación del proyecto y se debe presentar la documentación pertinente.

Hasta el 2001, los microcréditos no tuvieron presencia en España. Fue gracias a la implicación de las cajas de ahorro que se introdujeron. La entidad pionera fue Caixa Catalunya a través de su fundación Un Sol Món y CajaGranada con su fundación para el Desarrollo solidarios.

El concepto fue introducido en España como un préstamo de baja cuantía con el fin de poder emprender una actividad económica que permitiera el autoempleo, la creación de un pequeño negocio o para la solución de problemas de extrema necesidad.

Tras el paso de la crisis económica y tras la desaparición de las Cajas de Ahorros, los microcréditos han sido adoptados por otras entidades. La mayoría de ellas están estrechamente ligadas a bancos españoles o internacionales que abalan su credibilidad de financiación. Actualmente, podemos encontrar ejemplos como: *Kabbage*, *Cofidis*, *Caixabank*, *EcoMicrocréditos* o *BBK solidario*.

¹ Referente al artículo elaborado por Infoautónomos en octubre del 2014.

2.4. EVOLUCION DEL MICROREDITO EN ESPAÑA.

En el caso de España el microcrédito no apareció hasta mediados de los años noventa, gracias a algunas asociaciones y a unos organismos no gubernamentales. Aun así, no fue hasta el 2001 cuando a través de las Cajas de Ahorro, se realizó una mayor aportación a la Obra Social. De las principales entidades pioneras en este sector podríamos destacar dos cajas: Por un lado, encontramos la Caixa Catalunya, a través de su fundación *Un Sol Món*, y, por el otro lado, encontramos la CajaGranada, a con su Fundación CajaGranada para el Desarrollo Solidario. A partir de aquel momento distintas cajas se sumaron a la iniciativa y crearon sus propios productos financieros.

Fue muy lógico que las protagonistas de esta iniciativa social fueran las Cajas de Ahorro, ya que eran las entidades financieras que en aquel momento se centraban más en las obras sociales más que en otros aspectos del sistema financiero, eran los bancos, quienes se centraban en a la actividad principal de la banca tradicional.

A pesar de que cada Caja de Ahorro implantaban sus propios microcréditos y cada una tenían sus criterios, el sector del microcrédito en España era muy heterogéneo, podemos identificar similitudes entre ellos como el hecho de que estas entidades tenían dos formas principales de financiarse para poder conceder estos microcréditos:

1. Se financiaban mediante recursos propios de la entidad.
2. Se financiaban mediante líneas del Instituto de Crédito Oficial u otras instituciones públicas, es decir, con programas de las entidades de crédito adheridos a iniciativas de las Administración pública.

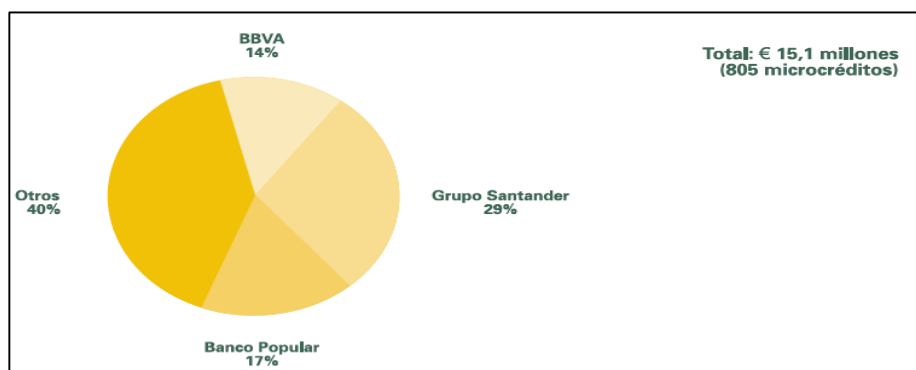
También podemos ver, que en aquella época las distintas entidades tenían un mismo destino del crédito. Este destino era que los microcréditos debían servir para aquellas personas que querían emprender un pequeño proyecto empresarial y que no tuvieran los suficientes recursos y garantías para poder obtener un crédito por la banca tradicional. De esta manera este colectivo que estaba excluido de la financiación

tradicional podía tener acceso a una financiación similar y de esta manera también se incentiva a los emprendedores del país.

Desde sus inicios, en 2001, se estima que las Cajas de Ahorros concedieron aproximadamente unos 21.077² microcréditos por una cuantía de 213 millones de euros. El importe medio del crédito fue de 10.000€, aproximadamente.

En general, objetivo que tenían las cajas con esta iniciativa era hacer que el crédito dejara de ser un privilegio para ser derecho fundamental de todos los españoles. Según el Libro Blanco del Microcrédito (2005), España tenía un 9,4% del total de su población en exclusión financiera y, por lo tanto, estos créditos eran una herramienta muy fácil para poder incentivar el autoempleo y ayudar así a toda aquella parte de la población que sufría exclusión social y/o financiera.

A parte de las Cajas de Ahorro otro elemento clave fue el Estado, puesto que desde el principio demostró un gran interés por las micro finanzas, creando el Instituto de Crédito Oficial (ICO). En 2002, inició el primer programa de ámbito nacional de microcréditos, en el cual entre el 2002 y el 2003 firmaron 15 cajas, en el siguiente año 9 entidades más y en el 2005 37 más. Por lo tanto, podríamos decir que el Estado usó las Cajas como intermediarias entre él y las personas que se encontraban en exclusión financiera mediante el ICO.

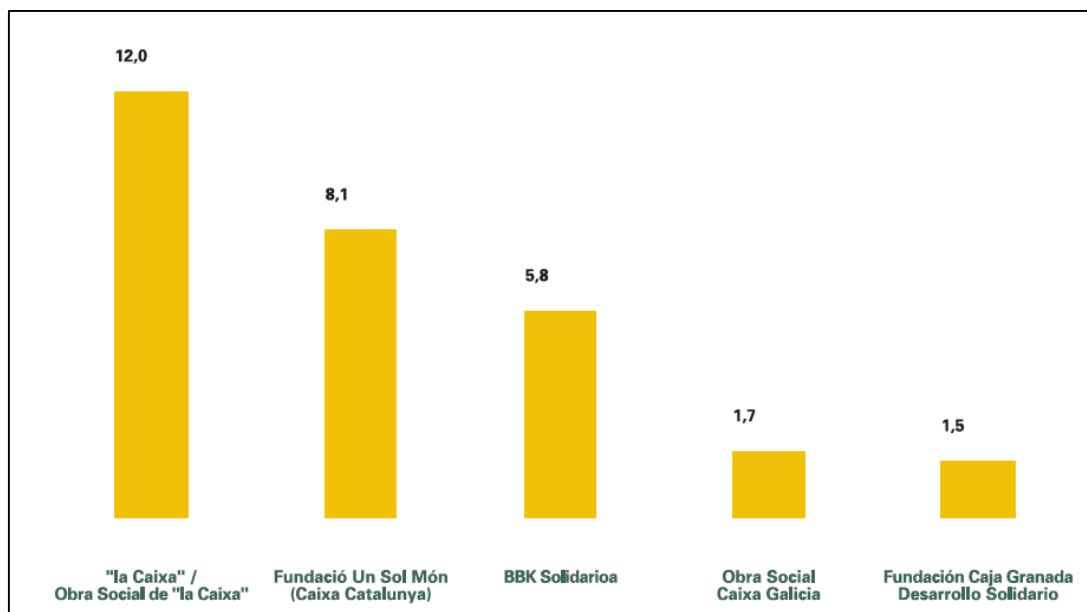


Microcréditos otorgados por la línea ICO (en millones de euros) en 2003.

Fuente: El microcrédito en España hoy

² Datos en base a la Guía sobre Microcréditos elaborada por la Universidad de Cantabria.

Como podemos ver en el siguiente gráfico, quien en el 2004 ofrecía mayor número de microcréditos era La Caixa con la Obra social de la Caixa por un valor total de 12 millones de euros. Seguidamente, encontramos a la Fundació Un Sol Món de Caixa Catalunya con un valor total de 8,1 millones de euros. Estas son las dos entidades que por aquel entonces hacían un mayor volumen de microcréditos, pero también encontramos a BBK con un valor total de 5,8 millones de euros en microcréditos, la Obra Social de Caixa Galicia por un valor de 1,7 millones de euros y, para finalizar, la Fundación de Caja Granada con un valor total de 1,5 millones de euros.

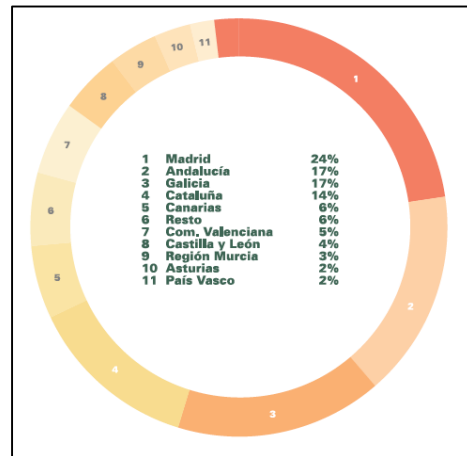


Microcréditos otorgados por las Cajas de Ahorro más activas en millones de euros (hasta el cierre 2004).

Fuente: informe El Microcrédito en España, hoy.

El 2005, fue el año internacional del microcrédito y España no se quedó atrás. BBK, Caixa Catalunya, Caixa Galicia, Caja Granda y la Caixa fueron las que llevaron a cabo la mayoría de operaciones micro crediticias en España. También en ese año ICO llevo a cabo unas 3.000 operaciones con un valor total superior a los 30 millones de euros.

Como dato interesante podemos observar el siguiente gráfico donde vemos qué comunidades autónomas tuvieron más actividad en la concesión de microcréditos en el 2004. Las cuatro comunidades autónomas que más microcréditos concedieron en ese año fueron: Madrid, Andalucía, Galicia y Catalunya, con un porcentaje total del 72%. En contrapartida encontramos la región de Murcia, Asturias y el País Vasco las cuales son las comunidades autónomas con menor emisión de microcrédito con tan solo un 7% en total entre ellas.



Distribución de los microcréditos por comunidades españolas (2004).

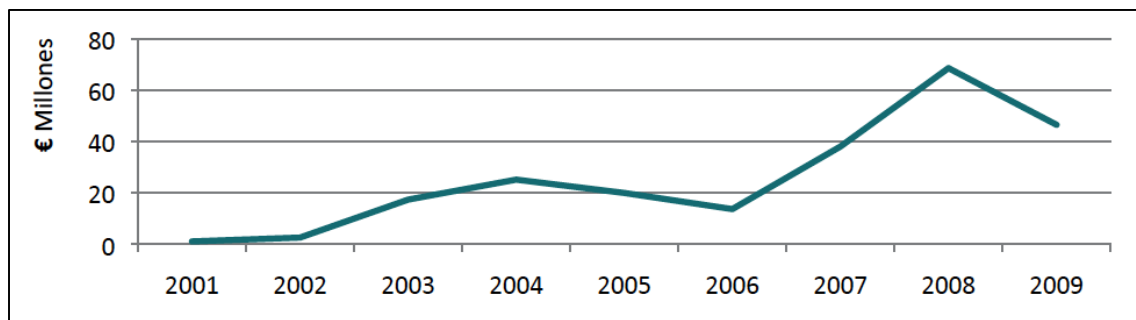
Fuente: Informe El Microcrédito en España, hoy.

El papel que tuvieron y tienen los Bancos fue significativo a partir del 2008 con la crisis económica mundial. Des de un principio, el futuro del microcrédito fue incierto a consecuencia de la desaparición completa de las Cajas de Ahorros que en aquellos momentos tenían una descapitalización muy fuerte en sus balances y no podían asumir su apalancamiento. Por aquel periodo, las cajas fueron absorbidas por grandes bancos como medida de reestructuración del sistema financiero español. Por ello, los bancos se convirtieron en la institución predominante de los microcréditos. El caso más relevante es el de Caixa Bank, que antiguamente era La Caixa, con su entidad adherida llamada Micro Bank.

En el siguiente gráfico podemos ver la evolución de la concesión de microcrédito en España desde sus inicios hasta el 2009, en plena crisis financiera mundial. En él podemos extraer básicamente dos datos muy relevantes para la evolución del microcrédito. En primer lugar, desde sus inicios en España (2001) hasta el 2004, se ve una clara evolución positiva, pasando de tan solo 1,1 millones de euros en microcréditos a unos 32,7 millones de euros en 2004³. Esta evolución nos indica la gran importancia que tuvieron en aquel periodo. En segundo lugar, antes de la crisis, entre 2006 hasta el 2008, vemos

³ Datos en base al informe *Los microcréditos en España, hoy* elaborada por La Caixa.

un incremento muy elevado del valor total de la concesión que proviene del entusiasmo que se tenía en aquella época de dar y pedir préstamos a todo el mundo sin ningún tipo de seguridad de que se pudieran devolver. Claramente, al estallar la crisis financiera, el valor empezó a bajar considerablemente, por el miedo y la situación que se creó hacia las entidades financieras y hacia el futuro de la economía en general.



Evolución de la concesión de Microcréditos (2001 - 2009).

Fuente: Guía sobre los Microcréditos (Universidad de Cantabria)

Con la crisis financiera se llevó a cabo una fuerte reestructuración del sector bancario, provocando un cambio muy fuerte en el sistema financiero que había en España hasta entonces.

Dos años después de la crisis financiera, en 2010, existían en España un total de 45 cajas de ahorros entre ellas Caja Galicia, Caja Navarra, Caja de Madrid, CatalunyaCaixa o Caixa Terrassa. A partir del 2010 se empieza una agrupación de estas y a su vez una transformación muy importante. En este periodo, desaparecen todas las cajas de ahorro y por lo tanto las principales entidades que concedían microcréditos en España. Con esto y la crisis económica que afrontaba España, empieza a surgir un nuevo tipo de colectivo de personas. Este nuevo colectivo son todas aquellas personas que a consecuencia de la crisis financiera, pierden su trabajo.

El problema que tuvo España fue que este nuevo colectivo estaba formado por gente de avanzada edad con muchas dificultades para hacer frente a los pagos (tanto de las grandes hipotecas que se concedieron como las propias cargas familiares) y para

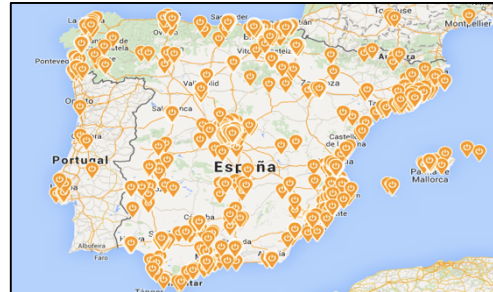
encontrar un nuevo trabajo, ya que las pocas personas que se contrataban eran gente joven con mucha formación.

A este colectivo se le sumaban aquellos jóvenes recién licenciados que no encontraban trabajo y que no tenían experiencia laboral. Con el paso de los meses, este grupo se fue agrandando, situando a España a niveles de paro que nunca se habían alcanzado anteriormente. En el 2013, España tenía más de 6 millones de parados.

Como consecuencia de esta situación en 2013 nos encontramos con que este grupo de personas tienen posibilidad de caer en la pobreza. Ante esta situación, España necesita que se cree la mayor cantidad de trabajo posible y de buena calidad (se trataban de trabajos en condiciones precarias, de pocos días y con salarios muy bajos) para disminuir las consecuencias de la crisis financiera. Por ello, España necesita nuevas formas de financiación para ayudar a este colectivo.

2.5. CREDITOS VS. EMPRENDIMIENTO EN ESPAÑA.

A nuestra derecha apreciamos, de manera más visual, la magnitud de las *startups* en nuestro país en el último año. A pesar de haber sufrido una fuerte crisis económica podemos ver el anhelo que tiene el país de seguir evolucionando y creciendo en el mundo

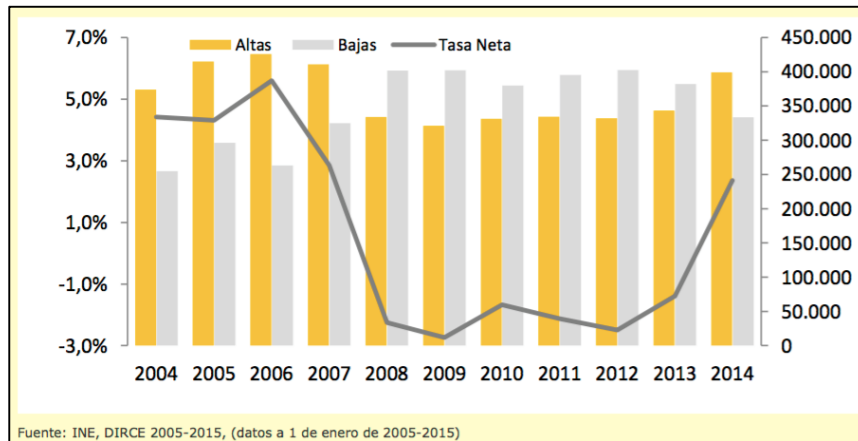


Fuente - Startupxplore

empresarial. Somos testigos de una fiebre global en la creación de nuevas empresas. En octubre de 2015, el diario *El Economista* saca una noticia con referencia al crecimiento en el número de las nuevas empresas. El número de *startups* ha aumentado un 26% con referencia de 2014, con un total de 2.551 nuevas empresas en nuestro país.⁴

⁴ *El Economista*. (5 de octubre 2015), Olivia Fontanillo

Gráfico 1. Evolución del número de empresas y variación anual (%)



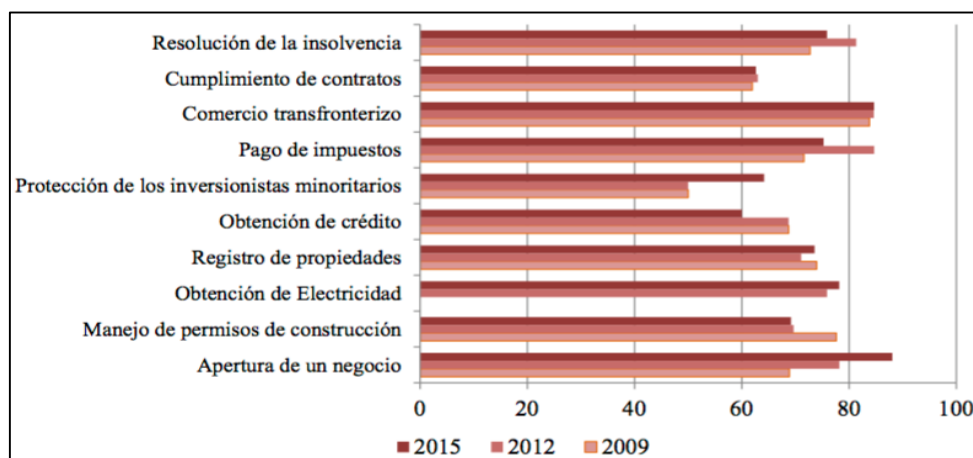
Más analíticamente, comprobaremos en el Gráfico 1, la evolución sufrida en los últimos once años (2004 – 2014) en la creación de nuevas empresas en España. Observamos las altas, las bajas y la tasa neta de la creación de nuevas empresas. A rasgos generales, podemos ver el efecto que tubo la crisis económica en la tasa neta. En los primeros años hay un crecimiento de la tasa pero a raíz de la crisis, a finales de 2006 principio de 2007, ésta disminuye a niveles negativos hasta una pequeña recuperación en 2010. Pero no será hasta finales de 2012 que habrá una clara reversión de los acontecimientos, con una evolución positiva en los posteriores años. A causa de la crisis económica, España llegó a unos niveles de crecimiento del -3% (2009). En el año 2014 tenemos una tasa del 2,5%. A pesar de no llegar a los niveles del 2004 (4,5%) vemos una clara tendencia de evolución positiva que no se apreciaba en los últimos siete años.

No es hasta a 2014 que podemos observar que el número de altas es mayor que el de bajas. A pesar de que los niveles actuales no llegan al nivel alcanzados en el 2006, apreciamos una recuperación que anteriormente hemos comentado.

En el año 2014, el número de PYMES aumenta en 67.886 empresas, lo que significa un incremento del 2,2% con respecto a 2013, con esto reafirmamos nuestra hipótesis de la necesidad de los españoles en crear nuevos negocios para seguir evolucionando económicamente.

Para ver más claramente que aspectos influyen en la evolución de la creación de empresas, analizaremos el Gráfico 2. En él observamos la evolución de estos factores en base a tres años distintos. En 2009 en plena crisis, en 2012 en la pequeña recuperación y por último en 2015 en la fase inicial de la salida de ésta. Uno de los factores más influyentes es el obstáculo que las empresas tiene para la obtención de créditos. Es decir, de cómo financiarse tanto para iniciar un negocio como para evolucionar una vez ya creada.

Gráfico 2. Evolución del desempeño de España según áreas del Doing Business 2015. 2009-2015

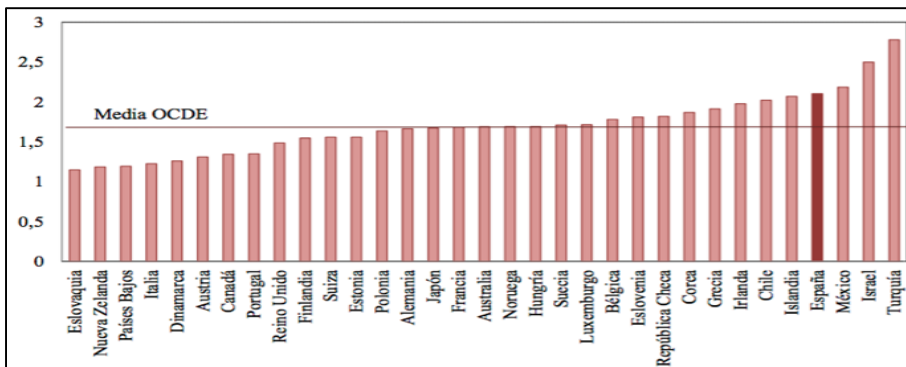


Fuente - Elaboración propia a partir de World Bank Doing Business 2015

Entre las variables del gráfico, encontramos: pago de impuestos, apertura de negocio, registro de propiedad, obtención de crédito, entre otros. El factor que nos interesa más analizar es la obtención de crédito, el cual se encuentra peor en el 2015. Como podemos apreciar en el gráfico tanto en el 2009 como en el 2012 la posibilidad de obtención de crédito era la misma, un 70% aproximadamente. Pero en el último año podemos apreciar que ha decaído un 10% con respecto al 2012. Con este gráfico nos damos cuenta que prácticamente el resto de obstáculos han ido evolucionando el desempeño más o menos de manera positiva, pero por lo que respecta a la obtención de créditos la evolución ha sido negativa. Esto nos indica una falta de posibilidad de obtención de inversión para los emprendedores de España, factor clave para llevar a cabo una idea empresarial.

Referente a todos estos factores, España se encuentra en unos niveles de obstáculos superior a la media de OCDE, como podemos observar en el gráfico 3. Tan solo nos superan México, Israel y Turquía. Con esto realmente vemos que tenemos un grave problema para poder llevar a cabo la iniciativa empresarial y que a pesar de las crecientes ganas de innovación aún existen muchos obstáculos que no dejan llevar a cabo esta tendencia.

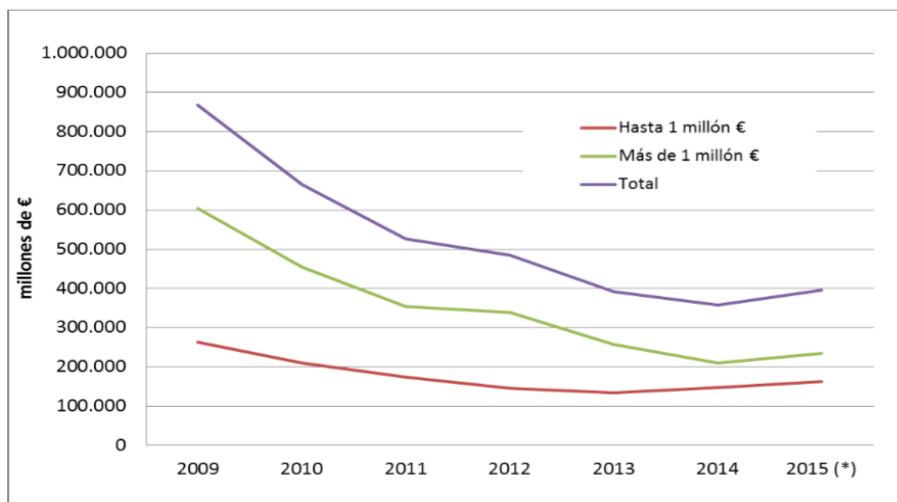
Gráfico 3. Obstáculo a la iniciativa empresarial. Año 2013, países de la OCDE.



Fuente – OECD Database on Product Market Regulation

Por último, vamos a ver la evolución de la concesión de créditos en los últimos siete años en España.

Gráfico 4. Evolución Préstamos y Créditos Nuevos a Sociedades no Financieras (Valores anuales, excepto 2015, en millones de €)



Fuente - Elaboración propia a partir de los datos del Banco de España

En el gráfico 4 vemos claramente este problema de financiación que hemos hablado anteriormente. La concesión de créditos en los últimos años, tanto de créditos de menos de un millón de Euros como de más de un millón de euros, ha disminuido. Partimos de unos niveles iniciales de casi 900.000 millones de Euros en valor total de créditos concedidos a un valor de 400.000 millones de Euros actualmente. Esto significa una disminución del 44,4% en el valor total de créditos concedidos en el Estado español en los últimos años.

Esta falta de financiación y de los obstáculos encontrados en España hace que no podamos desarrollar todas las ideas emprendedoras que hay actualmente en el Estado.

Para complementar nuestro análisis del estado económico actual de España, queremos mencionar los diversos estudios realizados por la prensa económica como sería *El Economista*⁵. Apoyan nuestra hipótesis de que la principal preocupación de los emprendedores y empresarios de nuestro país es la dificultad de encontrar financiación para sus proyectos.

⁵ *El Economista* (15 de Febrero de 2013), J.C.

PARTE 2.

3. LA REVOLUCION DEL MUNDO FINTECH.

En la parte 1, con el estudio de la evolución de los microcréditos tanto en los países en vías de desarrollado como en España, nos habíamos quedado en el 2010 aproximadamente, en plena consecuencia de la crisis financiera global.

Tras la crisis económica y la posterior época de “recuperación” económica se necesitaba un cambio radical en el sector bancario. La falta de confianza y el estado lamentable en que se encontraba este sector era necesario ese cambio sustancial para poder encontrar una solución en pleno caos.

Por ello, en este apartado nos encontraremos con el estudio de uno de los conceptos más revolucionarios para la banca española que ha aportado este cambio radical al sector y ese punto innovador que se necesitaba para poder crecer económicamente. También podremos ver que ocurren con los microcréditos, ya que, al quedarse anticuados como modelo financiero, surgen otras formas de financiación mucho más innovadoras que siguen manteniendo su esencia de microfinanciación colectiva.

3.1. ¿QUÉ SON LAS FINTECH?

El concepto Fintech es un término compuesto por dos términos ingleses, *Finances* and *Technology*, y aglutina todas aquellas empresas que ofrecen todo tipo de servicios financieros y que usan, principalmente, las tecnologías existentes o nuevas, para poder ofrecer productos y servicios financieros innovadores y fáciles para el cliente.

De manera más general, según el informe del IEB sobre la transformación digital de la banca española: *“Fintech es el término que se ha adoptado para describir a estos startups de tecnología que usan la digitalización de sector financiero para proveer servicios financieros digitales a los clientes finales, ya sean consumidores o empresas”*. (IEB, 2014)

Este concepto nace gracias a la globalización, el auge tecnológico y la crisis económica global, ya que ha sido el entorno ideal para la generación de conceptos más innovadores, como son las FinTech.

Este concepto engloba todos aquellos servicios financieros, que la mayoría ya se ofrecían anteriormente, pero con la ayuda de las nuevas tecnologías, han hecho que fuera un servicio más fácil, sencillo y rápido, hecho para todo tipo de público. Gracias a todo ello, se ha desarrollado un nuevo ecosistema digital donde las nuevas empresas ofrecen soluciones con productos y servicios en un entorno más digital. Esto está provocando una revolución e innovación del sector financiero y, también, del bancario. Actualmente, este ecosistema está formado por más de 12.000 startups que se dedican al mundo FinTech y, las cuales, interactúan, no solo, de forma colaborativa con el sector financiero, sino que también de forma competitiva.

El mundo FinTech, no solo está abriendo nuevos horizontes para el sistema financiero español e internacional, sino sobre todo para el sector bancario. En contrapartida, estos nuevos horizontes están significando la apertura de un mundo totalmente competitivo para las principales entidades bancarias que se encuentran en una fase de postcrisis económica, intentando arreglar la imagen que tienen hacia sus clientes. Se predice que las FinTech van a cambiar radicalmente el sector financiero tradicional, tanto a un nivel más empresarial como a nivel personal.

Algunas de las áreas más destacadas del movimiento FinTech son: banca móvil; big data y modelos predictivos; compliance; crowdfunding; crowdlending; criptomoneda y monedas alternativas; FOREX (mercado de divisas); gestión automatizada de procesos y digitalización; gestión del riesgo; pagos y transferencias; préstamos P2P; insurtech (Seguros); seguridad y privacidad y servicios de asesoramientos financiero; entre otros.

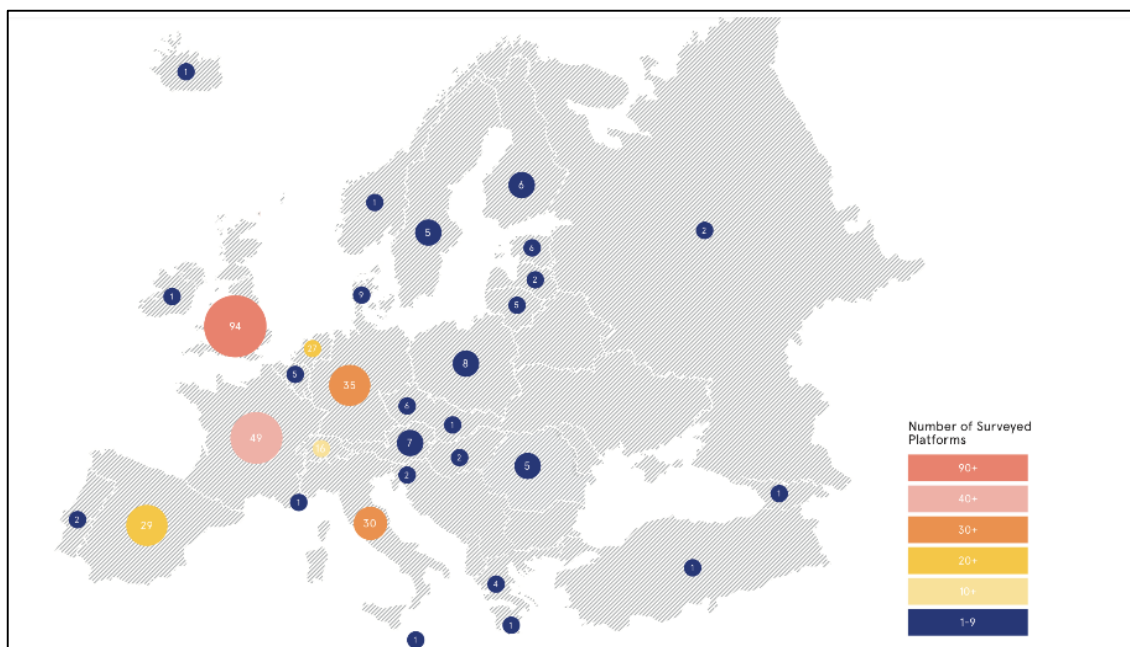
Entre todas las modalidades de FinTech, nos centraremos solo en aquellas que proporcionen un financiamiento para los nuevos emprendedores y Startups.

3.2. SITUACION DE LAS EMPRESAS FINTECH.

Las nuevas empresas surgidas de este nuevo movimiento tecnológico, funcionan como intermediadores en el mundo de las finanzas en múltiples aspectos como sería: la transferencia de dinero, pago de compras, asesoramiento financiero, préstamos, entre múltiples áreas más.

Tras la crisis financiera y la caída del banco Lehman Brothers, las empresas FinTech están creciendo a gran velocidad. Este crecimiento tan elevado es causado por el sentimiento de desconfianza hacia el funcionamiento de la banca tradicional que hasta ese momento se llevaba a cabo. A esta situación, se le tiene que añadir la aparición de nuevas empresas que ofrecen una nueva alternativa de inversión y financiación, la cual cubrieron y cubren, gran parte de la falta de créditos causado por la falta de liquidez de las principales entidades bancaria, tanto españolas como internacionales.

Como podemos ver en el siguiente mapa, el mundo FinTech no solo lo podemos encontrar en España, sino que también tiene gran presencia en el Reino Unido, Francia o Alemania.



Fuente: Informe de Accenture, *The Future of Fintech and Banking*

Gracias a las nuevas regulaciones, el inversor ha cogido mayor confianza, y junto con las TIC (Tecnologías de la Información y la Comunicación) se está llevando a cabo una transformación del mundo de las finanzas y bancario, ya que actualmente desde un Smartphone podemos controlar todas nuestras operaciones financieras por una vía más ágil, rápida, segura, sencilla y económica.

Con todos estos cambios se está prediciendo que los servicios bancarios van a ser un servicio totalmente tecnológico pero que en contrapartida se va a producir una desaparición progresiva de las oficinas bancaria físicas, que actualmente encontramos

a pie de calle. Esto ocurre en gran parte, por las nuevas generaciones, ya que éstas están muy acostumbradas a hacer todo tipo de operaciones por internet, desde la compra de ropa online, hasta pagar la factura de la luz de manera online. Nos encontramos en una época, en la que la revolución de internet está causando un gran ruido y se ha convertido en un elemento esencial para nuestro día a día.

Gracias, al bajo coste, la gran capacidad y la alta penetración de la tecnología digital ha permitido la democratización de la innovación en la industria financiera. Esta situación ha provocado la aparición de miles de nuevas Startups dedicadas exclusivamente a este mundo de las FinTech. Podemos afirmar que este modelo innovador está liderado, principalmente, por estas Startups (dirigidas por emprendedores) que usan las tecnologías para ofrecer productos y servicios de manera mucho más eficiente que las instituciones financieras.

A pesar de que las instituciones financieras estén haciendo cada vez más caso a este movimiento se enfrentan a una situación donde:

- Muchas veces se encuentran inmersas en rutinas internas que no posibilitan la innovación ni tienen la necesidad inmediata de la transformación de su unidad de negocio.
- Muchas veces están sometidas a una vigilancia rígida y constante, a causa de la nueva regulación y optimización de costes.
- La gran mayoría de las nuevas Startups se han creado a partir de modelos de negocio innovadores y muy complejos, que impiden la réplica por parte de las entidades financieras.

Por ello podemos definir dos posturas claramente diferenciadas que las entidades bancarias adoptan, frente a esta “invasión” por parte de las Startups FinTech:

1. Encontramos que hay un número de entidades financieras que están reconociendo que existe un cambio digital en su sector y que, para poder sobrevivir, deben de colaborar con las Startups para plantearse nuevas estrategias empresariales. Este sería el caso de BBVA y el Banco de Sabadell a través de BBVA Open Talent o BStartup.

2. También encontramos aquellas entidades que no quieren reconocer este cambio de tendencias en su sector y que no lo detectan como una posible amenaza y deciden o mantenerse como ya estaban hasta entonces, o innovarse, pero por ellas mismas.

Delante de estas posturas podemos determinar las dos estrategias que usan las startups para entrar en sector financiero/bancario. Por un lado, pueden entrar de manera independiente, es decir, entran en el mercado para servir al cliente final de manera autónoma, o pueden entrar de manera colaborativa, es decir, que establecen alianzas estratégicas con las distintas entidades bancarias para tener mayor acceso a sus redes de distribución, datos o clientes.

3.3. ENTORNO ECONOMICO ESPAÑOL.

España se está convirtiendo en uno de los países más relevantes de la divulgación de la iniciativa FinTech, dado que existen muchos factores, como ya hemos visto anteriormente, que favorecen el establecimiento de este tipo de empresa y su expansión hacia los países de Latinoamérica.

Tradicionalmente, España ha sido líder en innovación tecnología tanto en el sector financiero como en otros sectores. Por ello, no le está suponiendo ningún problema adaptarse a este movimiento y ser uno de los países con mayor representación de este.

Actualmente, la situación de España propicia una gran oportunidad para posicionarse en este mundo y como ya estamos viendo se está convirtiendo en un territorio muy fértil para este tipo de empresas.

Debemos tener en cuenta que en España encontramos las sedes de muchas empresas líderes por lo que respecta a la innovación financiera (BBVA y Banco Santander), a las telecomunicaciones (Telefónica) y a los mercados financieros. Esto proporciona una fácil expansión hacia otros países y un potente atractivo para el desarrollo de proyectos. También encontramos las sedes de muchos fondos de inversión que dedican gran parte de sus recursos al sector FinTech.

A parte de todos estos factores también cabe mencionar que España es uno de los países europeos con mayor número de Smartphone y tablets en funcionamiento. Y que encontramos que hay más de 80 parques tecnológicos que albergan más de 6.000 empresas con ello, se convierte en uno de los países líderes en la captación tecnológica.

En 2014 se creó una iniciativa Spain Fintech Hub (SFH). Los agentes que forman esta iniciativa comparten la visión y el desarrollo de acciones comunes orientadas a crear un entorno idóneo para el establecimiento de este tipo de empresas. SFH cree que se debería tener un enfoque colaborativo con las entidades financieras, bancarias y emprendimiento FinTech para tener una mejor adaptación del sector financiero al nuevo contexto. Por ello se están llevando a cabo unas iniciativas orientadas a:

- Generar confianza sobre los servicios financieros que se llevan a cabo.
- Identificar las áreas más competitivas del Fintech y favorecer la difusión de estas.
- Aumentar el conocimiento por las dos partes involucradas.
- Fomentar la participación de instituciones.
- Entre otras iniciativas.

De manera conjunta de todos estos aspectos y factores, pueden proporcionar a España la salida de la situación económica actual y proporcionar una recuperación económica que la puede llevar a los niveles de deuda y de crecimiento económico que anteriormente disfrutaba. Para ello, debería incrementar el desarrollo de este movimiento aún más, creando más iniciativas que animen y faciliten el desarrollo de estas. Si consigue un mayor desarrollo se podría convertir en la solución de la situación actual del sistema financiero, el cual es el pilar fundamental de la economía española.

3.4. INVERSION POR EL MOVIMIENTO FINTECH.

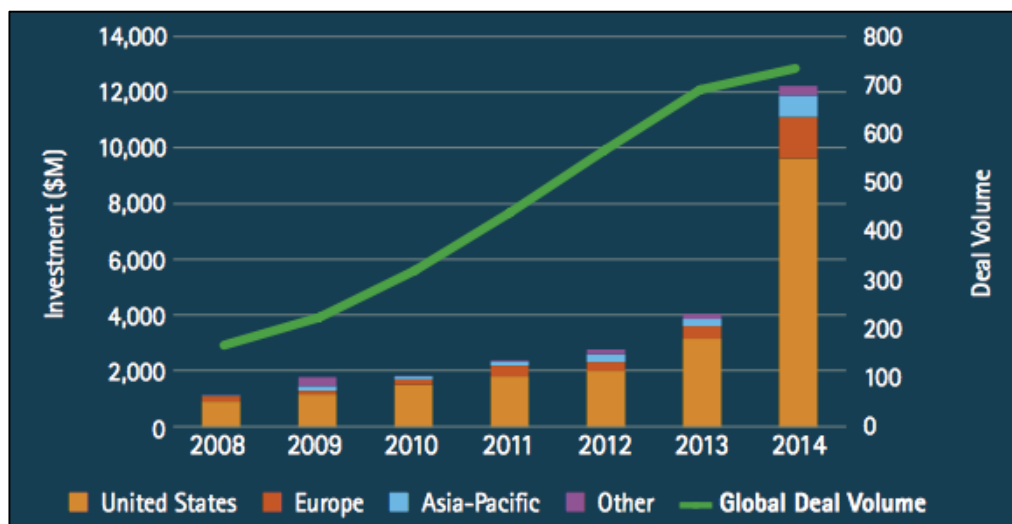
A partir del 2014, se ha confirmado la relevancia de este nuevo movimiento en el sector financiero, mediante la salida a bolsa de las tres principales empresas Fintech estadounidenses más reconocidas. En su conjunto, ascienden a un valor de 10.600 millones de dólares (IEB, 2014).

En primer lugar, encontramos a *LendingClub*. Ésta es una plataforma que se dedica, básicamente, a los préstamos personales. Debemos destacar que es la principal empresa de su sector, con un valor de unos 8.900M\$, aproximadamente.

En segundo lugar, encontramos a *OnDeck*, la cual se dedica a los préstamos online para PYMES, principalmente. Ésta se encuentra valorada por 1.300M\$, aproximadamente.

Y en tercer lugar, encontramos a *Yoodle*, la cual se dedica a la agregación de datos para la Personal Finance Management. En cuanto a valor, esta empresa es la menor de las tres, con un valor de 380M\$, aproximadamente.

También tenemos que destacar que, en ese mismo año, la inversión global en este tipo de instituciones ha pasado de 3.115 millones de euros (2013) a 9.392 millones de euros (2014), es decir, se ha multiplicado por tres (Accenture, 2014). Esta evolución de la inversión la podemos apreciar de manera más visual en el siguiente gráfico:



Fuente: Informe de Accenture, *The Future of Fintech and Banking*

En este se representa año a año la inversión por regiones de manera global y por el valor de las empresas Fintech. Como podemos apreciar después de la crisis económica este sector crece a un ritmo inferior de lo que lo hará posteriormente, ya que después del 2013 crece de manera exponencial alcanzando más de 12.000M\$ de inversión.

Con ello podemos afirmar, que actualmente los servicios y productos financieros mundiales se encuentran en medio de la revolución tecnológica muy potente.

Por lo tanto, podemos confirmar que el caso español esta afirmación, ya que sigue la misma tendencia que Europa y que en el mundo, así pues, en 2014 pasa a tener una inversión de 40 millones de euros, con ello triplica la tasa de inversión del 2013.

3.5. FACTORES IMPORTANTES PARA LA INNOVACION Y OPORTUNIDADES DE LAS FINTECH.

A nivel global la inversión en las innovaciones financieras por parte de las Fintech se está viendo en auge, gracias a un seguido de oportunidades que este tipo de empresas están aportando al sector financiero. Para que todo este entorno de innovación y de nuevas oportunidades sea posible, se ha encontrado un seguido de factores determinantes que han incentivado esta práctica.

En primer lugar, encontramos que todas las innovaciones que se están llevando a cabo gracias a la tecnología han hecho que cada vez más el sector financiero enfrente un menor coste tanto en la parte de la contratación como en la parte de la comercialización. En segundo lugar, como ya hemos dicho anteriormente, gracias al nuevo estilo de vida que llevan las nuevas generaciones ha propiciado el empuje de esta tendencia. Las nuevas generaciones han cambiado radicalmente su estilo de vida porque son generaciones que están creciendo con las nuevas tecnologías y que se convierten en su día a día, llegando a ser una parte esencial para sus vidas. Estas nuevas generaciones se les esta nombrado como “nativos digitales”.

En tercer lugar, encontramos la crisis mundial que estalló a finales del 2007 principio del 2008. Como consecuencia de esta, hizo que se rompiera la confianza hacia las principales entidades bancarias. Esto provocó que los usuarios otorgaran mayor confianza a las empresas tecnológicas como Google o Apple para gestionar sus finanzas, ya que el sistema tradicional no estaba dando sus frutos, sino al contrario.

En cuarto lugar, con el auge de la tecnología en todos los sectores, pero con gran importancia en el sector financiero se derrumban las barreras de entrada para la creación de servicios financieros.

En último lugar, como ya hemos dicho anteriormente, este tipo de tecnología se han convertido, en gran parte, en una amenaza para muchas de las entidades financieras y bancarias que existen.

Delante de la situación detallada en los cinco puntos podemos argumentar que todas aquellas entidades financieras y bancarias que no vean este nuevo movimiento como una amenaza, y que, por lo tanto, no adopten un enfoque colaborativo con ellas o intenten innovar de manera masiva su actividad, se verán gravemente afectadas. Muchos estudios, afirman esta situación y llegan a temer por la situación de estas, ya que pueden llegar a ser tan insostenible que se puede llegar a cuestionar hasta su existencia sino realizan un cambio sustancial. En modo de conclusión de este apartado, podemos remarcar que si dichas entidades quieren tener un futuro próspero deberán reformar su modelo de negocio hacia un modelo más propio de una empresa tecnológica, y no simplemente, tener un departamento que les gestione y administre las innovaciones tecnológicas, ya que no va a ser suficiente para el alto nivel de desarrollo que está teniendo las FinTech.

3.6. AREAS DE INNOVACION DE LAS FINTECH.

Dentro de las Fintech encontramos cinco áreas bien diferenciadas, en las que tiene una mayor actividad e importancia. Estas áreas, son la de pagos, análisis de datos, mercado de capitales, banca y empresa, y finanzas personales. A continuación, tenemos un gráfico, que de manera esquemática representa todas las actividades que encontramos en cada una de las diferentes áreas.



Fuente: Elaboración propia a partir de información del informe de la transformación digital de la banca española (IEB)

A pesar de que haya todas estas áreas nos centraremos principalmente en Banca y empresa, ya que es donde encontramos todos los tipos de financiación que tiene un emprendedor o una empresa.

3.7. ¿ESTAN REGULADAS LAS FINTECH?

A pesar de estar todo el sistema financiero y bancario tan regulado, el movimiento FinTech no tiene una normativa específica. Con todo y con ello, la Asociación española de Fintech en octubre de 2016, publicó un informe con la propuesta regulatoria.

Por la parte de este informe que nos importa más de la regulación, es aquella que afecta a la parte de las Fintech que se usan para financiar, es decir, el Crowdfunding. Este está regulado por *la Ley 5/2015, de 27 de abril, de fomento de la financiación empresarial, la cual es una regulación específica de varias modalidades de Crowdfunding bajo la denominación de plataforma de financiación participativa* (Dareus, 2016). Con todo y con ello, veremos más a fondo dicha regulación más adelante.

3.8. LAS FINTECH COMO MODELO REVOLUCIONARIO EN EL SECTOR BANCARIO

Como hemos visto en los últimos meses muchas entidades bancarias españolas, se han puesto las pilas hi han visto que las FinTech están cogiendo cada vez más importancia. Por ello bancos como el Santander, BBVA o Banco Sabadell, han trazado lazos con startups del mundo FinTech para tener ese toque innovador en su estructura.

En el caso del BBVA, encontramos la adquisición de dos empresas en los últimos meses. Por un lado, en marzo del 2016 se unió al startup finesa *CISCO*, para así proporcionar una mayor facilidad de conectividad y de colaboración de los clientes y los empleados, y por otro lado aportar soluciones de redes. Este startup tiene como objetivos principales aportar unas ayudas tecnológicas tanto por el medio de ventas online, como de gestión de la facturación o como el control del flujo de caja. Con esta unión Cisco, seguirá siendo una empresa independiente, pero aportará una colaboración tanto en conocimientos, como ideas y como soporte general al grupo BBVA. También compro la empresa mejicana, *Openpay* en diciembre del 2016. Esta empresa ofrece un procesador de servicios de pago tanto para grandes empresas como para pymes, que con él permite

una mayor fluidez y sencillez en el comercio electrónico. También cuenta con una herramienta avanzada para evitar el fraude.

En el caso del Banco Santander, junto con la comunidad Plug and Play-Santander FinTech, en febrero del 2016, crean un programa de aceleración para startups de tecnología financieras en la que han incluyeron ocho nuevos startups, en que entre ellas encontramos: Bankast, Handbe, iQapla, Zank o Notakey. (Falta referencia)

La gran mayoría de estos ocho startups tienen como objetivo innovar y agilizar el proceso de pagos. Ya sea por la transferencia de dinero de una cuenta a otra, como el uso de huellas dactilares para realizar las compras o para facilitar los prestamos entre particulares.

4. MODALIDADES DE LA MICROFINANCIACIÓN COLECTIVA DEL MOVIMIENTO FINTECH

Como hablamos en la introducción de esta parte del trabajo, los microcréditos siguen presentes en el sistema de financiación de España, pero se han visto transformados con la revolución del movimiento Fintech.

Como veremos en las distintas formas de microfinanciación, la esencia de microfinanciación colectiva (base del concepto microcrédito) se sigue manteniendo, pero ahora se usan plataformas online que aporta un punto muy innovador al concepto. También veremos que estas nuevas formas tienen la peculiaridad de que no son productos ofrecidos por el sistema bancario tradicional, sino que son plataformas independientes a este sistema pero que están cogiendo cada vez más relevancia hasta el punto de convertirse en una alternativa de financiación usada por millones de emprendedores.

4.1. CROWDFUNDING.

Como ya hemos visto anteriormente con el detalle de las áreas del FinTech, nos vamos a centrar en la parte de la financiación y con ello el crowdfunding y todas sus variables. Como ya hemos dicho, gracias a la crisis económica, la tecnología obtiene un papel muy importante en el sector financiero y bancario que hace que se introduzcan un seguido de innovaciones en éste. No solo afecta al sector de manera general, sino que también de manera específica, en la que por lo tanto afecta al mundo de los microcréditos. A partir de este punto vemos una evolución de estos y dejan de tener sentido como concepto de microcrédito y se desvía hacia conceptos más innovadores como el crowdfunding, P2P lending, crowdlending, entre otros.

En este apartado, entraremos en más detalle en cada uno de estos conceptos, tanto en su funcionamiento como en la valoración frente al concepto básico y los objetivos que tienen los microcréditos.

4.1. ¿QUÉ ES EL CROWDFUNDING?

Crowdfunding es un concepto inglés que se define como *la convocatoria o llamamiento público, generalmente a través de internet, como objetivo de recaudar fondos para financiar un determinado proyecto* (según la comisión europea, 3 de mayo de 2016), en otras palabras, sería la recolección de cantidades pequeñas de dinero procedentes de un amplio público mediante plataformas online.

El concepto de crowdfunding se traduce como: financiación colectiva, financiación en masa, microfinanciación colectiva o micromecenazgo, entre otras muchas formas similares. Como podemos apreciar, este concepto se basa en los mismos fundamentos que los microcréditos creados por Yunus. No tiene la propiedad de solidaridad, pero sí que gracias a mucha gente otra persona puede realizar su empresa o proyecto.

A pesar de que la financiación colectiva es extensamente conocida, este concepto hace referencia a la financiación online a través de plataformas online. Actualmente, este concepto está muy involucrado en el movimiento Fintech, que anteriormente hemos explicado. Este modelo de financiación tiene como objetivo financiar iniciativas, actividades o proyectos de manera colectiva, usando las nuevas innovaciones tecnológicas para así tener un acceso a un mayor amplio público de manera menos

costosa y más rápida. Un ejemplo simplificado para entender mejor este concepto sería el caso de un grupo de adolescentes de segundo de bachillerato que buscan financiación para poder ir de viaje de fin de estudios. Entonces, hacen un seguido de actividades para recaudar dinero, donde todo el mundo puede participar y dar la cantidad que quieran. En este caso, el público más importante serían amigos y familiares, pero en cambio con el crowdfunding podrían tener más impacto y obtener financiación de parte de un amplio público.

Para llevarse a cabo este tipo de financiación es necesario tres grandes partes distintas:

- El emprendedor o cualquier persona con un proyecto, idea o iniciativa que esté buscando fuentes de financiación para poder llevar a cabo su objetivo.
- Una plataforma online en la cual puedan interactuar las distintas partes interesadas del proceso.
- Los colaboradores o cualquier persona que le interese el proyecto, la idea o la iniciativa y quiera colaborar en su realización mediante la donación de dinero para financiarla.



Partes involucradas en el proceso de financiación mediante crowdfunding. Fuente; Elaboración propia.

Generalmente, el proceso de crowdfunding se inicia cuando un emprendedor inicia un proceso de financiación por una plataforma online, en la cual detalla su proyecto o idea. También se detalla la meta de financiamiento, es decir es la cantidad a la cual se debe de llegar para poder llevar a cabo. Esta meta se establece para cumplirla en un máximo periodo de tiempo previamente marcado.

4.2. CLAVES DEL EXITO

El crowdfunding se ha convertido uno de los mecanismos más usados para la financiación de proyectos de emprendedores o de startups, tanto en Europa como en España. Las claves de este éxito son muchas, pero principalmente las podemos resumir en cuatro.

En primer lugar, las plataformas de crowdfunding son una modalidad de financiación muy fácil y sencillo de usar, ya que están muy detallados los pasos que un emprendedor debe seguir. Por ello el uso y la participación de este tipo de financiación es rápida y muy simple, de esta manera todo el mundo puede usarla para financiarse y todo el mundo puede invertir la cantidad que desee.

En segundo lugar, al ser a través de una plataforma online, facilita poner en contacto millones de emprendedores con millones de inversores de todo el mundo. Esto permite que tenga un alcance rápido y muy amplio. Con este tipo de plataformas se consigue captar la atención de un número muy alto de personas y conseguir poner en contacto simultáneamente necesidades de financiación y de inversión.

En tercer lugar, al no tratarse de inversores muy complejos o por bancos, los requisitos que deben de cumplir una persona para poder formar parte de una plataforma de crowdfunding son muy simples y no se les requiere grandes datos o requisitos complejos, que en otro tipo de fuente de financiación deberían de cumplir. Gracias a este método muchos proyectos e ideas no se quedan sin financiamiento y son viables para esta tipología de financiamiento, permitiendo desarrollar proyectos que de otra manera no podían. En este punto tiene mucho parecido con los microcréditos ya que con ellos personas con necesitada podían financiar pequeñas empresas que de la manera tradicional no hubieran podido.

Por último, debemos destacar el círculo de confianzas que alcanza, el cual se inicia por familiares y amigos que quieren ayudar y que poco a poco esta red de confianza se va expandiendo y creciendo logrando de esta manera romper con las barreras geográficas, hasta llegar a un amplio público y, por lo tanto, a un amplio nivel de financiación.

4.3. LA LEGISLACION ACTUAL DEL CROWDFUNDING.

A pesar de que la legislación que regula el crowdfunding ha sido un poco confusa, en 2015, tras negociaciones entre el gobierno y el colectivo involucrado, se llegó a la determinación de una Ley de Fomento de la Financiación empresarial. Esta nueva normativa regula las distintas nuevas formas de financiación que están apareciendo en el Estado español, a través de plataformas de financiación participativa.

Uno de los inconvenientes de esta normativa, es que solo se aplicara para el equity crowdfunding y para el crowdfunding basado en préstamos. Como veremos posteriormente, existen muchísimas modalidades las cuales solo explicaremos las más significativas.

Esta nueva normativa introduce un seguido de novedades que tienen importancia dependiendo de la parte que entre en juego.

- *Inversores.* Esta nueva normativa no distingue entre el inversor acreditado y el no acreditado. La diferencia de estos dos principalmente son los límites de inversión de cada uno de ellos. Esto hará que los acreditados, que anteriormente tenían unos límites superiores, no tengan y de esta manera se les otorga una mayor libertad.
- *Proyecto.* Esta nueva normativa determina que la cantidad máxima de captación será solamente de 5 millones de euros, para aquellos inversores profesionales o cualificados. Para el resto el límite será de 2 millones de euros por plataforma de inversión.
- *Plataformas de crowdfunding.* La inspección, supervisión y sanción de todos los proyectos con financiación de crowdfunding estaba en manos de la Comisión Nacional del Mercado de Valores (CNMV). En cambio, los de crowdlending estaban en manos del Banco de España.

4.4. MODALIDADES DEL CROWDFUNDING.

En este punto encontraremos las distintas variedades de financiación que hay dentro del crowdfunding claramente identificadas, las cuales tienen un funcionamiento muy similar con algunas diferencias que se tienen que tener en cuenta dependiendo del objetivo que tengamos en el momento de obtener financiación para nuestro proyecto o idea.

4.4.1. EQUITY CROWDFUNDING

Esta modalidad es la forma más tradicional del crowdfunding y la más usada en el sector empresarial.

El equity crowdfunding está basado en la inversión, ya que la financiación se obtiene gracias a la emisión de obligaciones u otros instrumentos de capital como participaciones, acciones o bonos. En otras palabras, la empresa que solicita la financiación ofrece, como contrapartida, acciones o participaciones de la empresa. De esta manera el inversor del proyecto o la idea pasa a formar parte de la sociedad con derecho de los beneficios según el dinero que haya invertido.

Esta modalidad tiene un inconveniente de cara al inversor y otra de cara al solicitante. En primer lugar, para el inversor si el proyecto o empresa en cuestión va bien puede ganar mucho dinero, pero en contrapartida si va mal puede perder mucho. En segundo lugar, para el solicitante, con esta modalidad, pierde poderes frente a su proyecto o empresa, ya que pierde una parte del poder que tiene en la empresa con las acciones o participaciones que se queda el inversor. Ya que el inversor pasa a ser parte de la empresa como, en parte, un socio. Se tiene que vigilar mucho el porcentaje que supone los inversores para dicha financiación, porque el solicitante podría pasar a un segundo plano.

4.4.2. REWARD BASED CROWDFUNDING

Reward based Crowdfunding, o también conocido como crowdfunding de recompensa es la modalidad de crowdfunding que ofrece una contra-prestación a las aportaciones recibidas. Es muy usado para proyectos artísticos o culturales y es la modalidad que lidera el mercado en base al volumen de recaudación.

Las recompensas de este tipo de financiamiento se hacen mediante productos o servicios, tanto artísticos, como literales o como de empresas. Algún ejemplo sería merchandising o maquetas. A pesar de que muchas veces son productos o servicios, también se ofrecen experiencias para que de esta manera el inversor (*mecenas*) colabore formando parte del proyecto, de la idea o de la empresa.

Esta modalidad está muy extendida sobre todo entre los artistas que se encuentran en sus inicios. Este sería el caso de Dani Marco (Despistaos) o el Arrebato, los cuales sacaron sus trabajos musicales mediante este tipo de financiación.

Aquí podríamos ver que en el caso que fuera una empresa, el inversor podría coger mucha importancia dentro de esta, y por lo tanto, el solicitante podrá perder poderes.

4.4.3. DONATION BASED CROWDFUNDING

Es la modalidad adoptada para la financiación de proyectos solidarios o con finalidades humanitarias, ya que se trata de una donación desinteresada, es decir, los inversores invierten su dinero sin esperar a cambio ningún tipo de compensación, ni económica ni material. El importe que dan es considerado como un donativo, se podría equiparar al funcionamiento normal de financiación de una ONG.

Por lo tanto, en esta modalidad no hay contraprestación para las personas que financian el proyecto solidario. Uno de los inconvenientes de esta modalidad es que el inversor invierte sus ahorros sin obtener nada a cambio más que la satisfacción de haberlo hecho. En este tipo, el crowdfunding ha permitido acercar a los ciudadanos a los proyectos de carácter solidario, gracias a la facilidad que las distintas plataformas online ofrecen.

4.4.4. CROWDLENDING (P2P LENDING)

El Crowdlending, también conocido como crowdfunding de préstamo, es la modalidad que tiene como característica principal que para la contrapartida de la financiación se ofrece un tipo de interés sobre el dinero recibido. Se obtiene mediante un empréstito, dicho de otra manera, se realiza la venta de un conjunto de valores o títulos.

Sería la modalidad más parecida a la financiación bancaria tradicional que estamos acostumbrados a realizar, con la diferencia que tendría un menor riesgo, ya que, el receptor de la financiación tiene que devolver el dinero (importe prestado) más un

interés fijado previamente en un plazo determinado. Estas dos determinantes varían según la plataforma de crowdlending usada.

De manera más resumida, las empresas consiguen una financiación directamente de inversores privados que estos prestan su dinero en forma de préstamos. Estos “préstamos” deberán ser devueltos en cuotas, normalmente mensuales y, por lo tanto, los inversores no participan en el capital de la empresa.

Este tipo de financiamiento tiene un inconveniente y es que el solicitante tiene que pagar por la financiación que paga, así que durante el periodo de tiempo que tiene para pagar los intereses el proyecto o empresa en cuestión no da beneficios, debe de pagar si o si estos intereses. Con todo y con eso, esta modalidad tiene un seguido de ventajas que hace que el coste de financiación para la empresa sea menor que otras modalidades que un banco tradicional podría ofrecer:

- Estudio de la financiación gratuito.
- No se debe de hacer ningún estudio de CIRBE⁶.
- No hay comisiones por amortización anticipada.
- No hay productos adicionales.
- Este tipo de plataformas no ganan más, por mayor que sea el interés que el solicitante del préstamo pague.
- El trámite de la solicitud es rápido y la transferencia del préstamo también.

4.4.5. INVOICE TRADING MEDIANTE CROWDLENDING

Este tipo de financiación está basado, básicamente, en la deuda u obligación comercial de la empresa. En otras palabras, si necesita financiación lleva al descuento sus facturas y pagarés que tiene pendientes de vencimiento. De esta manera consigue liquidez sin tener que esperar a la fecha de vencimiento.

Pero mediante el crowdlending, esta modalidad varia un poco. El funcionamiento es parecido pero la empresa lleva a descontar una factura que tenga un elevado importe y que provenga de una empresa importante, ya que la plataforma de crowdlending analiza la solvencia y si es buena, es publicada en el Marketplace. En él se encuentran todos aquellos pequeños inversores que tienen ahorros y quieren invertir. Estos dan el

⁶ Central de información de riesgos del Banco de España.

dinero para que tenga liquidez la empresa, y esta le deberá pagar unos intereses, pero no el valor de la factura.

El inconveniente principal de esta modalidad, es que aquello que deseamos financiar ya debe de ser una empresa más o menos consolidada para poder tener facturas pendientes de cobro y por lo tanto avanzar dicho cobro. En el caso que la empresa no tenga dichas facturas no podrá realizar este tipo de financiamiento.

4.4.6. CROWFUNDING VS. CROWDLENFING (P2P LENDING)

A pesar de que P2P y el crowdfunding sean alternativas de financiación para una empresa o un emprendedor, cada una tienen distintas formas de financiación y obtienen unos retornos de la inversión de distinta forma.

Una de las diferencias que encontramos entre el crowdfunding y el P2P lending es que en este último el préstamo que se hacen entre las contrapartes; que pueden ser particulares, profesionales o empresas; es un préstamo de dinero directamente entre las contrapartes. El inversor es un acreedor de la empresa y no un accionista de la empresa.

En cambio, en el crowdfunding, los inversores en la gran mayoría de las modalidades compran una participación de la empresa, la cual necesita financiación. De esta manera pasan a ser accionistas de la empresa que están invirtiendo.

De manera más resumida, en el P2P lending dos partes se ponen en contacto para realizar la financiación sin tener que ser partícipes del proyecto ni nada por el estilo.

Por lo que respecta al retorno de la inversión, en el caso de P2P el inversor presta el dinero a cambio de que le devuelvan el capital más un interés previamente pactado. En cambio, en el crowdfunding, el inversor compra con la inversión participaciones de la empresa en cuestión. Con ello obtiene beneficios, pérdidas y dividendos. En el crowdfunding el inversor, por norma general, está mucho más involucrado que en el P2P lending, que básicamente hace la función de banco sin exigir tantos requisitos.

En el caso del P2P los retornos se obtienen en unos plazos previamente determinados por el contrato, en cambio con el crowdfunding no hay plazos de retornos, sino que

tienes la posibilidad de que haya reparto de dividendos o que puedas vender tus participaciones o acciones cuando el proyecto o empresa está en pleno funcionamiento. También encontramos diferencias entre estas dos modalidades, por lo que respecta al nivel de riesgo que afrontan. El crowdfunding ofrece un nivel de riesgo mucho más alto que el de P2P, ya que inviertes el dinero y formas parte de una empresa o un proyecto que puede ir bien o mal. Como asumes riesgos, si la empresa va bien, obtendrás retornos mucho mayores. Es decir, tus retornos, como inversor, dependen del buen o mal funcionamiento del proyecto, sería como invertir en la bolsa, por ejemplo.

Por último, encontramos que las empresas que piden estas dos tipologías son muy distintas entre sí. En el caso de la financiación por P2P, las empresas son más sólidas, las cuales necesitan financiación para la compra de activos fijos, expansión del negocio o para la financiación propia de la actividad diaria. Lógicamente, son empresas que necesitan tener algún tipo de facturación para poder devolver el interés y la financiación que ha solicitado, ya que una empresa como un startup no podría hacer frente a dicha devolución. En cambio, en el caso de las empresas que piden financiación por crowdfunding, son empresas que acaban de empezar o quieren empezar y necesitan financiación. Para ello buscan un socio capitalista para poder aumentar el capital propio de la empresa, para así no tener que devolver la financiación si la cosa va mal.

4.4.7. CLAVES PARA EL ÉXITO DE UNA CAMPAÑA DE CROWDFUNDING.

Después de ver todas las modalidades más relevantes del crowdfunding es interesante saber los factores claves para el éxito de una campaña de crowdfunding que un emprendedor tiene que tener en cuenta. Estos factores se agrupan en cinco puntos:

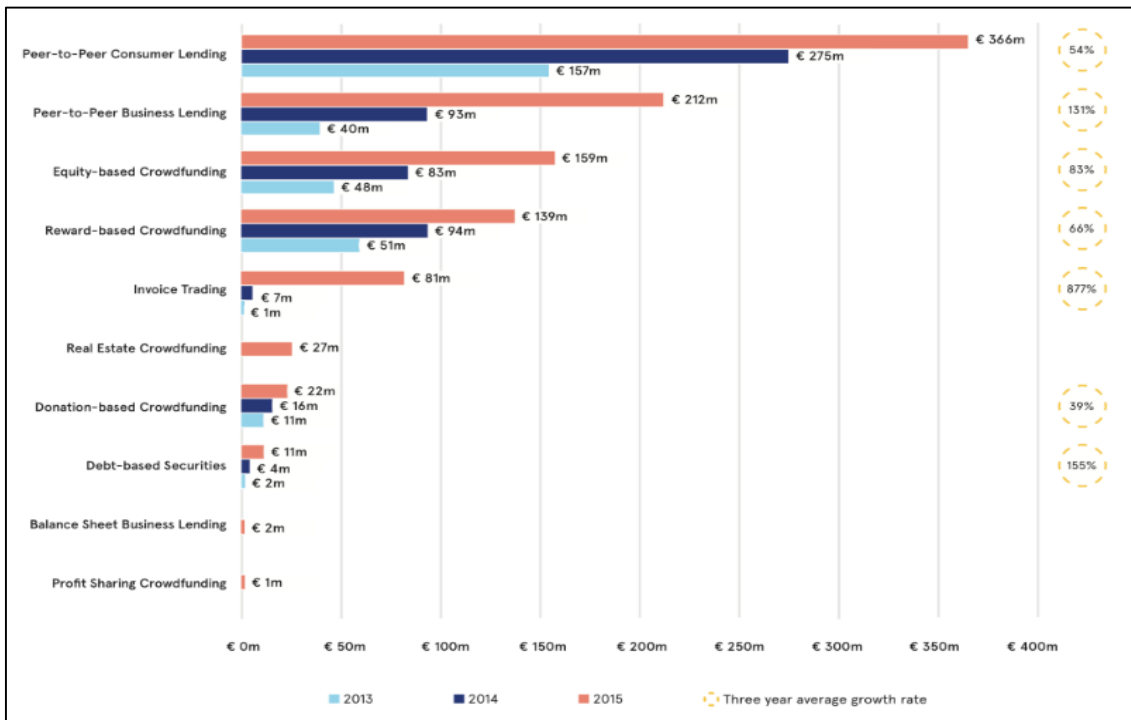
- La presentación del proyecto debe ser atractiva, ya que es importante que llame la atención de los inversores. Para ello se tiene que estructurar muy bien la información del proyecto o de la idea, para que la información quede clara y entendibles. De esta manera, también los inversores pueden ver lo factible que puede ser el proyecto o la idea que se está presentando.
- El objetivo de la financiación debe ser realista, es decir, el objetivo del proyecto o de la idea tiene que ser fácilmente alcanzables, teniendo en cuenta la duración y el interés que puede crear.

- Durante la campaña de crowdfunding, debe de haber una comunicación constante y buena para los posibles inversores, ya que así generará mayor confianza para estos y aumentará el público objetivo. Las redes sociales son una herramienta muy útil para maximizar la comunicación durante la campaña de crowdfunding.
- También tenemos que tener en cuenta, que los proyectos que tienen altas donaciones tempranas, son una característica de que el proyecto va a ser exitoso. Este punto sería más relevante para los inversores, ya que sería una característica que les podría dar una orientación de si el proyecto o la idea pueden ser exitosos.
- Otro de las claves para una buena campaña de crowdfunding es hacer un video de presentación. Este tiene que dirigirse al colectivo que pueda estar interesado a invertir en él. Un video es mucho más visual y causa más impacto que un simple documento o presentación básica. Por ello, se recomienda hacer un video que llame la atención y que cuente una historia fácil de recordar.

4.4.8. ANALISIS CUANTITATIVO DE LA FINANCIACION POR FINTECH.

En este apartado vamos a ver el impacto de todos los tipos de financiación descritos anteriormente y veremos si realmente es un modelo de financiación con buenas perspectivas de cara al futuro y si realmente son tan interesantes como se ven a simple vista.

En el siguiente gráfico, apreciamos el volumen de inversión que han tenido las distintas modalidades de financiación a través de FinTech a nivel europeo. En el apreciamos la evolución del 2013, 2014 y 2015.

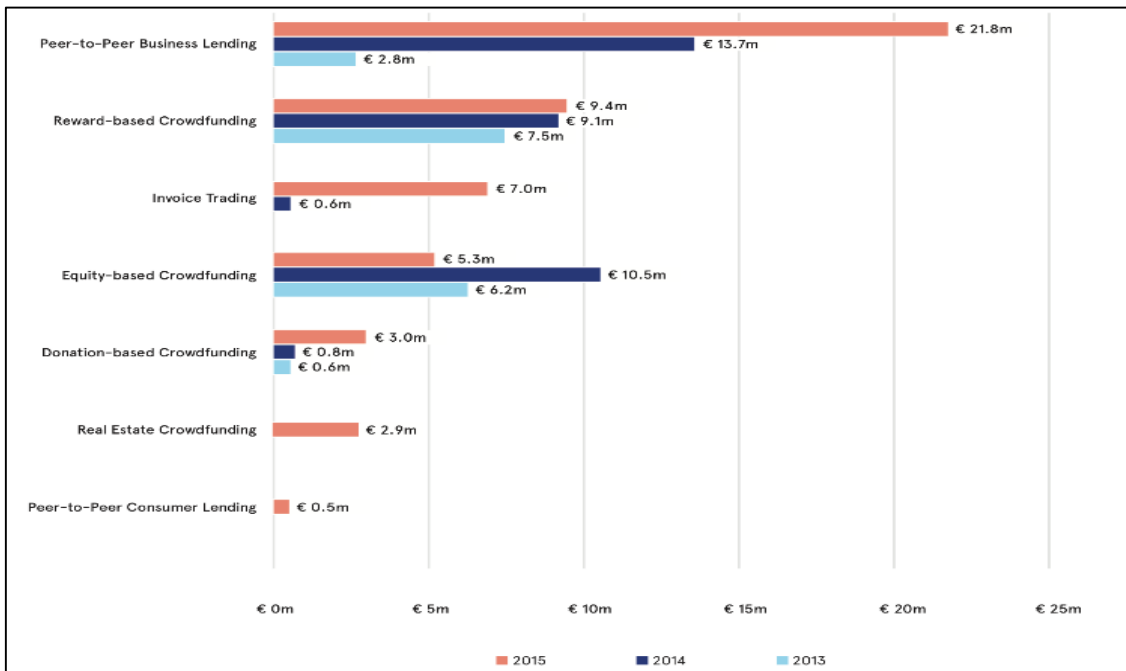


Volumen de las distintas alternativas de financiamiento por Fintech a nivel europeo (Fuente: web oficial Fintech Spain)

Como podemos ver, las modalidades que han tenido mayor crecimiento en el 2015, son el P2P business Lending, Equity-based Crowdfunding y Invoice Trading. Y el que mayor crecimiento en porcentaje que ha tenido durante esos tres años es el Invoice Trading con un 877% y el P2P business Lending con un 131%.

También tenemos que destacar que el volumen de inversión que mueve es muy elevado llegando a un total de 366M de euros por lo que respeta a P2P Consumer Lending en el 2015.

Dejando un poco de lado el caso de Europa, nos vamos a centrar en España para ver si realmente España sigue las tendencias europeas o no, por ello analizaremos el siguiente gráfico.



Volumen de las distintas alternativas de financiación por Fintech a nivel español (Fuente: web oficial Fintech Spain)

Como podemos apreciar en el gráfico, podemos verificar que España sigue la misma tendencia europea, aumentando año por año el volumen de inversión en las distintas modalidades de financiación por FinTech y comienza a consolidarse. Con todo y con eso podemos decir que aún la financiación por modelo bancario es muy influyente sobre la financiación alternativa.

En este caso, podemos ver que los que tienen mayor presencia son el P2P Business Lending con un total de 21,6M de euros en 2015 y el Reward-based Crowdfunding con un total de 9,4M de euros en el 2015.

Dos aspectos que llaman la atención es la evolución negativa de Equity based crowdfunding que disminuye prácticamente a la mitad y la evolución positiva que ha tenido la modalidad de Invoice Trading.

Por último, comentar que, con la homogeneización de la legislación de este tipo de financiamiento alternativo ligado con la creación de un mercado único digital, hace que las perspectivas de una financiación alternativa a la bancaria a través de las FinTech sean realmente muy buenas.

PARTE 3.

5. ANALISIS

5.1. CASO DE ÉXITO DE MICROCRÉDITO

LA CAIXA (MICROBANK)

MicroBank es el banco social catalán constituido en 2007 por la Caixa. Es la sucesión de la Obra Social de la Caixa que hacia hasta entonces, y es quien se dedica a los fines de la micro finanza y otros proyectos de carácter social. Es la única entidad especializada en este sector en España y se ha consolidado como modelo de banca social de referencia a nivel español y europeo.

Esta institución bancaria tiene como objetivo principal satisfacer las necesidades financieras de las personas (mayoritariamente españolas) que se encuentran en exclusión financiera del sistema tradicional de financiación del país.

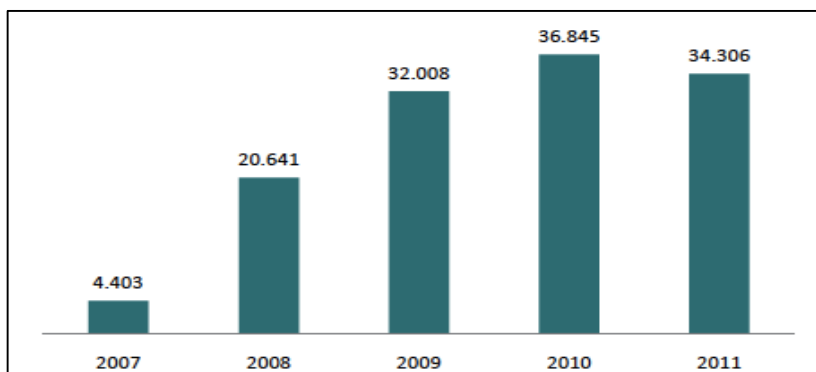
Como otras instituciones coge gran relevancia a partir de la crisis financiera del 2008, ya que contribuye en establecer una igualdad de oportunidades en el acceso de servicios bancarios para todas las personas, tanto individuales como empresas.

MicroBank desde sus inicios han ofrecido distintos productos financieros, para así adaptarse a las necesidades de estas personas y poder satisfacer de mejor manera sus objetivos personales y empresariales. Lo que ha intentado promover ha sido la creación de ocupación, el autoempleo, el desarrollo personal y familiar y a inclusión al sector financiero. Como podemos observar ha mantenido, bastante bien, la línea del concepto de microcrédito que Muhammad Yunus creo en 1970.

En los dos siguientes gráficos podemos observar la evolución de la concesión de microcréditos por MicroBank desde 2007 hasta el 2015. Como podemos apreciar tanto en un gráfico como en el otro la tendencia es creciente y, por lo tanto, podemos afirmar que, a pesar de la crisis financiera, MicroBank siguió pudiendo conceder más y más microcréditos a lo largo de los años. Tiene sentido que creciera la demanda y

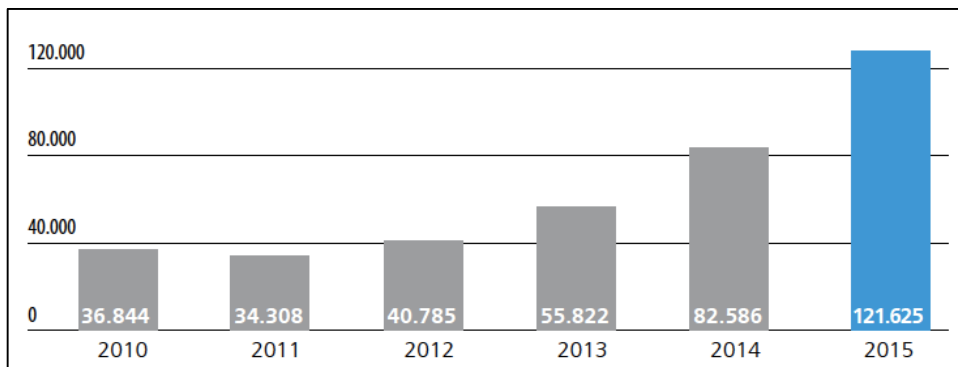
consecuentemente, la concesión, ya que en época de crisis y posteriormente, los bancos tradicionales no ofrecían prácticamente créditos.

Como podemos ver, MicroBank en sus inicios tan solo concedió 4.403 microcréditos, pero que en el 2015 ya estaba ofreciendo 121.625, aproximadamente. Con ello podemos afirmar, que gracias, en parte, a la crisis económica que sufrió y que actualmente está sufriendo las consecuencias el país, los microcréditos han cogido más protagonismo y han podido ayudar a muchos pequeños empresarios y familias residentes en España.



Número de microcréditos concedidos por MicroBank.

Fuente: Informe anual Microbank 2015



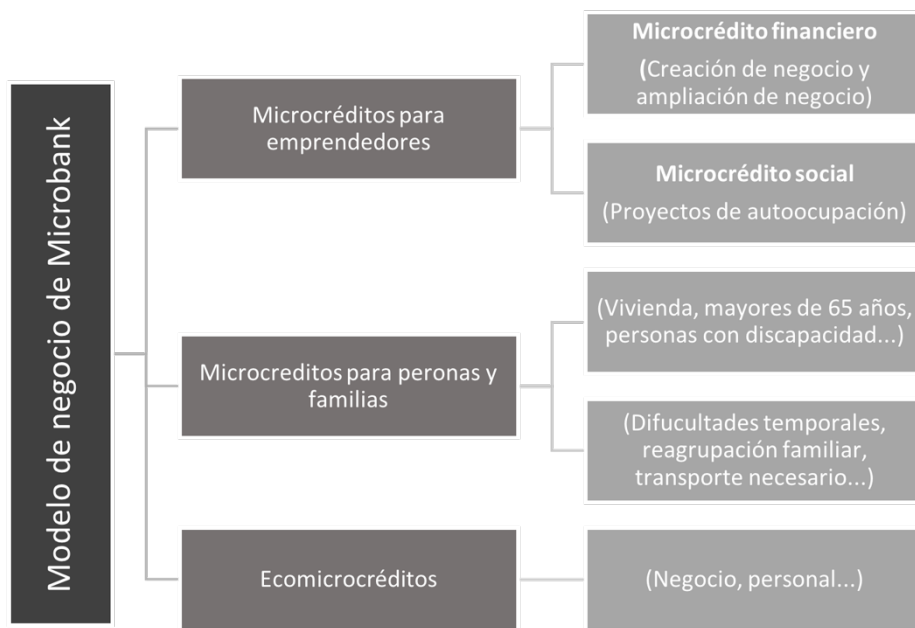
Número de microcréditos concedidos por MicroBank.

Fuente: Informe anual Microbank 2015

Los principales productos que ofrece la entidad son microcréditos para emprendedores y microcréditos personales. Estos primeros son prestamos de una cuantía máxima de 25.000 euros y que están destinados a hacer crecer o crear un negocio. Este tipo de producto la entidad lo dispone a partir de dos líneas que son el microcrédito social y el microcrédito financiero. La diferencia entre estas dos líneas es que en una lo que se pretende es incentivar la auto ocupación de este sector de la población que no tiene

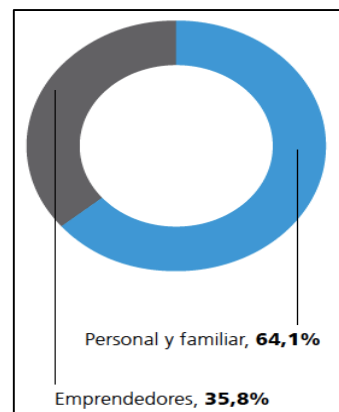
acceso y reciben asesoramiento para su negocio. Por otro lado, el otro está más dirigida ya para aquellos autónomos o pequeños empresarios que necesitan ayuda financiera para iniciar o mejorar el negocio, siempre y cuando presente un plan de negocio donde se observe claramente la viabilidad del proyecto que quieren llevar a cabo.

En los segundos, microcréditos personales, son más dirigidos a atender necesidades más personales y familiares como sería para personas con discapacidad, préstamos para situaciones familiares que necesitan mayor atención o simplemente para soportar los gastos propios del domicilio doméstico.



Elaboración propia a partir del informe anual de Microbank 2015

En el gráfico de la derecha, podemos ver porcentaje de los microcréditos van dirigidos a cada una de las líneas que tiene MicroBank. En él vemos que, en el 2015, casi el doble de los microcréditos estaba dirigidos a la segunda línea, es decir, a línea más personal y familiar con un 64,1%.



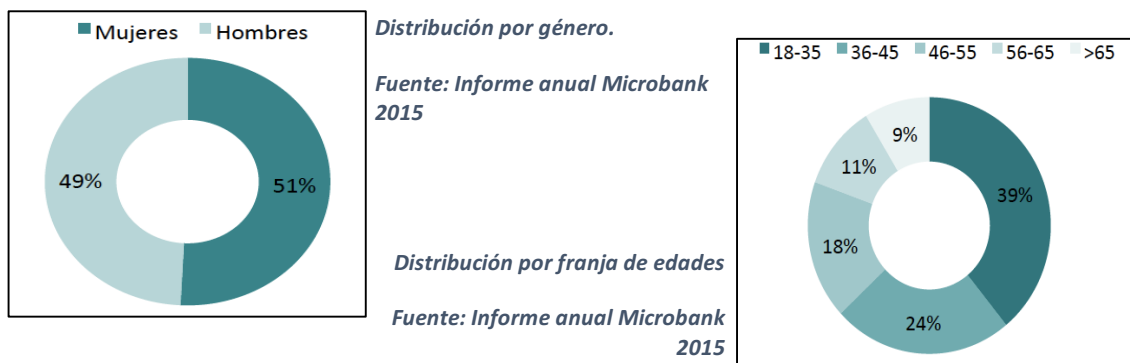
Finalidad de los microcréditos (2015).

Fuente: Informe anual Microbank 2015

Otro aspecto que debemos tener en cuenta son el tipo de clientes que tienes esta entidad. Después de mirar el informe anual de MicroBank podemos observar que hay tres grandes bloques de clientes:

- a) Emprendedores, autónomos y microempresas.
- b) Nuevos emprendedores que están en exclusión financiera o que tienen grandes riesgos de estarlo.
- c) Familias con rentas anuales inferiores a 18.000 euros.

Dentro de estos tres grupos, el perfil del solicitante podemos observar que la distribución por género es muy equitativa y que la franja de edad que más créditos piden y se lo conceden son entre los 18 y 35 años. Lo podemos ver de manera más gráfica en los dos siguientes gráficos.



También, por lo que respecta al perfil del solicitante, en el ámbito de los estudios podemos ver que, en el 2013⁷, un 46% de los solicitantes tienen estudios superiores, ya que son todos aquellos estudiantes que les pillaron finalizando sus estudios cuando empezó la crisis financiera y no pudieron encontrar un trabajo. Por otro lado, vemos que un 57% de los que pidieron microcrédito en 2013 era para emprender un nuevo negocio y el resto era para un negocio ya iniciado previamente.

A continuación, podemos ver las distintas características de los distintos microcréditos que ofrecen Microbank:

⁷ Datos extraídos del informe impacto microcrédito, 2013. La Caixa.

*Microcrédito Financiero*⁸:

Definición	Préstamos personal
Destinatarios	Profesionales autónomos
	Microempresas que necesitan una fuente de financiamiento.
Necesidades	Ampliar o consolidar un negocio
	Iniciar un negocio
	Atender necesidades de capital corriente (liquidez)
Importe máximo	25.000€
Plazo de devolución	Máximo 5 años
Carencia	Opcional de 6 meses
Requisitos	Plan de negocio de la empresa
Requisitos de solicitante	Profesionales autónomos con rentas menos a 60.000€
	Microempresas con menos de 10 empleados y menos de 1.000.000 €.

*Microcrédito social*⁶:

Definición	Préstamos personal
Destinatarios	Emprendedores con dificultades económicas para poder llevar a cabo su proyecto
Necesidades	Financiar proyectos nuevos para auto emplearse
Importe máximo	25.000€
Plazo de devolución	Máximo 5 años
Carencia	Opcional de 6 meses
Requisitos	Plan de negocio del proyecto en cuestión
	Informe de viabilidad de la empresa colaboradora.

*Eco microcrédito personal y familiar*⁶:

Definición	Préstamos personal y familiar
Destinatarios	Personas con unos ingresos anuales inferiores a 18.000€
Necesidades	Desarrollo personal y familiar mediante proyectos u otras posibilidades.
Importe máximo	25.000€
Plazo de devolución	Máximo 5 años
Carencia	Opcional de 12 meses

⁸ Datos extraídos del informe impacto microcrédito, 2013. La Caixa.

Requisitos	Gastos vinculados con el domicilio familiar
	Reagrupamiento familiar.

*Eco microcrédito de negocio*⁶:

Definición	Préstamos
Destinatarios	Autónomos o microempresas
Necesidades	Invertir en sectores medioambientales sostenibles o para la producción de productos reciclados y su distribución.
Importe máximo	25.000€
Plazo de devolución	Máximo 5 años
Carencia	No hay
Uso de la financiación	Compra de vehículos ecológicos
	Reformas para mejorar la eficiencia energética u otras acciones sostenibles.

*Eco microcrédito personal*⁶:

Definición	Préstamos
Destinatarios	Autónomos o microempresas
Necesidades	Adquisición de productos sostenibles para el domicilio o mejora de la eficiencia energética de este.
Importe máximo	25.000€
Plazo de devolución	Máximo 6 años
Carencia	No hay
Uso de la financiación	Compra de vehículos ecológicos
	Financiación de instalaciones solares o tratamiento de agua para que sea más auto sostenible

Por lo que respecta al funcionamiento de los negocios creados gracias a los microcréditos, podemos observar que el 73%⁹ de los negocios que se abrieron siguen abiertos hoy en día. Esto nos indica que los microcréditos son un modelo de financiación muy bueno para financiar negocios para emprendedores. También cabe destacar, que un 77%¹⁰ de los beneficiarios de estos, los han devuelto.

⁹ Datos extraídos del informe impacto microcrédito, 2013. La Caixa.

¹⁰ Datos extraídos del informe impacto microcrédito, 2013. La Caixa.

5.1. CASO DE ÉXITO DE MICROFINANCIACIÓN (FINTECH)

Actualmente, en España hay millones de proyectos y empresas financiadas mediante plataformas de crowdfunding, crowdlending o cualquier otra variante de este tipo de financiación.

Como ya hemos visto anteriormente, esta alternativa de financiación se ha hecho cada vez más y más importante en España. Entre todos los casos de éxito que hay, destacaremos los siguientes, ya que por proyecto o por innovación o por recaudación total los hemos querido destacar como casos de mayor éxito en España.

WATTIO.

Wattio es un proyecto español en el que se convirtió en un caso de éxito no solo por la idea sino por el salto cuantitativo y cualitativo que hizo tras la financiación mediante la plataforma de crowdfunding, Indiegogo.

Este proyecto creado por Patxi Echeveste (San Sebastián, España) es un sistema en el que se ofrece distintos dispositivos para que poder transformar el hogar en una Smarthome. Estos dispositivos recogen y gestionan un seguido de datos que facilitan el ahorro energético, la seguridad y el bienestar de un hogar u oficina.

Al ser un producto tan innovador y tan poco explotado por el mercado español ni el internacional, ha podido obtener una gran financiación a través de dicha plataforma. Para ser exactos, de la meta fija de \$90.000 obtuvieron \$113.756, es decir un 126%. Esta recaudación se obtuvo gracias a la participación de un total de 363 patrocinadores.

MOBINCUBE.

Mobincube, se trata de una Startup española cuyo objetivo es la democratización en la creación de las aplicaciones para móviles. De esta manera se garantiza que todo el mundo pueda crear una app de forma sencilla, gratuita y sin conocimientos de programación previos.

Este startup se financiación mediante de una modalidad del crowdfunding, el equity crowdfunding. Con él consiguió un total de 900.000€ en los que participaron unos 33 inversores que compraron una participación del startup por valor mínimo de 3.000€.

En un ámbito más internacional, podemos encontrar el siguiente proyecto financiado por crowdfunding.

3DOODLER.

El 3doodler es una nueva versión del bolígrafo que te permite escribir en 3D. Con él se pueden crear todo tipo de figuras en 3D. Tiene un mecanismo que proporciona la mayor sencillez para realizar dichas figuras. Este proyecto también ha contado con la gran representación de varios artistas con renombre, los cuales han creado un seguido de estatuas con el3Doodler.

Este producto llegó a las tiendas, gracias a la financiación, a finales del 2013 con un precio de venta de 80 dólares. Actualmente, este producto se encuentra en pleno auge y la empresa se encuentra en una fase de crecimiento muy fuerte.

Para financiarlo, se partió de una meta de 30.000 dólares, pero que obtuvo un total de 2,3 millones de dólares.

5.3. LA REVOLUCION DE LA MICROFINANCIACION COLECTIVA Y LOS MICROREDITOS.

Como hemos visto anteriormente, nos encontramos en una época de cambios radicales tanto en las tendencias de financiación como en el sistema bancario tradicional en el que estábamos acostumbrados. Después de la crisis económica mundial en el 2008, España quedo en una situación de falta de financiación y de endeudamiento grave, tanto por parte de las entidades financieras, como de los propios ciudadanos, como del propio estado. Con esta situación hizo que surgieran nuevas maneras de hacer en el campo financiero y bancario, pero realmente podemos hablar de una revolución en el ámbito financiero.

Para poder determinar si realmente existe esta revolución nos tenemos que volver un poco para atrás, antes del 2008 cuando todo parecía ir bien y todo el mundo se sentía económicamente feliz. Por aquella época, todo el mundo podía beneficiarse de una hipoteca o de un crédito como método de financiación para conseguir sus objetivos, a unos intereses realmente bajos y unas condiciones, que aparentemente, eran

buenísimas. También por aquel entonces, había un sentimiento de tranquilidad hacia el futuro laboral de la gente, en otras palabras, nadie se creía, ni tan solo se planteaba, la posibilidad de ser despedido y de encontrarse en la situación de desamparo económico que unos años después mucha gente se encontraría. Por lo tanto, por aquella época el riesgo que suponía crear un nuevo negocio o llegar a cabo una idea o proyecto era mucho mayor que el riesgo de seguir en un trabajo que, a simple vista, era estable. Pocas personas tenían la necesidad de auto emplearse o de llevar a cabo un nuevo negocio, porque básicamente no había la necesidad de entrar en un ciclo de preocupaciones y de malestar que puede suponer emprender.

Con el estallo de la crisis economía (2008), todo lo que se había creído y confiando se desmoronó. Se entró en un círculo de decadencia económica de difícil recuperación y que actualmente, tras casi diez años, seguimos sufriendo las consecuencias de todo el sistema de aquel entonces. Por aquel entonces, el sobreendeudamiento de las entidades financieras, las familias y del propio estado era insostenible. Los niveles de las tasas de impago de créditos e hipotecas estaban gravemente elevados, a niveles que históricamente no se había visto nunca. Esto había sido provocado por la concesión masiva de hipotecas sin tener unos criterios rígidos de dicha concesión. A toda esta situación se le añadió la tasa de paro que cada vez era más pronunciada (negativamente). Las empresas empezaron a perder beneficios, en parte por la situación de histeria que se vivía y la falta de demanda de productos y servicios causada por el endeudamiento de las familias, que esto provocó que se hicieran grandes recortes y, por lo tanto, despidos masivos. Por todo esto, se creó un círculo vicioso del cual cada vez era más grave hasta llegar al punto en que España necesitaba ser rescatada como el caso de Grecia. Por suerte, no se llegó a esta situación de rescate.

Delante de esta situación de decadencia que se encontraba la mayoría de los españoles, hubo una necesidad progresivamente creciente, de auto emplearse y de buscarse la vida para poder seguir adelante. Por otro lado, se necesitaron buscar otros mecanismos de financiamiento ya que se dejaron de conceder créditos, no de manera absoluta pero sí que los requisitos eran muy estrictos.

En este entorno económico, empezaron a coger importancia las alternativas de financiación para poder satisfacer la necesidad de auto emplearse y financiar proyectos de empresas maduras. Estas formas alternativas de financiamiento fueron por un lado

los microcréditos, y por otro, lo que llamaremos financiación “colectiva”, la cual engloba todas las modalidades del crowdfunding. Tanto unas como otras, a partir del 2008 empezaron a coger protagonismo dentro del sector financiero, como ya hemos visto en apartados anteriores¹¹. ¿Pero, porque cogieron tanta importancia y, actualmente, están muy presente en el día a día del financiamiento? ¿Y porque han revolucionado el sistema financiero?

Para poder responder a las preguntas que nos planteamos en este apartado se ha realizado un análisis DAFO (Debilidades, amenazas, fortalezas y oportunidades) como si se tratara de una empresa, el Estado español, y las alternativas, fuera el producto que quisiera lanzar al mercado. Y posteriormente, se determinarán los puntos más importantes de estos nuevos modelos de financiación.

DEBILIDADES

- Falta de información de formas alternativas de financiación.
- Falta de regulación de las formas alternativas de financiación.
- Banca tradicional muy interiorizada.
- Falta de incentivos para el emprendimiento por parte del Estado español.

AMENAZAS

- Incertidumbre del futuro económico de España.
- Las empresas multinacionales se llevan el protagonismo del mercado.

FORTALEZAS

- España es uno de los países pioneros en tecnología e innovación.
- España tiene una sociedad avanzada respecto a otros países.
- Las nuevas generaciones están preparadas para el mundo tecnológico

OPORTUNIDADES

- La necesidad de financiación tanto de las PYMES como emprendedores.
- La necesidad de auto emplearse (Situación económica de España).
- Necesidad de seguir las tendencias europeas y mundiales.
- Necesidad de recuperar el bienestar económico de España.

Análisis DAFO de España en base al estudio hecho previamente en los apartados anteriores (Fuente: Elaboración propia)

¹¹ Parte 1. Y Parte 2 apartado 4.5. Modalidades del crowdfunding.

Después de realizar el análisis DAFO, podemos determinar que España se encuentra en una situación perfecta para dar lugar a nuevas maneras de hacer en el sistema financiero. Son necesarias estas innovaciones y la sociedad en general está preparada para estos cambios. En contrapartida, encontramos un seguido de puntos negativos que no proporcional un entorno ideal al 100%, ya que faltaría mucha más información y regulación, principalmente, para dar ese punto de seguridad que la sociedad necesita. Con todo y con ello, estos puntos negativos son propios de todas aquellas nuevas innovaciones que aparecen, tanto sea en el sector financiero/bancario como otro sector totalmente distinto, que pueden ser solucionados con iniciativas del Estado para su divulgación e incentivo.

Una vez analizada la situación vamos a ver los puntos más significativos de las alternativas de financiación que son la microfinanciación colectiva y los microcréditos. Para hacer esta valoración nos basaremos en toda la información descrita anteriormente (Parte 1) y en el ejemplo de Microbank. Y para hacer la valoración de la microfinanciación colaborativa nos basaremos en la información descrita anteriormente en la parte 2 del estudio.

MICROCREDITOS

- Menor coste para el solicitante (los intereses de los créditos bancarios están muy altos)
- Menores requisitos de solicitud (los créditos bancarios tienen requisitos muy estrictos).
- Posibilidad de financiar proyectos o ideas pequeñas.
- Plazos normalmente fijos de 5 años.
- Importes máximos de financiación (aprox. 25.000€)
- Uso de entidades bancarias para la concesión (Microbank)

MICROFINANCIACION COLECTIVA

- Menor coste para el solicitante (los intereses de los créditos bancarios están muy altos) en este caso hay muchos casos que no tienes que dar nada a cambio de la financiación solicitada.
- Menores requisitos de solicitud (los créditos bancarios tienen requisitos muy estrictos).
- Se puede adquirir una cantidad indefinida (mucho mayor que en los microcréditos, normalmente).
- Posibilidad de financiar proyectos o ideas pequeñas.
- Mayor difusión del proyecto, idea o empresa en cuestión.
- Participación de muchas partes en la financiación.
- Uso de plataformas especializadas, normalmente fuera del sector bancario.

*Puntos más importantes de la financiación alternativa en base al estudio hecho previamente en los apartados anteriores
(Fuente: Elaboración propia)*

Cabe destacar que tanto una alternativa como otra tienen un punto de solidaridad, una porque está más dedicada a personas con pocos recursos o empresas pequeñas, y la otra por el hecho que en muchos casos no esperan nada a cambio o el retorno que tiene el inversor es muy bajo. También, en el caso de las alternativas de financiación “colectiva”, encontramos que el hecho que muchas personas juntas puedan hacer cumplir el deseo u objetivo de otra, le da el punto de solidaridad que podrían tener los microcréditos de los años 70.

Con todo y con ello, estas alternativas son otra manera de ganar todos y de hacer negocio con ello. A pesar de que puedan tener este carácter solidario son otros productos para hacer negocio con ellos y por lo tanto debemos tener muy en cuenta las contrapartidas de cada tipo de financiación.

A todo ello, se le tiene que añadir la importancia, que cada vez más, se le está dando a las tecnologías y la relevancia que está cogiendo día a día en todos los sectores. Gracias a esta, impulsa estas nuevas maneras de financiación y hace que se conviertan en una innovadora y llamativa manera de conseguir metas económicas.

En conclusión, por todo lo descrito anteriormente en este punto podríamos decir que actualmente, se está cocinando una revolución de la microfinanciación colectiva y de los microcréditos. Esto va a impulsar la economía de las familias y del país en general.

6. CONCLUSIONES

Durante la evolución del trabajo, se ha hecho un extenso estudio de los principales puntos que consideré más relevantes de tratar; Desde la aparición del microcrédito en el Bangladesh, pasando por su evolución hasta llegar a los países desarrollados (España), la reestructuración financiera durante y tras la crisis económica, hasta la aparición de los nuevos modelos de financiación con el movimiento Fintech y la evolución de estos dentro del sistema financiero español.

Como hemos visto, tras la crisis económica, muchas familias españolas se ven económicamente afectadas. Familias enteras con unos ingresos bajísimos causados por los masivos despidos, desahuciadas y con grandes deudas a pagar. Es por ello que crece la necesidad de auto emplearse para poder salir de esta situación de precariedad y con ello crece la concesión de otros modelos de financiación con menor requisitos de concesión y alternativos a la banca tradicional, como son los microcréditos.

A pesar de que se sigue llamando microcrédito, el concepto como tal desaparece, pero aparecen nuevos productos financieros con la misma esencia que se convertirán en imprescindibles para todas aquellas familias con rentas bajas y con una situación inestable, económicamente hablando, que hace que no puedan acceder al crédito por la banca tradicional. Entidades como Microbank, lanzaran microcréditos¹² para todo tipo de necesidad, desde la creación de un pequeño negocio hasta la realización de una obra para un particular.

Con la introducción del movimiento Fintech en el sistema financiero español, otras nuevas formas de microfinanciación colectiva¹³ cogen mayor relevancia que los microcréditos concedidos por Microbank u otras instituciones. Este movimiento mezcla modelos de la banca tradicional con las innovaciones que aporta la tecnología y se crean otros nuevos modelos. De allí salen todas las vertientes del crowdfunding que son una

¹² Reciben el nombre de microcrédito porque tienen una finalidad solidaria y cogen el objetivo y el funcionamiento que los microcréditos realizados por el Grameen Bank.

¹³ Concepto genérico que se ha usado para designar de manera global las distintas maneras de crowdfunding.

manera de financiación colectiva, es decir, cuando un emprendedor necesita financiación para cualquier idea o proyecto, la solicita a través de una de las plataformas online. En ellas se pone en contacto muchos posibles inversores y estos invierten las cantidades de dinero que deseen desde un euro a millones de euros. Por ello, se le puede llamar microfinanciación colectiva, ya que muchos inversores, con distintos perfiles, colaboran para que un emprendedor pueda conseguir sus objetivos.

Grandes movimientos vienen acompañados de grandes reformas del modelo tradicional de la banca, ya que con el movimiento FinTech está provocando un cambio radical de ésta. Se están creando nuevas plataformas que sustituyen antiguos modelos de pago o de concesión de préstamos. Por ello, los bancos se ven muy alertados, ya que estas plataformas están cogiendo delantera en el sistema financiero español. El futuro de las entidades bancarias aún está en el aire y se tendrá que ver cuales se adaptan mejor a estos movimientos y cuales no son capaces de hacer frente, pero lo que realmente nos interesa, es como todo esto afecta a la economía española.

Gracias a todos estos cambios de tendencias financieras podemos decir que la economía se está reactivando, ya que, en primer lugar, todos estos cambios están provocando aumentar la confianza hacia el sistema financiero español, el cual tras la crisis se había quedado obsoleto. En segundo lugar, al tener tantas facilidades para conseguir financiación a través de todas estas plataformas se está facilitando la financiación a aquellos proyectos e ideas, donde la innovación que aportan es lo importante y no tanto el rendimiento económico que puede derivar de dicha inversión. Es por ello que un banco tradicional no los financiaría ya que el riesgo de perder el dinero prestado es muy alto.

En conclusión, gracias a este auge de los modelos de microfinanciación económica se están generando nuevas Startups y mejorando las empresas que tras la crisis estaban muy afectadas, económicamente. Se están creando nuevos puestos de trabajo mediante el autoempleo y los que se están generando gracias a todo el movimiento en sí. En general están aumentando la riqueza de las familias aumentando así la necesidad de demanda de productos y, por lo tanto, las empresas están aumentando la oferta, y a

poco a poco se está reactivando toda la economía española. Es necesario decir que aún queda mucho para que España vuelva a los niveles de riqueza que habían antes de la crisis y que se necesitará mucho más que los modelos de microfinanciación para reactivar la economía, en su totalidad, pero que pueden ser un gran avance y un buen comienzo para la reactivación de esta.

7. BIBLIOGRAFIA

- (AEFI), A. e. (2016). *Asociación española fintech*. Obtenido de Asociación española fintech: www.asociacionfintech.es
- Accenture. (2014). *The Future of Fintech and Banking*. Madrid: Accenture.
- Acy, C. (2013). *Crowd Acy*. Obtenido de Crowd Acy: <https://www.crowdacy.com/tipos-de-crowdfunding/>
- Afi, U. (2016). *La V cumbre mundial del Microcrédito. Informe semanal nº373*. Madrid: Universidad Afi.
- Arboribus. (2016). *Arboribus*. Obtenido de Peer to Peer (P2P) Lending no es lo mismo que el Crowdfunding: <http://blog.arboribus.com/peer-to-peer-p2p-lending-no-es-lo-mismo-que-el-crowdfunding/>
- Arbós, M. (2004). *Muhamad Yunus: ‘Los microcréditos han ayudado a la mitad de la población de Bangladesh’*. Obtenido de Asiaared: http://www.asiaared.com/es/noticias/2004/08/muhammad_yunus__los_microcreditos_han_ayudado_a_la__mitad_de_la_poblacion_de_bangladesh_751-php
- Banco Sabadell. (2016). *Banco Sabadell*. Obtenido de Banco Sabadell refuerza su inversión en startups con la creación de Sabadell Venture Capital: <http://developers.bancsabadell.com/banco-sabadell-refuerza-su-inversion-en-startups-con-la-creacion-de-sabadell-venture-capital/>
- Banco Santander. (2016). *Banco Santander*. Obtenido de Banco Santander y Plug and Play impulsarán a ocho startups de tecnología financiera: http://www.santander.com/csgs/Satellite/CFWCSancomQP01/es_ES/Corporativo/Sala-de-comunicacion/2016/03/22/Banco-Santander-y-Plug-and-Play-impulsaran-a-ocho-startups-de-tecnologia-financiera.html
- BBVA. (03 de 2016). *BBVA adquiere la startup finlandesa de banca Holvi*. Obtenido de BBVA Group: <https://www.bbva.com/es/bbva-adquiere-la-startup-finesa-banca-holvi/>
- Bocigas, P. B. (2016). *Fintech Spain*. Obtenido de La financiación alternativa europea en 2016: <http://fintechspain.com/2016/09/28/financiacion-alternativa-europea-2016/>

- Bornstein, D. (2007). El precio de un sueño. La aventura de Muhammad Yunus y el Grameen Bank. *El Cultural*.
- Bueno, S. (2016). Cómo financiar una startup en cuatro fases: desde los familiares al capital riesgo. *El Economista*.
- CAÑIGUERAL, A. (06 de 2016). *Consumo colaborativo*. Obtenido de Datos sobre la financiación alternativa en España: <http://www.consumocolaborativo.com/2016/10/06/datos-sobre-la-financiacion-alternativa-en-espana/>
- Caixa", O. S. (2004). El microcrédito en España, hoy. Principales magnitudes 2004. Barcelona.
- Claret, A. (2007). *Microcreditos. La revolución silenciosa*. Madrid: Debate.
- Crowdfunding, A. E. (2014). *Informe de la Encuesta de la Asociación Española de Crowdfunding sobre las Plataformas Españolas de Crowdfunding*. Crowdfunding, A. E.
- Crowdfunding, U. (2014). *Universo Crowdfunding*. Obtenido de 7 consejos para realizar un video en una campaña de crowdfunding: <http://www.universocrowdfunding.com/consejos-realizar-video-campana-crowdfunding/>
- Dareus. (2016). *Fintech: servicios financieros 2.0*. Obtenido de En clave de derecho: <https://enclavedederecho.com/fintech-servicios-financierso-2-0/>
- Ecrowd. (2015). *Ecrowdinvest*. Obtenido de Ecrowdinvest: <https://www.ecrowdinvest.com/blog/que-es-el-crowlending/>
- EFE. (7 de Marzo de 2016). El 59% de los emprendedores que abren negocio con microcréditos es mujer. *El Economista*.
- Egea, A. (2015). *Clipset*. Obtenido de Cinco ejemplos de éxito de Crowdfunding: <http://clipset.20minutos.es/cinco-ejemplos-de-exito-de-crowdfunding/>
- Emprendedores. (2007). Mapa del emprendimiento en España. Emprendedores. *EMprendedores.es*.
- ESdiario. (2016). Microcréditos y créditos rápidos: Todo lo que debes saber. *ESdiario.com*.
- Ferluga, G. (2017). Cuando 'fintech' y bancos estrechan lazos. *El País*.

- Financiero, E. (2015). Los 10 proyectos más exitosos de crowdfunding del 2015. *El Financiero*.
- Financieros, C. d. (2014). *Estudios de la fundación. Serie Económica y Sociedad. Evolución reciente del crédito y las condiciones de financiación: España en el contexto europeo*. Madrid: Global F. Marketing C.S.L.
- IEB, D. d. (2014). *La transformación digital de la banca española*. Madrid: IEB Instituto de Estudios Bursátiles.
- IEB, D. d. (2015). *La transformación digital de la banca española*. Madrid: Instituto de estudios bursátiles (IEB).
- Innovadores. (04 de 2015). El crowdfunding crece en España un 114% en 2014. *El Periodico*.
- KPMG. (2014). *Impacto social de BBVA*. España: KPMG.
- Lacalle-Calderon, M. (2011). *Las microfinanzas en España: Impacto y recomendaciones a futuro*. Valladolid: Cumbre mundial del microcrédito.
- Lofish, B. (2005). *Libro blanco del microcrédito*. Madrid: Fundación de las cajas de ahorros (FUNCAS).
- López, E. (2015). Invoice Trading mediante Crowlending. *Crowdlending*.
- López, E. (2016). ¿Qué es el Fintech? *Crowdlending.es*.
- Maricruz, L. C. (2001). *Los microcreditos: un nuevo instrumento de financiación para luchar contra la pobreza*. Madrid: Tesis doctoral.
- MicroBank. (2015). Informe anual corporativo 2015. Barcelona.
- Moreno, A. (2015). *Socios inversores*. Obtenido de Socios inversores: <https://www.sociosinversores.com/Los-cuatro-tipos-de-crowdfunding>
- Mytriplea. (04 de 2016). *Mytriplea*. Obtenido de El crowdfunding en España, en datos. Infografía: <https://www.mytriplea.com/blog/crowdfunding-espana/>
- Otto, C. (2017). De sueldos millonarios a las 'fintech': los banqueros que se han pasado a las 'startups'. *El Confidencial*.
- Pellicer, L. (2016). Las 'fintech' agitan el sector bancario. *El Pais*.
- Reasonwhy. (2015). *Reasonwhy*. Obtenido de 2015, el año del Crowdfunding: <https://www.reasonwhy.es/reportaje/2015-el-ano-del-crowdfunding>
- Serrano, S. (2012). *La caída de las cajas de ahorros españolas. Cuestión de rentabilidad, tamaño y estructura de propiedad*. Valencia: Estudio de economía aplicada.

- Spain, F. (s.f.). *Fintech Spain*. Obtenido de Fintech Spain: www.fintechspain.com
- Statista. (2017). *Statista*. Obtenido de Evolución anual del número de campañas de crowdfunding en España desde 2015 hasta 2021:
<https://es.statista.com/estadisticas/576858/numero-de-campanas-de-crowdfunding-espana/>
- Torre, B. (2012). *Guía sobre el microcrédito*. Cantabria: Universidad de Cantabria.
- Valero, M. Á. (2015). El Santander crea una aceleradora para 'startup' de tecnología financiera. *Diario Abierto*.
- Vega, M. Á. (2017). 'Fintech' y 'Big Data', el imparable advertimiento de la banca digital. *El país*.