



COMILLAS
UNIVERSIDAD PONTIFICIA



Facultad de Ciencias Económicas y Empresariales

**Creación de una startup de equity
crowdfunding utilizando tecnología
Blockchain:
TEK, la revolucionaria plataforma que
pretende democratizar los vehículos de
inversión.**



Autor: Iñigo – Hubertus Bunzl Pelayo **Clave:** 201403037

Director: Isabel Catalina Figuerola Ferreti

Resumen

En este proyecto de fin de grado se busca estudiar y analizar el mundo de las equity crowdfunding tanto a nivel europeo como español. En este contexto se informa sobre la evolución de la tecnología blockchain en el día a día y su posible aplicación al mundo de la financiación de startups. Para ello, desarrollamos una idea de una posible startup donde se utilice la tecnología blockchain para lograr la financiación de otras startups mediante el equity crowdfunding. Proponemos la descripción de la idea además de un plan de negocio completo para estudiar la viabilidad de la startup. Por último, analizamos el futuro de la empresa, a la que llamaremos TEK, y su posible implementación en la sociedad en el corto-medio plazo. Todo esto con el objetivo de democratizar las inversiones en el mundo de las startups.

Palabras clave

Blockchain, startup, equity crowdfunding, inversión, financiación, democratización.

Abstract

For this final project I seek to study and analyse the world of equity crowdfunding at both European and Spanish levels. In this context, information is provided on the evolution of blockchain technology on a day-to-day basis and its possible application to the world of startup financing. To this end, we developed an idea of a possible startup where blockchain technology can be used to finance other startups through equity crowdfunding. We propose a description of the idea as well as a complete business plan to study the viability of the startup. Finally, we analyse the future of the company, which we will call TEK, and its possible implementation in society in the short to medium term. All this with the aim of democratizing investments in the world of startups.

Key Words

Blockchain, startup, equity crowdfunding, investment, financing, democratization.

Tabla de contenido

1.	Introducción	1
1.1.	Justificación del interés de la cuestión	1
1.2.	Objetivos del trabajo.....	3
1.3.	Metodología.....	4
1.4.	Estructura.....	5
2.	La industria de las equity crowdfunding	7
2.1.	Contextualización	7
2.2.	Origen	7
2.3.	Evolución últimos años – Blockchain	8
2.4.	Mercado en Europa.....	8
2.5.	Mercado en España.....	11
2.6.	Operaciones Relevantes.....	14
3.	TEK: Nuestra App	16
3.1.	Descripción de la idea.....	16
3.2.	Origen de la idea.....	16
3.3.	Modelo Económico Propuesto.....	18
3.3.1.	Propuesta de valor en los clientes potenciales: Problemas y soluciones.	18
3.3.1.1.	Problemas.....	19
3.3.1.2.	Soluciones	20
3.3.2.	Mapa de competidores	21
3.3.3.	Mapa de socios estratégicos	23
3.3.4.	Canales de distribución.....	25
3.3.5.	Actividades clave y ventas	26
3.3.6.	Modelo de negocio y estrategia de precio	28
3.3.7.	Segmento y relación con los clientes.....	30

3.3.8. Plan de crecimiento	35
3.3.8.1. Primer año.....	35
3.3.8.2. Segundo año.....	36
3.3.8.3. Tercer año	37
3.3.9. Plan financiero.....	38
3.3.9.1. Costes.....	38
3.3.9.2. Ingresos	40
3.3.10. Impacto social	42
3.4. Futuro de la Empresa.....	42
4. Conclusiones.....	44
5. Bibliografía.....	46
6. Anexos.....	50

Índice de Ilustraciones

Ilustración 1. Comparación del volumen del mercado de las transacciones de las financiaciones alternativas en la UE (2016)	10
Ilustración 2. Rango de edad de los encuestados.....	31
Ilustración 3. Ahorro medio al mes en los próximos años en €.....	32
Ilustración 4. ¿Invierten los ahorradores en productos financieros?	32
Ilustración 5. ¿Prefieren los inversores un producto más arriesgado, pero con mayor rentabilidad?	33
Ilustración 6. ¿Conocen plataformas para invertir en startups?.....	33
Ilustración 7. ¿Inspiran confianza las plataformas de inversión en startups que conoce?	34
Ilustración 8. Si el mercado fuera accesible, líquido y seguro, ¿invertiría en startups? .	34

Índice de Tablas

Tabla 1. Volumen del mercado online europeo del mercado de financiación alternativo.	9
Tabla 2. Financiación Media por Proyecto en España	11
Tabla 3. Media de euros aportados por inversor y por proyecto	12
Tabla 4. Gastos de lanzamiento de TEK	39
Tabla 5. Gastos durante los primeros tres años de ejercicio.....	40
Tabla 6. Ingresos durante los primeros tres años de ejercicio.	41
Tabla 7. Cuenta de pérdidas y ganancias los tres primeros años de ejercicio.	41

1. Introducción

1.1. Justificación del interés de la cuestión

El mundo está en constante evolución desde el principio de los tiempos. Sin embargo, en este último siglo, hemos sido capaces de inventar y desarrollar nuevas tecnologías como nunca había ocurrido. Nuestra forma de vivir y en especial nuestra tecnología, ha evolucionado más en estos últimos veinte años que en toda la historia de la humanidad.

Como bien dice Fuencisla Clemares, directora general de Google para España y Portugal: *“el entorno tecnológico se mueve a una velocidad de vértigo, por lo que supone un reto mantener a los equipos de trabajo entrenados en las últimas novedades. Estamos permanentemente formándonos en las tendencias que atañen a nuestro sector y actualizando nuestros productos y servicios. Además, desarrollamos programas y materiales para que todos nuestros partners también estén al día.”* (Clemares, 2019).

Hemos evolucionado en numerosos ámbitos de nuestra vida: el transporte, las comunicaciones, los recursos sostenibles, la ciencia, la tecnología... pero sin lugar a duda, la invención que ha conseguido revolucionar toda nuestra forma de vida ha sido internet.

Curiosamente, hoy hace 30 años que comenzaba un proyecto novedoso al que hoy conocemos por “internet” (12 de marzo de 1989). El padre de la World Wide Web (www), Tim Berners-Lee, describía este proyecto hace nada más y nada menos que tres lustros como: “un vago, pero ilusionante espacio, libre y abierto, para que toda la humanidad pudiera compartir ideas y conocimientos” (El Mundo, 2019).

Aun así, la mitad de la población aún no está conectada, pero como es lógico, esta cifra irá reduciéndose, permitiendo a cada vez más gente tener acceso a este bien. El creador de este maravilloso proyecto reflexiona hoy también sobre el futuro incierto que nos depara internet: “este aniversario es una oportunidad para reflexionar sobre el camino que aún nos queda por recorrer” (El Mundo, 2019).

Pero ¿cuál es el camino a seguir? Seguramente nadie lo sepa aún. Todavía seguimos avanzando y evolucionando día a día, con numerosos proyectos e ideas dentro del sistema universal que es internet. Sin embargo, uno de los mayores problemas de este gran sistema es la seguridad de la información.

En Internet podemos encontrar información, sobre todo, tanto cosas positivas como negativas, nocivas o beneficiosas, agradables o desagradables, pero siempre habrá una duda sobre la veracidad de lo que estás viendo, de la seguridad de que la información obtenida es real. ¿Cómo sabemos que un documento o informe ha sido modificado en beneficio del autor? ¿Cómo sabemos si un tercero ha actualizado un documento sin el consentimiento del creador del original? Por todo esto y mucho más, recayó sobre mí información acerca de la nueva tecnología: la blockchain.

La tecnología blockchain según el consultor Alex Preukschat es: *“una infraestructura que te permite construir sobre internet, y crear otra capa sobre la que las personas van a poder intercambiar valor entre ellas”* (Vega & López Bueno, 2017). La principal diferencia entre el internet clásico y el blockchain es el cambio mundial del internet de la información al internet del valor (Vega & López Bueno, 2017). Hasta ahora, internet era una herramienta para buscar sobre todo información, pero gracias a la entrada de Bitcoin, las cosas cambiaron.

Así es, Bitcoin fue el primer propulsor de la denominada tecnología blockchain. Bitcoin es un elemento que tiene valor en un sistema digitalizado. Según la página web oficial de Bitcoin, esta es: *“Bitcoin usa tecnología peer-to-peer o entre pares para operar sin una autoridad central o bancos; la gestión de las transacciones y la emisión de bitcoins es llevada a cabo de forma colectiva por la red. Bitcoin es de código abierto; su diseño es público, nadie es dueño o controla Bitcoin y todo el mundo puede participar”* (Bitcoin, 2019).

Si que es cierto, que a pesar de que el valor actual de mercado de Bitcoin es de 3.3 miles de millones de dólares, su valor fundamental es de cero. No existe un valor que soporte al Bitcoin, de esta manera tiene un valor especulativo bastante considerable. (Cheah & Fry, 2015) ¿Cómo es posible que millones de personas decidan invertir en un activo que tiene mucho riesgo, aunque tenga una rentabilidad muy alta?

Blockchain, de una manera similar a bitcoin, una red descentralizada, donde todo esta conectado mediante una cadena de bloques (“block” “chain”) fomentando el valor y la seguridad. Esto significa que en caso de que un usuario modificara algún dato de la blockchain, esta tendrá que ser aprobada por el 51% de usuarios que tengan ese dato.

Además, gracias a la tecnología blockchain, descentralizamos la confianza que hemos depositado a las instituciones financieras. En la era digital es necesario que, dada la elevada interconectividad, competencia y automatización de procesos, las empresas tanto tradicionales como de nueva creación modifiquen sus mecanismos para innovar en base a estándares y modelos de negocio lo más abiertos posibles (Díez García & Gómez Lardies, 2017)

1.2. Objetivos del trabajo

El objetivo de este trabajo es analizar el posible desarrollo de una startup basada en tecnología blockchain.

El proyecto consiste básicamente en democratizar la inversión en las startups, pero ¿cómo vamos a conseguir esto?

La idea principal consiste en desarrollar una plataforma mediante tecnología blockchain que haga la función de una equity crowdfunding. *“Las plataformas de equity crowdfunding son vehículos de financiación participativa que ponen en contacto online a inversores y emprendedores. Los inversores aportan capital en una empresa que no cotiza en Bolsa y que necesita financiación y, así, se convierten en accionistas de la empresa con el derecho a participar en los futuros beneficios de la compañía.”* (BBVA, 2019)

Al tener esta plataforma, se permitirá el acceso tanto a inversores cualificados como no cualificados para que puedan invertir en las futuras empresas internacionales. De esta manera se permite, también, el acceso a inversores con menos capacidad adquisitiva que pertenecerán mayoritariamente a inversores no cualificados (aunque obviamente existen casos contrarios), demostrando la democratización de las inversiones.

Además, gracias a la tecnología blockchain, ofreceremos a los inversores la participación de la empresa en forma de tokens, que podrán ser intercambiados (por liquidez u otros tokens) en el mercado secundario dentro de la plataforma.

Aunque parezca lo contrario, lo que se busca al programar la blockchain en este proyecto no es programar el dinero, *“la blockchain nos permite confianza, propiedad, identidad, activos y contratos mediante pagos, transacciones, procesos autenticación,*

reconciliación e información en tiempo real, y todo con plena transparencia y auditabilidad.” (García Díez & Gómez Lardies, 2017)

De todas maneras, durante este trabajo analizaremos sobre todas las características y “departamentos” del proyecto, yo intentaré centrarme un poco más en el análisis del mercado y el público objetivo. Al final la idea principal es la democratización de las inversiones en nuevas empresas, que hasta ahora nunca había sido posible.

1.3. Metodología

La metodología que hemos utilizado para este proyecto ha sido muy simple. El primer paso, que era el más obvio y a la vez el más complicado, fue ponerse de acuerdo sobre una idea. Tras analizar varias posibilidades, concretamos que con esta aplicación se podría ayudar al mayor número de personas posibles.

Una vez obtenida la idea, habría que desarrollarla. Se barajó distintas variedades de nuestra idea, y el enfoque no siempre era el adecuado, pero una vez inscritos en la plataforma de Bridge for Billions conseguimos avanzar con el proyecto.

Esta plataforma (B4B) realizada por un ex alumno de ICAI es: *“el programa de incubación online que ayuda a emprendedores a aterrizar sus ideas, desarrollarlas, y estructurarlas para así poder lanzar sus negocios.”* (Manzano, 2019).

Gracias a B4B pudimos ir desarrollando paso a paso las distintas necesidades de nuestro proyecto. La propia plataforma nos dividió las distintas partes de la idea poniéndonos fecha límite para cada fase de la startup, lo que nos motivaba siempre a estar muy pendientes del desarrollo de esta.

Al estar tan estructurado, éramos capaces de ver nuestras fortalezas y debilidades con claridad y por lo tanto mejorar en las partes donde no teníamos tanto conocimiento.

Tras noventa días, conseguimos acabar por completo el desarrollo de TEK, nuestra startup, que a continuación voy a explicar a fondo.

1.4. Estructura

Para empezar, voy a poner en contexto sobre la historia de las equity crowdfunding y de su evolución en los últimos años tanto en España como en el mercado internacional.

Tras realizar una explicación de este tema, empezaremos la parte más interesante: TEK. Intentaré explicar de donde surgió la idea y sus distintas variantes antes de llegar a la idea final.

A continuación, dividiré las partes del proyecto en ocho tareas principales que se asemejan a las propuestas por Bridge for Billions, y que quedan explicadas a continuación:

1. Propuesta de Valor: Se expondrán el valor intrínseco del producto, cuales son las necesidades de nuestros clientes potenciales y como podemos satisfacerlas.
2. Mapa de Competidores: ¿Existen competidores? ¿Quiénes son? Analizaré las fortalezas y debilidades de nuestro producto en el mercado frente a nuestros rivales. Intentaré buscar la ventaja competitiva.
3. Mapa de Socios Estratégicos: Informaré de los socios necesarios para el propio desarrollo del producto (en caso de necesitarlos) y analizaremos los canales de distribución más eficientes para hacer llegar el producto a nuestros clientes.
4. Actividades Clave y Ventas: ¿Qué servicio/producto queremos ofrecer a nuestros consumidores? ¿Cómo podremos retenerlos para que sigan consumiendo? Analizaré aquí también las actividades necesarias para el correcto funcionamiento del proyecto.
5. Segmento de Clientes: ¿Hacia quién está enfocada nuestra idea? Analizaré aquí al sector de la población a quién beneficia más nuestro proyecto.
6. Modelo de Negocio y Estrategia de Precio: Como el propio nombre indica, analizaré la estrategia de precio que deberemos usar para atraer a más clientes potenciales.
7. Plan de Crecimiento: Fijaremos objetivos en el corto y largo plazo para ver hacia donde queremos llevar el proyecto. Sin duda esta es la parte más complicada, ya que, en cualquier momento nuestros objetivos pueden variar en función del riesgo y de la evolución de la empresa.

8. Plan Financiero: Analizaremos los gastos y beneficios que podemos obtener de nuestros servicios y concluiremos si la empresa finalmente es rentable o no.
9. Impacto Social: Aquí concluimos hablando de la visión y misión de nuestra empresa además de nuestros valores. ¿Cómo ayudamos a la sociedad?

Además, prestaré especial atención a nuestros clientes objetivos, se analizará cual es el mercado en el que nos estamos enfocando mediante una encuesta.

Por último, me gustaría comentar un poco sobre el futuro de la empresa y ver si es factible en estos momentos llevarla a cabo o si es un poco arriesgado, es decir, concluiré con la viabilidad del proyecto.

2. La industria de las equity crowdfunding

2.1. Contextualización

Según el diccionario financiero Funding Circle, el equity crowdfunding *“es una de las nuevas formas de financiación alternativa donde se consigue una participación en el capital de la empresa con un retorno a través de beneficios, rentas, acciones o participaciones de la firma. Es una forma de repartir el riesgo y de hacer accesible el capital a aportar a muchos socios.”* (Funding Circle, 2019).

Este método de financiación obtuvo mucha fama en la época de mayor recesión económica ya que no había muchos medios viables de financiación y los bancos no ofrecían soluciones financieras, por lo que empresas empezaron a financiarse mediante crowdfunding.

Por lo tanto, se trata de un método de financiación como tantos otros donde la empresa financiada ofrece una parte de su patrimonio a cambio de capital para financiarse.

2.2. Origen

El término crowdfunding es bastante reciente, sin embargo, su forma de funcionar no lo es. Numerosos proyectos han sido financiados a lo largo de la historia siguiendo los pasos de una crowdfunding: numerosas obras de Mozart, la Torre Eiffel, Iglesias y Catedrales como la sagrada familia, ...

Aunque el más reciente de los casos y donde se empezó a ver el término como algo accesible a nuestra sociedad fue mediante el grupo de rock británico “Marrillion” en 1997 para financiarse su gira en Estados Unidos ya que no tenían suficiente capacidad adquisitiva. Sin embargo, no fue hasta 2006 cuando se acuñó el término crowdfunding durante el lanzamiento de Fundavlog, por Michael Sullivan (Gutiérrez Rodríguez, 2014).

La clave para marcar la diferencia entre lo acontecido en el pasado y la actualidad es la aparición de internet. Gracias a este, el sistema de las crowdfunding se convierte en uno mucho más accesible para todos.

2.3. Evolución últimos años – Blockchain

Gracias a la aparición como he comentado antes de internet, los sistemas blockchain empezaron a aparecer por todo el mundo y a diversificarse.

Las equity crowdfunding empezaron a evolucionar y a especializarse en distintos aspectos, donde encontramos variantes de las crowdfunding originales como:

- Crowdfunding de donación: Simplemente las personas donan sin recibir ninguna contraprestación a cambio de ningún tipo. Es una financiación meramente social.
- Crowdfunding de recompensa: Consisten en recompensas de contraparte, en proyectos más que todos artísticos y culturales. Es un medio de financiación muy utilizado en los inicios del proyecto. (Pérez Quintero & Prada Barajas, 2016)
- Equity Crowdfunding: Es la que pretendemos utilizar en nuestro proyecto. Consiste en financiar un proyecto a cambio de participaciones de la empresa.
- Crowdlending: Consiste en financiar un proyecto del que recibirás a cambio la propia inversión más un interés, haciendo de este un crowdfunding con menor riesgo. (Pérez Quintero & Prada Barajas, 2016)

Creemos que con la tecnología blockchain, como he explicado antes, los sistemas de internet tradicionales van a verse modificados y por lo tanto las equity crowdfunding online también.

Aunque existen proyectos similares a lo que queremos hacer, se trata de un proyecto con muy pocas referencias.

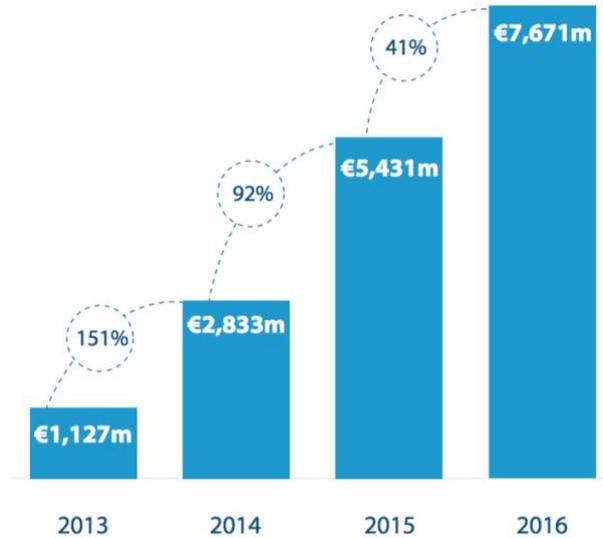
La tecnología blockchain nos va a permitir invertir en seguridad a la vez de la posibilidad de crear un mercado secundario donde las participaciones en nuestra crowdfunding estarán soportadas por tokens de la propia blockchain, aunque esto lo explicaré más adelante.

2.4. Mercado en Europa

Los métodos de financiación alternativa (crowdfunding, crowdlending, crowdinvesting,...) han ido evolucionando especialmente en los últimos años. Cada vez

más proyectos han ido financiándose en toda Europa, con especial consideración en el Reino Unido.

Tabla 1. Volumen del mercado online europeo del mercado de financiación alternativo.¹



(Universidad de Cambridge, 2016)

Como podemos ver en la tabla 1, los mercados de financiación alternativa han ido en constante aumento desde el año 2013. Notamos un aumento exponencial que nos hace pensar, que los crowdfunding no han sido un caso único del periodo de crisis financiera, sino que han venido para quedarse.

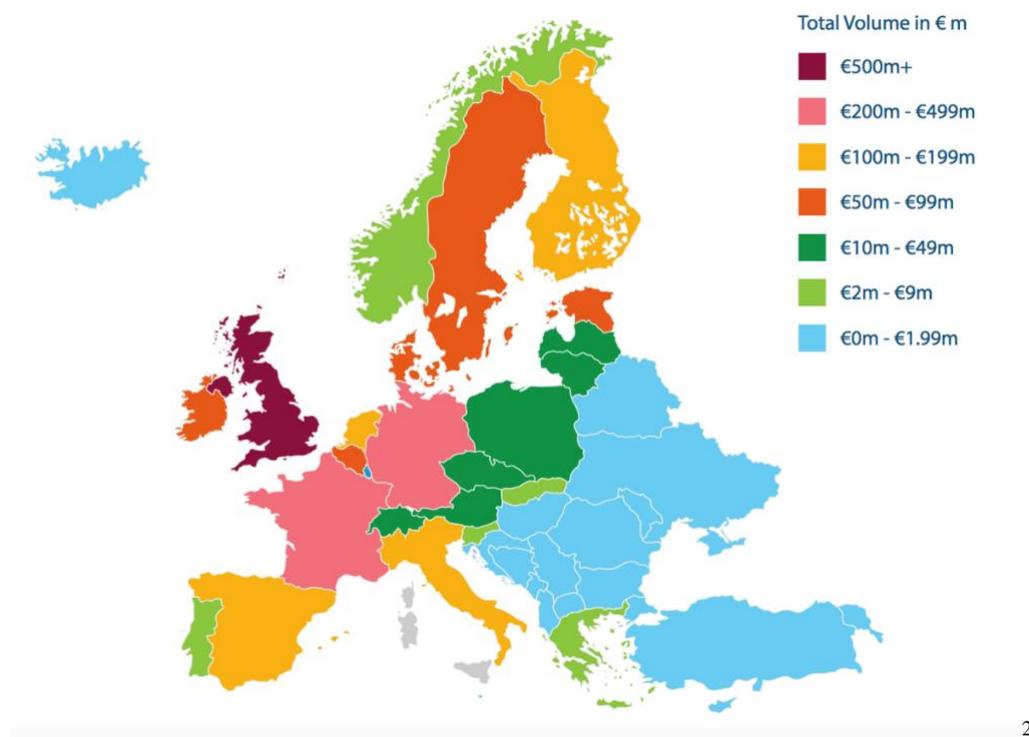
Podemos observar como en 2013 se financiaron proyectos por valor de 1.127 millones, aumentando un 151% al año siguiente ofreciendo financiaciones de 2.833 millones en 2014, y así consecutivamente hasta llegar a los 7.671 millones de euros ofrecidos para financiar proyectos en 2016. Desde 2013 ha habido un aumento de más del 580% de proyectos financiados en toda Europa.

¹ Fuente Tabla 1: Universidad de Cambridge. (2016). *The 3rd European Alternative Finance Industry Report*. Londres: Cambridge Centre for Alternative Finance.

Aunque es cierto, que, del total financiado en 2016, un 73% corresponde al Reino Unido, y el resto a Europa. “Excluyendo el Reino Unido, este mercado movió 2.063 millones de euros en el 2016, 1.019 millones de euros en el 2015, 594 millones en 2014 y 326 millones en el 2013. Esto representa unos crecimientos del 82 % entre los 2013 y 2014, del 72 % entre los 2014 y 2015 y del 101 % entre los 2015 y 2016.” (Montemar Parejo & Benito Mundet, 2019).

Por otro lado, si comparamos el mercado europeo con el del resto del mundo, este es casi mínimo. En la zona de Asia y el Pacífico (incluyendo a China), se financiaron en 2016 proyectos por valor de 221.66 billones de euros, casi un 2900% más, demostrando que este puede ser potencialmente un mercado inmenso.

Ilustración 1. Comparación del volumen del mercado de las transacciones de las financiaciones alternativas en la UE (2016)



(Universidad de Cambridge, 2016)

² Fuente Ilustración 1: Universidad de Cambridge. (2016). *The 3rd European Alternative Finance Industry Report*. Londres: Cambridge Centre for Alternative Finance.

Como podemos ver en la ilustración 1, en Europa, la financiación se distribuye sobre todo en la parte central, destacando Reino Unido por encima del resto como he comentado antes y Francia y Alemania.

Concretamente, en el Reino Unido, se levantaron 5.086 millones de euros en el año 2016 para proyectos que se financiaban alternativamente. En Francia y Alemania se levantaron 444 y 332 millones de euros respectivamente. España ocupa el sexto lugar del ranking de financiación alternativa en Europa con un volumen de 131 millones de euros que corresponden a un 2,32% de cuota de mercado (Montemar Parejo & Benito Mundet, 2019). Sin embargo, estimamos que en los próximos años esta cifra irá en aumento.

2.5. Mercado en España

Aunque no es un mercado primario en la Unión Europea, España se está convirtiendo poco a poco en un referente del emprendimiento a nivel mundial. Numerosas startups han sido financiadas durante los últimos años a través del equity crowdfunding.

Tabla 2. Financiación Media por Proyecto en España

Media de € por Proyecto			
Año	€	NºProyectos	€/Proyecto
2011	801.000	11	72.818
2012	749.500	13	57.654
2013	2.340.000 ³	24	97.500
2014	2.399.405 ³	29	82.738
2015	10.988.051	66	166.486
2016	15.866.782	64	247.918
2017	16.743.672	67	249.906
Total	49.888.410	274	182.074

³ (Montemar Parejo & Benito Mundet, 2019)

Como podemos observar en la Tabla 2, la financiación total y la financiación media por proyecto han ido en aumento desde el año 2011 hasta el año 2017, mediante la financiación alternativa.

³ Tabla obtenida de: *Evolución del Equity Crowdfunding en España, 2011-2017*. Obtenido de Instituto de Estudios Financieros: https://www.iefweb.org/es/publicacion_odf/evolucion-del-equity-crowdfunding-en-espana-2011-2017/

El punto de inflexión se obtuvo entre el año 2014 y 2015 donde la media de los proyectos financiados en España se duplicó pasando de 82.738 € a 166.486 € respectivamente. En 2017 casi se supera los 250.000€ euros de media por proyecto financiado, lo que nos hace deducir que actualmente se ha sobrepasado esa cifra.

Según el estudio realizado por la Universidad de Cambridge que he mencionado en los apartados anteriores, la financiación cae en 2015. Sin embargo, este dato no coincide con los datos del Instituto de Estudios Financieros que recalcan que: *“además de tener un crecimiento importante de forma agregada en el año 2015 respecto al año 2014, ninguna de las plataformas que hemos analizado muestra una reducción del importe financiado en el 2015 respecto al año anterior”* (Montemar Parejo & Benito Mundet, 2019).

Tabla 3. Media de euros aportados por inversor y por proyecto

Media de € por Inversor	
Año	€/Inversor
2011	20.962
2012	22.857
2013	21.945
2014	8.074
2015	7.275
2016	5.781
2017	3.279
Media	5.196

⁴ (Montemar Parejo & Benito Mundet, 2019)

Por otro lado, si analizamos la media de euros aportados por inversor y por proyecto financiado, podemos observar una evolución decreciente. Esto nos demuestra, que cada vez, los inversores son de una capacidad adquisitiva menor, ya que, aunque el total invertido aumenta, la media por inversión disminuye.

⁴ Tabla obtenida de: *Evolución del Equity Crowdfunding en España, 2011-2017*. Obtenido de Instituto de Estudios Financieros: https://www.iefweb.org/es/publicacion_odf/evolucion-del-equity-crowdfunding-en-espana-2011-2017/

Esto nos favorece enormemente ya que podemos concluir que existe un mercado de inversores que están deseosos de buscar una inversión con un alto riesgo, pero con una cuantía mínima.

En TEK estamos buscando eso exactamente, una democratización de las inversiones donde no haga falta tener un poder adquisitivo alto para poder invertir en nuevos proyectos.

En cuanto a cuantía financiado por provincias, *“Cataluña y la Comunidad de Madrid son las autonomías en las cuales este tipo de plataformas de financiación participativa han levantado más capital, habiendo sido financiados más de 12 millones de euros en el caso de la Comunidad de Madrid y más de 21 millones de euros en el caso de Cataluña durante el periodo analizado. A continuación, les siguen Andalucía, Islas Baleares y la Comunidad Valenciana con una financiación total de más de 2 millones de euros por comunidad. En el siguiente rango, de 1 a 2 millones de euros, quedaría enmarcada Asturias. Entre 400 mil euros y 1 millón de euros habrían conseguido las empresas financiadas mediante equity crowdfunding ubicadas en Galicia, Castilla la Mancha, Murcia y País Vasco; y de 200.000 a 400.000 € las empresas ubicadas en Castilla León y Aragón. Importes inferiores a 200.000 €, sería la financiación levantada mediante estas plataformas de crowdequity en Extremadura, Cantabria, Islas Canarias, Navarra y La Rioja.”* (Montemar Parejo & Benito Mundet, 2019).

Es lógico pensar que las Comunidades Autónomas con más financiación se encuentran en los núcleos urbanos más concentrados de toda España como son Cataluña y Madrid, pero esto no quiere decir que sean los únicos. Hay una tendencia creciente para financiar cada vez más proyectos novedosos en todo la península y zonas insulares españolas.

Por otro lado, si que es cierto que actualmente existen plataformas de equity crowdfunding que ya se han establecido en nuestro país como pueden ser:

- **Startupxplore:** Fundada por Javier Megías, es una de las mayores plataformas de equity crowdfunding en España. *“Han financiado 16 operaciones de inversión por un total de cuatro millones de euros, de los cuales dos millones han sido comprometidos en la primera mitad de este año. En estos momentos la plataforma cuenta con una comunidad de más de 5.000*

inversores y una tasa de éxito en la financiación de operaciones cercano al 100%.” (de Juana, 2019)

- **Bolsa Social:** Es la primera plataforma de equity crowdfunding en nuestro país que se encarga de poner en contacto a los inversores para financiar empresas única y exclusivamente con carácter social. *“Desde su nacimiento, ha reunido más de 1,3 millones de euros para empresas de impacto social y medioambiental positivo.” (de Juana, 2019)*
- **Crowdcube:** Aunque fue fundada en el Reino Unido, es la plataforma líder en Europa y por lo tanto también está presente en nuestro país. Ha financiado a un total de 350 empresas levantando más de 190 millones de euros. *“Desde 2014, cuando empezó a operar en España, crowdcube ha financiado a 51 empresas españolas por un valor de 51 millones de euros” (de Juana, 2019)*
- **Crowd Angel:** Para nosotros, se trata de una de las plataformas que más éxito ha tenido en los últimos años financiando proyectos tan importantes como Glovo, el “delivery” de comida a tu hogar. *“Desde su lanzamiento en 2012 se han invertido 5,7 millones de euros y cuenta con más de 9.000 usuarios registrados” (de Juana, 2019)*

Estos serían en mi opinión, las plataformas más influyentes en España. Aún así, si que es cierto que existen numerosas más, además de las que se están creando en la actualidad como Kickstarter, Fellow Funders, Finvertis, Capital Cell, Bestaker, y muchas más.

2.6. Operaciones Relevantes

Aunque en los últimos años se han financiado numerosos proyectos, caben destacar 4 o 5 que han sido suficientemente relevantes en cuanto al total de la financiación o su impacto en la sociedad.

Una de las más importantes en mi opinión es Glovo. La empresa española se financió a través de la plataforma Crowd Angel donde obtuvo nada más y nada menos que 30 millones en su última ronda de financiación en 2017, donde participaron gigantes como

Rakuten Capital⁵ (Crowd Angel, 2019). Se trata así del primer caso de exit en España de Equity Crowdfunding.

Otro de los casos más sonados en los últimos años es el de Pebble. Se trataba de una empresa especializada en la fabricación de relojes inteligentes que recaudó, a lo largo de toda su trayectoria en Kickstarter, unos 40 millones de euros. *“En 2015 Pebble decidió lanzar al mercado dos nuevos productos a través de Kickstarter, rompiendo récords de recaudación. Sin embargo, la empresa recibió críticas por seguir utilizando una plataforma de crowdfunding con sus siguientes productos, ya que se suponía que era una compañía consolidada”* (EAE Business School, 2019). Sin embargo, esta empresa decidió cerrar a finales de 2016, y los activos intangibles y tangibles de la empresa fueron adquiridos por Fitbit, una empresa tecnológica que además fabrica relojes inteligentes.

Por otro lado, encontramos otras financiaciones con éxito por parte de Crowdcube como puede ser la destilería Santamaría donde se llegó a recaudar 1 millón de euros. Crowdcube también ha conseguido financiar otros proyectos, aunque de menor cuantía como pueden ser: la empresa de drones Hemav, donde se recaudó 450.000 euros; o la plataforma de crowdlending Zank, donde se llegaron a recaudar 725.000 euros. (de Juana, 2019).

Aún habiendo habido muchos casos de éxito tanto en nuestro país como en el resto del mundo, esperamos que los siga habiendo. TEK, nuestra empresa, ha sido creada con el objetivo de seguir financiando sueños, primero en España y más tarde dónde nos depara el destino. Por todo ello, a continuación, voy a hablar sobre nuestra novedosa plataforma que pretende revolucionar el mercado de las inversiones en startups, su modelo económico y plan estratégico. Para acabar, analizaré que nos depara el futuro además de las conclusiones correspondientes al proyecto.

⁵ Rakuten es la tienda online más grande de Japón con más de 50 millones de usuarios registrados. Es una de las diez compañías de Internet más grandes del mundo.

3. TEK: Nuestra App

3.1. Descripción de la idea

TEK es una plataforma de equity crowdfunding basada en tecnología blockchain. Nuestro principal objetivo es democratizar las inversiones en las startups para todo el mundo, aunque sobre todo para la gente con menor capacidad adquisitiva que en el pasado no podía invertir en operaciones con tanto riesgo.

Buscamos ofrecer un servicio fiable y seguro gracias a la tecnología blockchain que nos proporcionará esa descentralización necesaria para que cada uno de los integrantes de la plataforma sea responsable de sus propias decisiones y de sus propios activos sin que nosotros (TEK) podamos influir en ningún ámbito de la plataforma.

Una vez invertido en los distintos proyectos que introduciremos en la plataforma mediante un exhaustivo filtro, el capital de estos proyectos (startups) se dividirán en tokens que podrán ser intercambiables en función de la oferta y la demanda, creando un mercado secundario que se asemejaría a un mercado de valores (se podrán intercambiar por liquidez o incluso por otros tokens de otras start-ups).

Además, nuestros inversores, tanto cualificados como no cualificados, podrán seguir las posiciones de los inversores con mayores rentabilidades y seguir sus consejos. Premiaremos a aquellos inversores más influyentes con descuentos en futuras inversiones y premios que hagan de un incentivo su actividad en nuestra empresa.

Para la filtración y la propuesta de un modelo de negocio de las startups, habíamos pensado en solicitar una colaboración a Bridge for Billions, la incubadora donde hemos podido desarrollar nuestro proyecto al completo, para que los proyectos presentados en TEK hayan desarrollado un plan de negocio fiable, además de pasar un filtro que nos pueda asegurar que los proyectos son reales y de buena calidad.

3.2. Origen de la idea

Para empezar y como es lógico, esta idea no se nos ocurrió de primeras. Tuvimos en mente numerosos proyectos que podían ser interesantes, aunque cada cual era más complejo (incluso este).

Una tarde dando una vuelta por el Pardo, estábamos hablando sobre donde invertir en Bolsa. Al ser la mayoría estudiantes de finanzas estábamos interesados en las inversiones en general. Como es normal en un estudiante de esta década con interés hacia estos temas, surgió la duda sobre la inversión en Bitcoin.

Hablamos sobre el riesgo que tenía invertir en criptomonedas ya que tienen un futuro muy incierto, y, por lo tanto, un riesgo bastante alto. Aún así, comentábamos, si llegamos a invertir durante su inicio, a pesar del riesgo, hubiéramos obtenido unas recompensas altísimas.

Comenzamos a pensar que no había muchos productos atractivos para jóvenes con riesgo alto para poder invertir. Además, el joven medio español no tiene una capacidad adquisitiva muy alta, por lo que al invertir no obtiene grandes beneficios en proporción con inversores con mayor capacidad.

Por otro lado, los jóvenes, tenemos un nivel de aversión al riesgo más bajo que la media poblacional. Esto quiere decir, que estamos dispuestos a sacrificar un porcentaje mayor de nuestros ingresos en un proyecto con mayor riesgo con el objetivo de obtener una mayor rentabilidad.

En la actualidad, la gran mayoría de los jóvenes inversores, lo hacen en productos de renta fija, ya que les otorga una mayor rentabilidad a largo plazo, eso sí, asumiendo un mayor riesgo.

Por todo ello se nos ocurrió TEK. Al final, con nuestra equity crowdfunding permitiremos a los jóvenes invertir en proyectos que tienen un riesgo muy alto (ya que son bastante inciertos para el futuro), una cantidad de dinero muy baja en comparación con lo que se invierte de media en España, con el objetivo de obtener una rentabilidad potencial muy alta.

Tendemos la mano a aquellos inversores (cualificados y no cualificados) que estén dispuestos a buscar mayor riesgo con menos capital, pero con un beneficio exponencialmente mayor de lo que recibirían en cualquier mercado de inversión de el mundo.

3.3. Modelo Económico Propuesto

Para el desarrollo del plan de negocio, he pensado basarme en lo que hemos ido desarrollando dentro de la incubadora Bridge for Billions. Además, he decidido incorporar algunas propuestas que me parecían interesantes analizar para el correcto funcionamiento y desarrollo de nuestra startup.

3.3.1. Propuesta de valor en los clientes potenciales: Problemas y soluciones.

Lo primero, la propuesta de valor. El principal objetivo de TEK es democratizar las inversiones financieras, y para ellos, ha decidido centrarse en crear y fomentar valor en tres segmentos diferentes de clientes potenciales:

1. **Inversores no cualificados.** Como he explicado antes, uno de los valores de TEK es la democratización de las inversiones, que todo el mundo, independientemente de sus conocimientos o capacidad adquisitiva tenga acceso a las inversiones financieras. De esta manera, creemos que nuestra propuesta de valor se asocia al inversor joven, trabajador y con apetito al riesgo. Aunque no sea cualificado, creemos que hay muchos jóvenes con conocimientos financieros suficientes como para invertir en proyectos de este tipo, y que están deseosos de buscar una rentabilidad alta para sus primeros ahorros.
2. **Inversores cualificados.** Por otro lado, creemos que este producto también va enfocado a los inversores cualificados. Se trataría de inversores con altos ingresos o patrimonio que busca una alta rentabilidad o diversificar su cartera. Es necesario que haya inversores cualificados capaces de realizar inversiones estudiadas que puedan servir de ayuda tanto para los inversores no cualificados como para el desarrollo de TEK y de las otras startups que explicaré a continuación.
3. **Startups.** Por último, TEK quiere financiar los sueños de todos, de los inversores, pero sobre todo de las startups que pasen los filtros para que puedan ser financiadas. Los startups buscan conseguir fondos de forma flexible y disponer de una red de contactos. Al final las startups tienen muchas

maneras de buscar financiación, pero con nuestra propuestas ahorrarán mucho dinero en comisiones y gastos de gestión.

3.3.1.1. Problemas

TEK piensa que hay ciertos problemas en el sistema de inversiones en nuevos proyectos y pocas posibilidades accesibles únicamente a una minoría específica. Pero ¿que nos hace pensar que nuestros clientes potenciales preferirían utilizar TEK y no otra plataforma cualquiera u otro método de financiación alternativo?

Dentro de los inversores no cualificados creemos que:

- Tienen opciones muy limitadas para invertir.
- Los productos a los que tienen acceso ofrecen muy bajas rentabilidades.
- Los productos a los que tienen acceso ofrecen bajas rentabilidades.
- Existe muy poca liquidez en la inversión en los equity crowdfunding tradicionales.

Por otro lado, los inversores cualificados tienen una serie de problemas como:

- Productos financieros tradicionales con bajas rentabilidades.
- No tienen capacidad para invertir en Private Equity o Venture Capital⁶ sin ser institucionales.
- Al igual que con los inversores no cualificados, existe muy poca liquidez en la inversión en los equity crowdfunding tradicionales.

Por último, el problema que vemos en las startups para ofrecerles una propuesta de valor interesante son:

- El poco y difícil acceso a la financiación.
- Las duras condiciones y los procesos de la alta dilución en los Venture Capital grandes.
- La dificultad para darse a conocer, no solo en el sector, sino entre los inversores.

⁶ “El *capital privado (Venture Capital & Private Equity)* es una actividad desarrollada por entidades especializadas que consiste en la *aportación de recursos financieros de forma temporal* (3-10 años) a cambio de una *participación* (puede ser tanto mayoritaria como minoritaria) a empresas no cotizadas con elevado potencial de crecimiento” (Asociación Española de Capital, Crecimiento e Inversión, 2018)

- La falta de know-how para el proceso de captación de capital y de su propio desarrollo.
- Las altas comisiones que estas tienen que pagar en plataformas de financiación alternativa similares.
- La falta de credibilidad ante los inversores.

3.3.1.2. Soluciones

Por todo esto, creemos que TEK puede atraer a los distintos clientes potenciales ofreciéndoles unas soluciones básicas, sencillas y efectivas.

Tanto para inversores no cualificados como para los inversores cualificados, queremos solucionarles sus diversos problemas en lo funcional, personal y social ofreciéndoles:

- Acceso a startups que han pasado un filtro de calidad por medio de Bridge for Billions (hablaré más tarde de los socios estratégicos) y han sido previamente seleccionadas por TEK. Las startups contarán con un plan de negocio claro y entendible gracias también a la incubadora Bridge For Billions.
- Variedad de proyectos tanto de tamaño, sector, funciones, ...
- Liquidez en la inversión al poder intercambiar los tokens de participación en liquidez u otros tokens.
- Una alta rentabilidad potencial que no pueden conseguir en otras inversiones de estas características.
- Seguridad en su perfil e inversiones gracias a la tecnología blockchain.
- Seguridad, también, en los negocios realizados y recuperar la inversión gracias a los Smart Contracts⁷.
- Dentro de lo social, ofrecemos una red de contacto entre inversores atrevidos y modernos, que además están educados financieramente.
- Por último, ofreceremos recompensas a los inversores que más rentabilidad han obtenido de sus inversiones, ya que, dentro de la red de contacto, estos serán líderes en cuanto a toma de decisiones se refiere.

⁷ *“Un contrato inteligente o smart contract es un código o protocolo informático que facilita verificar y hacer cumplir un contrato de manera automática”* (López, Navajo, & Mancía, 2018)

Por otro lado, las startups que tenían problemas en el acceso a la financiación les ofreceríamos:

- Acceso a múltiples inversores para llegar al objetivo total de captación de dinero que necesitan para desarrollar su proyecto.
- Acceso a una red de contactos, ya sean otras startups del mismo sector o no, como a inversores cualificados (e incluso no cualificados) que puedan aportar valor a las empresas.
- Colaboración en el desarrollo de la startup tanto por el equipo TEK como de inversores experimentados que compartan sus conocimientos.
- Obtención de seguridad gracias a blockchain.
- Dentro de lo personal, las startups se sentirán tranquilas también gracias al cumplimiento automático de los Smart Contracts.

3.3.2. Mapa de competidores

Es cierto, como he explicado en el análisis del mercado, que las plataformas de inversiones alternativas están en auge. Aún así, en España no son tan conocidas como lo son a nivel global.

Existen varios competidores ya establecidos en el mercado que nos pueden hacer frente en el negocio. De todas maneras, he decidido dividir los competidores potenciales en relación hacia como captan nuestros tres tipos de clientes, tanto a nivel nacional como internacional:

Para las startups, caben destacar tres competidores que destacan sobre el resto:

- i) The Crowd Angel: “The Crowd Angel es la primera plataforma que permite invertir online en startups de base tecnológica con la rigurosidad y solidez de un Venture Capital. Reinventamos la figura del Business Angel, y simplificamos el proceso para inversores y startups” (The Crowd Angel, 2019). Ofrecen a las startups comisiones reducidas y transparentes, dotándola de visibilidad durante la ronda de inversión. Además, poseen la mayor red de inversores en España.
- ii) Kickstarter: “Kickstarter es una plataforma que provee a artistas, músicos, cineastas, diseñadores y otros creadores con los recursos y el apoyo necesarios

para llevar sus ideas a la realidad” (Kickstarter, 2019). Al igual que con “The Crowd Angel”, esta empresa ofrece comisiones reducidas a las startups. Además, atraen especialmente a muchas startups que tienen objetivos no solo económicos, sino también sociales, convirtiéndose en una “Benefit Corporation”

- iii) Angel List: En esta empresa, no sólo se financian proyectos con comisiones reducidas y transparentes sino que, *“el proyecto satisface las necesidades de aquellos creadores de empresas que buscan un punto de encuentro para aumentar sus conocimientos, escuchar a expertos, compartir sus experiencias, encontrar productos y servicios adaptados a sus necesidades, buscar clientes y proveedores, conseguir socios para su negocio, encontrar financiación y hasta empleados adecuados a las necesidades de la startup.”* (elobservador.com.uy, 2019). Es decir, no solo financia startups, sino que también les consigue servicios necesarios para su correcto desarrollo, llegando a ofrecer hasta puestos de empleo.

Dentro de los competidores que pueden atraer a inversores cualificados, encontramos varios especialmente Venture Capitals que, al contrario de los equity crowdfunding tradicionales, ofrecen mucha más liquidez, pero de un solo fondo común. Al final, los inversores cualificados buscarán invertir grandes cantidades de dinero directamente de estas empresas, en vez de realizarlo con sumas de dinero menores. Algunas de estas empresas son:

- a) Active Venture Partners: *“Se propone el objetivo de dinamizar nuevos fondos para apoyar a emprendedores con proyectos tecnológicos y visión internacional”* (Martín, 2019)
- b) Adara Ventures: Este Venture Capital, según su página web, respaldan grandes empresas mediante una ingeniería avanzada e innovada, que tiene el potencial de renovar sus industrias y crear valor duradero. Para ello, apoyan a los emprendedores con una visión poderosa, la excelencia para ejecutar su plan y el coraje para enfrentar los desafíos. (Adara Ventures, 2019)
- c) Bonsai Venture Capitals: *“Actualmente invertimos en compañías de internet españolas enfocadas al ámbito mobile y con ambición global.”* (Bonsai Venture Capital, 2019). El único problema sobre este Venture Capital es que establecen una inversión mínima y máxima entre 250.000 euros y 2,5 millones de euros, no dejando a los inversores invertir menos de esa cantidad (no todos los inversores

cualificados tienen tanta capacidad adquisitiva). Además, la participación también se establece dentro de un rango de entre un 10% y un 25%

Por último, creo que los principales competidores que podrían captar más inversores no cualificados son:

- Angel List: Como hemos explicado en el apartado de competidores de startups, esta empresa es muy atractiva para inversores no cualificados ya que también pueden participar en todo el proceso de desarrollo de la startup obteniendo conocimientos que interesan entre la mayoría de los inversores. Además, tienen la oportunidad de conseguir un empleo en una de esas startups que han podido llegar a financiar.
- Imdi Funds: “imdi funds ofrece un servicio de ahorro e inversión a largo plazo donde el asesoramiento está incluido, sin coste adicional. En imdi funds ofrecemos una solución ajustada para un rango muy amplio de inversores y necesidades, con las ventajas fiscales y de transparencia de los fondos de inversión españoles y con unos costes muy por debajo de la media de la industria” (Grupo CIMD, 2019). Al igual que TEK, esta empresa busca captar inversores de todo tipo con un método eficiente y transparente. No establecen ningún tipo de límites en la inversión
- Socios Inversores: “SociosInversores.com es una plataforma de financiación participativa autorizada por la CNMV conforme a la Ley 5/2015, que facilita el contacto *de una multitud de Inversores con Promotores de Empresas con alto potencial de crecimiento*” (Socios Inversores, 2019) Aunque esta empresa ha financiado numerosos proyectos, creemos no es un competidor tan poderoso como las anteriores, ya que establecen un límite mínimo de inversión de 1500€. TEK, bajaría la cantidad mínima para captar a inversores no cualificados con menor capacidad adquisitiva. Democratizamos las inversiones.

3.3.3. Mapa de socios estratégicos

Se trata de un proyecto muy complicado en la que necesitaremos la colaboración con varios socios estratégicos que nos ayuden a desarrollarnos dentro de la industria.

Aunque seguramente, con el paso del tiempo, TEK necesite más socios, he decidido destacar cuatro socios que son necesarios para, al menos, empezar a comercializar el producto. Lo primordial para tener una empresa tecnológica es un programador. Es necesario desarrollar toda nuestra plataforma y para ello vamos a contar con la ayuda de Jump Into Tech.

Esta novedosa startup conecta a empresas con programadores. *“La competencia nos ha hecho abordar el verdadero problema de las personas y empresas que buscan una solución a su desarrollo tecnológico, tus problemas son nuestras únicas prioridades”* (Jump Into Tech, 2019). Se encargan de desarrollar tanto páginas webs como aplicaciones móviles además de ofrecer consultoría a la hora de desarrollar el proyecto. Todo ello ligado a un Marketing digital para mejorar la visibilidad. Hemos conseguido contactar con el CEO de la startup que está interesado en nuestro proyecto y con el que quedaremos la semana que viene.

Nuestro siguiente problema es la captación y filtración de startups y que método utilizar para seleccionarlas, además de que era necesario por parte de las startups un plan de negocio fiable y legítimo. Se trataba de un tema complicado que requería la necesidad de un consejo de profesionales que tuviera cierta experiencia. Sin embargo, se nos ocurrió contactar con Bridge For Billions, la incubadora online que nos ha ayudado en todo el proceso de desarrollo del proyecto.

TEK se dio cuenta, de que, una vez finalizado el proyecto de incubación, muchas startups no podían financiarse por un motivo u otro quedándose grandes proyectos por el camino. De este modo, escribí a Pablo Santaefemia, cofundador de Bridge For Billions ofreciéndole una colaboración.

Al final, Bridge For Billions hace de Puente hacia los billones (como su propio nombre indica), pero esos billones no son reales si no consiguen una financiación real.

Propusimos a Pablo la realización de una colaboración donde todos los proyectos terminados accedieran (en caso de que quisieran las startups) de forma gratuita a TEK para ofrecerles una posible financiación. Bridge for Billions realiza de primeras un proceso de selección y filtración de startups, pero sobre todo consigue realizar un plan de negocio muy visual y con toda la información, permitiendo a los inversores conocer a fondo a la startup a la que estarían invirtiendo.

Una vez desarrollada la plataforma y con las startups entrando en esta, es necesario conseguir inversores para que financien los proyectos. La mejor manera de captarlos es mediante un programa de marketing que TEK piensa que podría venir de Smart4Ads.

Smart4Ads *“proporciona soluciones digitales de marketing de resultados que forman parte de las herramientas más potentes del mercado para generar negocio online, nuestro modelo de negocio está basado en la consecución de registros (CPL) y de ventas (CPA).”* (Smart4Ads, 2019). Gracias a esta empresa, obtendremos publicidad a nivel nacional e incluso internacional, diseño UX⁸ e UI⁹, y por otro lado aparecer en Google Ads, que hoy en día pienso que es muy importante. De esta manera, seremos capaces de atraer inversores tanto cualificados como no cualificados. Igualmente, confiamos en el poder del boca a boca para crear seguridad entre los inversores haciendo ver a TEK como una web segura y fiable.

Por último, nos gustaría contar con el asesoramiento de Everis, la consultora tecnológica. Durante todo el desarrollo de la aplicación, hemos recibido la ayuda de un socio de Everis que nos ha aconsejado y recomendado mejoras. Ha estado muy atento durante todo el proyecto haciéndonos ver los pros y contras de TEK, y donde intentar sacar partido. Esperamos poder seguir contando con la ayuda de Carlos o de Everis en general durante la puesta en marcha del proyecto. Sobre todo, creemos que es muy importante su ayuda en el correcto desarrollo de la tecnología blockchain.

3.3.4. Canales de distribución

Nuestro principal canal de distribución va a ser Smart4Ads. Al final, al tratarse de una aplicación online, creemos que esta puede ser nuestra mejor solución. Es un producto intangible por lo que no tendremos costes de distribución físicas.

⁸ UX (User Experience) hace referencia a la forma en la que los usuarios interactúan con un producto o servicio. Es decir, cómo y para qué un usuario utiliza un objeto o interactúa con una web o app. **Fuente especificada no válida.**

⁹ El diseño UI o User Interface se centra en la parte visual. Es decir, si UX se encarga de que un producto sea útil para los usuarios, UI lo hace atractivo y visual. **Fuente especificada no válida.**

Nuestro mayor coste de distribución será el desarrollo de la plataforma y el propio marketing que haga que esta llegue a inversores cualificados y no cualificados y las startups.

Es un bien simple en manera de distribución, ya que gracias a internet puede estar presente en cualquier parte del mundo en cuestión de segundos. Será accesible a todo el mundo que quiera ser participe del proyecto mediante su debida inscripción y registro en la startup.

3.3.5. Actividades clave y ventas

Para empezar, las actividades clave para conseguir desarrollar TEK, como he explicado antes son por orden de importancia: Programar la red blockchain para la plataforma, integrar las startups, realizar una campaña para captar inversores/clientes, crear un mercado de tokens con los programadores, y por último contratar asesoría legal para iniciar la actividad.

Por un lado, TEK venderá básicamente dos servicios con el que conseguirá beneficios. No son productos tangibles como ya he explicado antes por lo que el término ventas no es tan claro.

El primero será el permitir a los inversores obtener participaciones de las startups que entren en nuestra plataforma. Por el valor total de la inversión realizada se le cobrará una mínima cantidad de entre un 1% y un 2%. TEK pensó que es más importante de primeras atraer startups, por lo que no se les cobrará ningún tipo de comisión por financiarse en nuestra plataforma. Sin embargo, en el largo plazo, cambiaremos el modelo y cobraremos, al igual que hacíamos con los inversores, entre un 1% y un 2% de el capital total que necesitan para financiarse, permitiendo de esta manera darles un servicio gratuito tanto a inversores cualificados como no cualificados.

El otro servicio con el que vamos a obtener beneficios es en el mercado secundario de participaciones. En el momento que los inversores quieran intercambiar los tokens de participaciones por otros tokens o por liquidez, TEK les cobrará una mínima cantidad del porcentaje del intercambio que rondara el 0,5% del valor total.

Por otro lado, creemos que las actividades clave es una parte del proyecto muy importante ya que nos debemos de centrar en como definir nuestro servicio para atraer tanto a inversores, como startups. Por otro lado, no solo debemos captarlos sino crear un programa de fidelización para que se sientan cómodos con nuestro servicio manteniendo satisfechos a todos nuestros clientes. Esto, además, propulsaría el marketing boca a boca para futuros clientes. Se trata sin duda de una de las partes más importantes de TEK.

Las principales actividades de captación para los inversores no cualificados serían en charlas y eventos públicos, redes sociales, pero sobre todo el boca a boca. Especialmente en este sector de clientes, creo que es demasiado importante parecer un grupo de confianza que llame la atención de aquellos que no suelen invertir debido a nuestro éxito consiguiendo rentabilidades altas gracias a la inversión en startups.

Dentro de las actividades de captación para los inversores cualificados, podríamos ofrecernos sobre todo a bancas privadas o a Venture Capitals. Además, podríamos publicitarnos en prensa especializadas. De una manera u otra, será necesario captar a inversores cualificados para que sirvan de ejemplo para los inversores menos cualificados. La mejor manera, en mi opinión, de captar inversores cualificados es mediante una selección rigurosa de startups que sean exitosas en el corto o largo plazo.

Por último, y como he explicado antes, la mejor manera para captar startups va a ser muy efectiva. Esto es gracias a la futura colaboración con uno de nuestros socios clave: Bridge For Billions. No solo no permitirá acceder a las startups incubadas, sino que gracias a ellos los proyectos tendrán un business plan claro y coherente que sirva de guía para todos los inversores.

Sin duda alguna, la captación es un tema importante, pero lo es aún más la fidelización de nuestros clientes. Para ello, TEK ha desarrollado una serie de características.

Para la fidelización de los inversores no cualificados, TEK ha pensado en una serie de características. Lo primero, crear cuentas personalizadas ofreciéndoles productos en función de sus intereses e inversiones. Además, recibirían descuentos en función de las inversiones realizadas. Pero sin duda, lo que más puede interesar en mi opinión, es la creación de un foro de inversores profesionales y no profesionales donde todos puedan

compartir sus opiniones respecto a las distintas inversiones y observar las decisiones de los inversores más influyentes.

Es aquí, donde creo que va a ser muy útil para fidelizar a los inversores cualificados. En el foro de clientes, estos tendrán un rol líder en función de sus inversiones exitosas. En función de su éxito, TEK les premiará con beneficios, bonus y descuentos para sus futuras inversiones. Realizaremos un ranking de los inversores más influyentes (que en principio deberían ser los más cualificados), los cuales recibirán premios físicos o monetarios cada cuatrimestre/año, para fomentarlos a seguir participando en las inversiones durante los siguientes cuatrimestres.

Por último, para fidelizar a las startups, TEK ha pensado crear una red de contacto entre ellas de todo tipo, además de ofrecerles asesoramiento para un correcto desarrollo. Sin lugar a duda, el beneficio más importante de TEK será la recaudación de fondos de una manera muy rápida y eficiente. Además, al tener el capital diluido entre numerosos inversores, no habrá una figura (como en los Venture Capitals) donde posea el valor total de lo invertido, influyendo mucho más en las decisiones de la startup. No perderían poder participativo ya que sería el mismo, pero se sentirían más influidos por sus decisiones en caso de que haya un único inversor.

3.3.6. Modelo de negocio y estrategia de precio

Nuestra principal estrategia de precio es la del desarrollo de una estrategia económica. Como nuestra misión establece, queremos democratizar las inversiones, y sería un hipócrita si a la hora de la verdad cobráramos comisiones muy altas.

Al no tener activos tangibles, ahorramos mucho en mantenimiento, compra y transporte. Nuestro principal gasto serían los programadores y mantenimiento de la plataforma, por lo que podemos ahorrar mucho en costes, permitiéndonos cobrar una comisión bastante baja. Al haber muchos competidores en cuanto a financiación alternativa, TEK quiere marcar la diferencia. Deberíamos alcanzar grandes volúmenes de ventas en el largo plazo, aunque más tarde hablaré sobre eso.

Para la selección de la estrategia de precio en los inversores no cualificados y cualificados, TEK va a utilizar una estrategia de penetración, ganándonos la confianza y

el reconocimiento en un mercado que esta repleto. Para ello, como he explicado antes, únicamente cobraremos comisiones a los inversores en los primeros años, y no a las startups como se suele hacer. La comisión será un porcentaje de la inversión total realizada, que bajará progresivamente conforme a la cantidad que se invierta siguiendo una estrategia de descuentos por rappel¹⁰.

Mientras que a las startups, en el largo plazo, (porque al principio recibirán un servicio gratuito como he explicado) utilizaremos una estrategia de precio económica, estableciendo unos costes bajos para reducir los precios y conseguir un mayor número de clientes. Se les cobrará una comisión, similar a la de los inversores en la fase inicial, conforme a un porcentaje del dinero total recaudado en la ronda de financiación.

En cuanto al modelo de negocio, he pensado que el más apropiado y lógico para la compañía sería realizar un Software como Servicio (SaaS)¹¹. De esta manera, los clientes tendrán acceso a la plataforma a través de internet sin necesidad de instalarlo o mantenerlo.

Además, el otro modelo de negocio que utilizaríamos sería el modelo Persona-a-Persona (Peer-to-Peer). Este modelo habla sobre una economía colaborativa, donde TEK actuará de intermediario para que los usuarios interactúen, es decir, puedan intercambiar sus tokens por liquidez u otro tokens. De esta interacción, obtendremos una comisión por cada transacción.

En este caso, las Startups que serán el grueso del negocio, nos contratarán para buscar inversores que les financien sus proyectos. Nosotros como intermediarios cobramos por los servicios posibilitando que la gente pueda realizar transacciones en la plataforma

Por último, un modelo de negocio que podríamos asociar, especialmente a nuestros inversores más cualificados, sería el modelo “bróker”. Esto quiere decir, que actuamos de intermediarios y cobramos una pequeña tasa por conectar a compradores y vendedores.

¹⁰ Rappel es la palabra que se usa para definir a un descuento comercial que el cliente obtiene cuando alcanza un determinado volumen de compras (MAPFRE, 2019).

¹¹ SaaS ofrece una solución de software integral que se adquiere de un proveedor de servicios en la nube mediante un modelo de pago por uso. Usted alquila el uso de una aplicación para su organización y los usuarios se conectan a ella a través de Internet, normalmente con un explorador web (Microsoft, 2019)

En este caso, como estamos accediendo a inversores cualificados, el modelo de ventas será distinto. Son inversores con un gran conocimiento y la estrategia de ventas y por lo tanto el acercamiento hacia ellos nos hacen cambiar de planteamiento de estrategia acercándonos a un modelo bróker.

3.3.7. Segmento y relación con los clientes

TEK no solo busca financiar los sueños, sino también quiere democratizar las inversiones como hemos ido explicando. Por todo esto, creemos que nuestro segmento de clientes es aquel, con una edad entre los 18 y los 35, hombres y mujeres con cierta atracción hacia las finanzas o a la creación de valor.

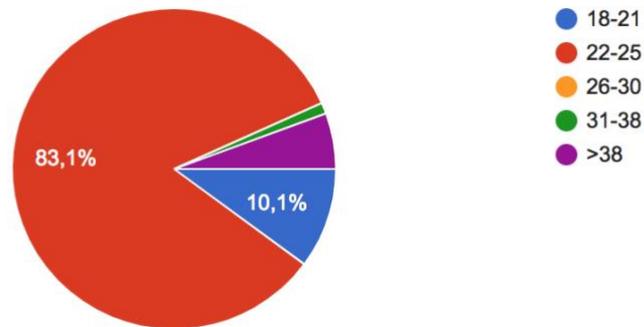
Para comprobarlo, he realizado una encuesta con una serie de preguntas bastante simples para analizar más a fondo a nuestros clientes potenciales.¹²

Las respuestas encontradas fueron muy satisfactorias para todo el equipo. Recibimos un total de 89 respuestas de las que podemos destacar las siguientes.

Para empezar, cabe destacar que el número de encuestados se encontraba dentro del rango de edad que pretendo estudiar. Un 83.1% se encuentran entre los 22 y 25 años, por lo tanto, son jóvenes recién graduados o acabando su último año de Universidad, preparados para el mundo laboral

¹² Puede encontrar las preguntas en el anexo al final del trabajo.

Ilustración 2. Rango de edad de los encuestados



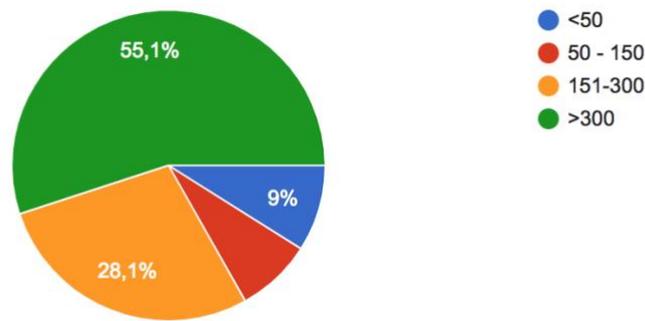
¹³ (Elaboración propia)

El siguiente dato relevante que conseguimos analizar de la encuesta es el ahorro medio al mes que pretenden tener los encuestados en los próximos años. Aunque mucho de esos ahorros, creemos, que quedarán guardados en fondos de pensiones o planes de ahorro para el estudio, gran parte de ese dinero puede quedar malgastado.

Como podemos ver en el siguiente gráfico. Más del 55% de los encuestados planea tener unos ahorros de más de 300€ al mes. Esta pregunta la realizamos en relación con las que vienen a continuación, intentando comprobar si existe un interés real en inversiones alternativas como puede ser las realizadas en TEK.

¹³ Fuente: Elaboración propia a través de la encuesta realizada.

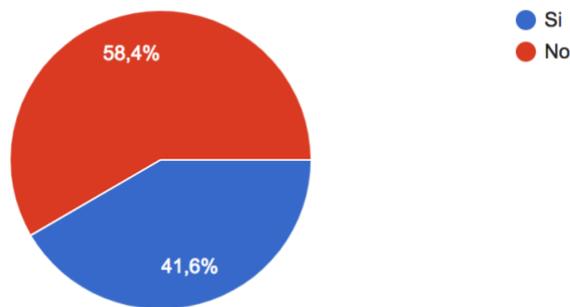
Ilustración 3. Ahorro medio al mes en los próximos años en €



¹⁴ (Elaboración propia)

Una vez visto el ahorro, nos interesaba saber si los ahorradores potenciales invertían actualmente su dinero en productos financieros. Nos dimos cuenta que un 58,4% no invertían ni habían invertido en ningún producto financiero.

Ilustración 4. ¿Invierten los ahorradores en productos financieros?



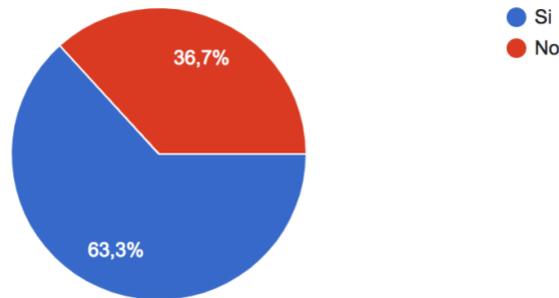
¹⁵(Elaboración propia)

Una vez analizado la existencia de clientes potenciales, preguntamos a estos si, en caso de realizar inversiones en el futuro, preferirían un producto, que, aunque más arriesgado, tiene un mayor potencial de rentabilidad. El 63.3% de los encuestados dijo que lo prefería, siendo el resultado más alto de la encuesta hasta el momento.

¹⁴ Fuente: Elaboración propia a través de la encuesta realizada.

¹⁵ Fuente: Elaboración propia a través de la encuesta realizada.

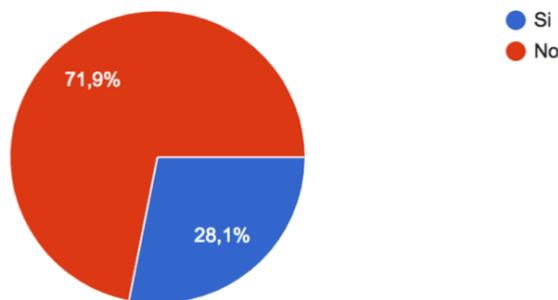
Ilustración 5. ¿Prefieren los inversores un producto más arriesgado, pero con mayor rentabilidad?



¹⁶(Elaboración propia)

Como podemos ver, existen unos clientes potenciales interesados en las inversiones con mayor riesgo, pero también mayor rentabilidad. Sin embargo, quisimos preguntar a nuestros entrevistados si conocían alguna plataforma en la que invertir en startups, ya sea de equity crowdfunding o de alguna otra plataforma de inversión alternativa. EL resultado fue de 71,9% de los participantes de la encuesta no conocían ninguna.

Ilustración 6. ¿Conocen plataformas para invertir en startups?



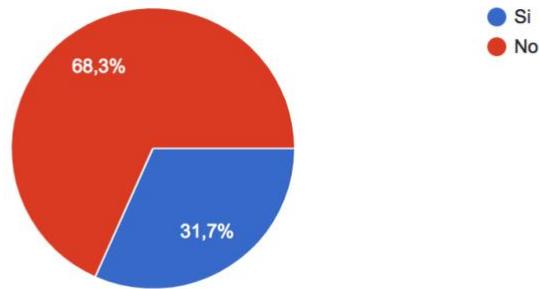
¹⁷(Elaboración propia)

En el caso de que los encuestados conocieran alguna plataforma, se les pregunto si estas les transmitían confianza como inversores. Un 68,3% respondieron que, de las plataformas de inversión de startups que conocían, no les transmitían confianza.

¹⁶ Fuente: Elaboración propia a través de la encuesta realizada.

¹⁷ Fuente: Elaboración propia a través de la encuesta realizada.

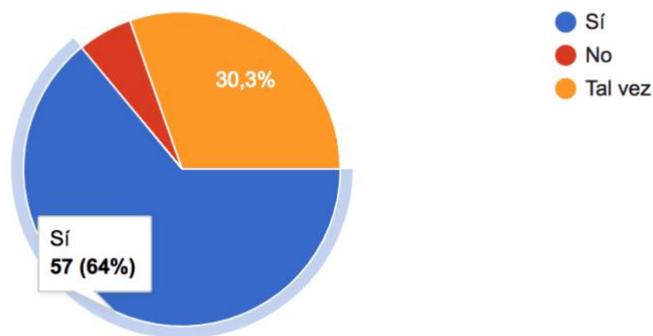
Ilustración 7. ¿Inspiran confianza las plataformas de inversión en startups que conoce?



¹⁸(Elaboración propia)

Por último, quisimos averiguar si los jóvenes inversores potenciales considerarían invertir en startups si el mercado fuese accesible, líquido y sobre todo seguro. De los 89 encuestados, obtuvimos un 64% de respuestas que estarían dispuestas a invertir a través de una plataforma que fuera fiable.

Ilustración 8. Si el mercado fuera accesible, líquido y seguro, ¿invertiría en startups?



¹⁹(Elaboración propia)

Como podemos observar, existe unos clientes potenciales con ganas de invertir en productos alternativos financieros, pero sin muchas posibilidades de realizarlo. Por eso creemos que, mediante TEK, estaríamos dotando a miles de clientes potenciales de un

¹⁸ Fuente: Elaboración propia a través de la encuesta realizada.

¹⁹ Fuente: Elaboración propia a través de la encuesta realizada.

nuevo instrumento financiero donde satisfacer las necesidades de inversión, especialmente entre los jóvenes.

Por último, la relación que mantendríamos con nuestros clientes potenciales sería bastante dinámica. Es muy importante primero mantener una relación de total cercanía con las startups, dotándolas de toda la información necesaria para el correcto funcionamiento de TEK y el de su propia financiación.

Además, creemos que es de vital importancia mantener una relación muy positiva con los inversores cualificados. Al final estos serán los que realicen (en principio) las mejores inversiones que serán copiadas por inversores menos cualificados en nuestra red de inversores. A los mejores inversores de cada cuatrimestre se les recompensará con bonificaciones en sus próximas inversiones o con premios que podrán canjear y que esperamos que sean de su agrado.

3.3.8. Plan de crecimiento

El plan de crecimiento que TEK ha llevado a cabo es muy sencillo. He dividido los siguientes tres años en los cuatro trimestres para fijar unos objetivos/logros más claros. Esta, estará relacionada con nuestra estrategia de salida al mercado que será la de captar las startups de Bridge For Billions, y una buena campaña de marketing para atraer inversores. Uno de nuestros principales objetivos será no arriesgarnos mucho con el endeudamiento para ser cuidadosos.

3.3.8.1. Primer año

Para el **primer trimestre** del primer año, lo primera meta a conseguir será conseguir financiación para empezar a realizar las operaciones necesarias. Queremos lograr cerca de 100.000€ para establecer un servicio fiable y de garantía, para contratar programadores, desarrollar toda la plataforma blockchain y desarrollar una potente campaña de marketing. Creemos que con esta cantidad podremos asegurar el funcionamiento durante por lo menos dos años.

En relación con la inscripción de los clientes, pretendemos que se unan a la plataforma cerca de 150 clientes/inversores, de los cuales tres esperamos que sean

inversores con renombre (cualificados) para dar credibilidad a TEK, dotando de confianza a los futuros clientes.

TEK quiere inscribir en su plataforma a un mínimo de diez startups que hayan salido de Bridge For Billions y estén interesadas en formar parte de la plataforma. Estas serán de varias áreas funcionales y habrán sido seleccionadas metódica y cuidadosamente.

Para el **segundo trimestre**, queremos incrementar el ritmo de las startups, logrando llegar a 25 como mínimo. En función del éxito, puede que este número aumente. Queremos, además, que los clientes empiecen a financiar los nuevos proyectos, completando por lo menos una ronda de financiación de cualquier startup.

Por otro lado, a TEK le gustaría asistir a la organización de algún evento de startups para darnos a conocer. Asistir junto a Everis, por ejemplo, o junto a alguna startup que haya logrado la financiación necesaria.

Para el **tercer trimestre**, TEK quiere haber completado por lo menos otras tres rondas de financiación. Además, queremos continuar con la incorporación de nuevos proyectos para dar mayor variedad a la plataforma, nuestro objetivo es incorporar otras 10 startups.

Por último, para finalizar el año con el **cuarto trimestre**, reevaluaremos lo realizado en todo el año para estudiar nuestros errores y aciertos replanteándonos el plan estratégico y de crecimiento para el segundo año. Además, queremos completar otras seis rondas de financiación. Esto nos ayudará a captar más startups, queriendo incorporar unas 15 nuevas startups. Por último, TEK contactaría de nuevo con los inversores para presentarles el nuevo plan y conseguir más financiación para el próximo año en caso de necesitarla. Nuestros principales gastos seguirán siendo: los empleados, el desarrollo de la plataforma y la constante publicidad.

3.3.8.2. Segundo año

Para el segundo año, pretendemos continuar con nuestra actividad aumentando muchos aspectos de esta. Para el **primer trimestre**, queremos aumentar la campaña de marketing para incrementar el tráfico web en nuestra plataforma. Si los objetivos del primer año se cumplen, utilizaremos estos para captar tanto a inversores como

nuevas startups. Además, queremos incorporar otras 25 startups, incrementando también el ritmo anual, cuyo objetivo será la de llegar a 100 startups a final de año.

Para el **segundo trimestre**, y tras haber colaborado con Jump Into Tech, pensamos si era necesario contratar a un programador fijo para que este pendiente día tras día de la evolución de la plataforma, además de solventar problemas en caso de que fuera necesario. Seguiríamos introduciendo startups en la plataforma además de conseguir cada vez más inversores que financien a estas. Todo con el objetivo en mente de llegar a las 100 startups al final de año-

En el **tercer trimestre**, tras haber conseguido realizar las metas que nos habíamos propuesto y habiendo ganado tracción financiando startups, nos gustaría conseguir aumentar el número de profesionales de prestigio asesorando a las startups. Se trataría de conseguir ampliar el consejo asesor. Sin embargo, aquí no sabemos si contactar con una aceleradora que nos de asistencia o contar con profesionales individuales.

Dentro del **cuarto trimestre**, nos gustaría llegar por primera vez al break-even, logrando que los ingresos generados cubran los gastos mínimos operativos. Por otro lado, estaríamos muy interesados en asistir al South Summit²⁰, y aunque no ganemos, al menos conoceremos a las futuras empresas emprendedoras en nuestro país. Por último, y al igual que el año anterior, buscaremos analizar fuerzas y debilidades para elaborar un segundo plan estratégico centrado en la expansión.

3.3.8.3. Tercer año

Para el **primer cuatrimestre** del tercer año, buscaremos analizar los países que son más propensos a la inversión en emprendimiento. Realizaremos una amplia investigación sobre la idoneidad de países para iniciar nuestra aventura internacional. Además, este año buscaremos multiplicar el acceso de nuestras startups hasta llegar a 250 por lo menos. Esperemos que el ingreso de nuevas startups sea, por lo menos, proporcional a lo largo de los cuatrimestres.

Dentro del **segundo cuatrimestre**, habremos determinado cual es el país objetivo para la expansión. Tras haberlo encontrado, iniciaremos trámites para comenzar

²⁰ South Summit Fund nace con el objetivo de invertir 6 millones de euros anuales en las mejores startups de entre las 100 finalistas de nuestra Startup Competition. (South Summit, 2019)

operaciones en el extranjero. Además, seguiremos aumentando la variedad de proyectos de calidad.

Con la llegada del **tercer cuatrimestre**, esperaremos pertenecer al top 3 de plataformas de financiación en España, es decir, queremos lograr situarnos entre las tres plataformas que más dinero han conseguido para startups en España.

Para el **cuarto cuatrimestre**, y último, del año, nuestro principal objetivo será tener cash flows positivos gracias al incremento de actividad en España y fuera de nuestro país. Buscaremos lograr que los ingresos superen a los gastos. Además, como es lógico, nuestra meta será seguir con el aumento de inversores y de startups aumentando cada vez más el tránsito en nuestra plataforma.

3.3.9. Plan financiero

Dentro del plan financiero, realizamos un análisis intensivo sobre los costes que acarrearía realizar y mantener el proyecto, y los ingresos que obtendríamos con el incremento de los clientes potenciales.

Por lo general, las proyecciones muestran un incremento estable de ingresos con el aumento gradual de rondas de financiación que se irá completando. Los costes del primer año irán disminuyendo conforme la plataforma está completa. Esto facilita que en menos de tres años TEK llegue a ser muy rentable con ingresos escalables y costes bajos, que analizaremos a fondo a continuación.

3.3.9.1. Costes

Lo primero, dentro de los costes, decidimos analizar los gastos que supondrían lanzar nuestra aplicación al mercado. Tuvimos en cuenta cuatro principales gastos que referencio a continuación:

Tabla 4. Gastos de lanzamiento de TEK

Gastos de lanzamiento	62.500
Pag. Web	30.000
Blockchain	10.000
Tasas, registro, notario	10.000
Gastos oficina	12.500

²¹Elaboración propia

En total, los gastos de lanzamiento de TEK ascendían a 62.500€. Como gastos iniciales no creemos que sea una cantidad desorbitada.

Más adelante, analizamos los gastos que tendríamos durante los primeros tres años de ejercicio. Los gastos del primer año (2020) serán un poco superiores debido a los gastos de lanzamiento anteriormente calculados.

Nuestro principal gasto será, lógicamente, las nóminas de los trabajadores. Al final, necesitamos programadores que desarrollen toda la plataforma. Al no tener un producto físico, los gastos operacionales serán básicamente las nóminas.

Estas nóminas, hemos calculado que irán en aumento año tras año debido al crecimiento que esperamos de TEK. Esperamos que nuestra plataforma siga en crecimiento, por lo que el mantenimiento de esta llevara cada año más trabajo. Además, nos gustaría innovar año tras año, por lo que a parte de hacer que crezca la plataforma, queremos que nuestro equipo también lo haga. De ahí que las nominas crezcan en un 100% desde el 2020 hasta el 2022.

Por otro lado, nuestro gastos irían desde mantenimiento de la web, como servicios legales, marketing, viajes con objetivo de aumentar nuestros socios y clientes, ...

²¹ Fuente: Elaboración propia

Tabla 5. Gastos durante los primeros tres años de ejercicio.

€	2020E	2021E	2022E
Gastos lanzamiento	62.500	0	0
Mantenimiento web externo	0	10.000	5.000
Servicios legales externos	10.000	5.000	5.000
Marketing	5.000	10.000	10.000
Material de oficina	2.500	3.000	3.000
Nóminas	40.000	60.000	80.000
Viajes, dietas	5.000	10.000	15.000
Gastos operativos	125.000	98.000	118.000

²²Elaboración propia

Por lo tanto, creemos que nuestro principales gastos irían reflejados en esta tabla, siendo los del primer año los más altos

3.3.9.2. Ingresos

Por el lado de los ingresos, realizamos una tabla teniendo en cuenta los datos del mercado de startups dentro de las equity crowdfunding. De los datos recogidos del instituto de análisis financiero de Julio de 2018 sobre la evolución de las equity crowdfunding en España, realizamos una aproximación sobre la financiación total que se espera en el futuro, y como lleva ocurriendo desde 2011, tiene un patrón de crecimiento exponencial.

A su vez, obteniendo los datos de años anteriores, realizamos un estudio aproximado de las startups que se financiarían por equity crowdfunding en los próximos años. Como vemos y al igual que la financiación total, estas crecen exponencialmente.

Con todo ello, sugerimos una cuota porcentual estimada la cual se llevaría nuestra startup de equity crowdfunding. Teniendo en cuenta que los primeros años no cobraríamos comisión a las startups, únicamente a los inversores, los resultados fueron los siguientes:

²² Fuente: Elaboración propia

Tabla 6. Ingresos durante los primeros tres años de ejercicio.

€	2020E	2021E	2022E
Total financiación	31.495.301	38.878.615	47.992.769
Total startups	165	223	302
Startups Tek	10	20	40
Cuota Tek	6,0%	9,0%	13,2%
Volumen financiado	1.904.711	3.479.714	6.357.084
Comisión startup	0,0%	1,0%	2,5%
Comisión inversor	2,5%	2,5%	2,5%
Ingresos	47.618	121.790	317.854

²³Elaboración propia

En resumen, y teniendo en cuenta tanto ingresos como gastos, el resultado final es este:

Tabla 7. Cuenta de pérdidas y ganancias los tres primeros años de ejercicio.

€	2020E	2021E	2022E
Resultado de explotación	47.618	121.790	317.854
Gastos lanzamiento	62.500	0	0
Mantenimiento web externo	0	10.000	5.000
Servicios legales externos	10.000	5.000	5.000
Marketing	5.000	10.000	10.000
Material de oficina	2.500	3.000	3.000
Nóminas	40.000	60.000	80.000
Viajes, dietas	5.000	10.000	15.000
Gastos operativos	125.000	98.000	118.000
Resultado antes de impuestos	-77.382	23.790	199.854
Tasa	25%	25%	25%
Impuestos	0	5.947	49.964
Resultado del ejercicio	-77.382	17.842	149.891

²⁴ Elaboración propia

Como podemos observar, según nuestras predicciones, TEK obtendría el punto “break-even”²⁵ durante el tercer cuatrimestre del segundo año. A finales de 2022

²³ Fuente: Elaboración propia.

²⁴ Fuente: Elaboración propia.

²⁵ “Entendemos por break even (‘umbral de rentabilidad’ o ‘punto muerto’ en castellano) el punto de equilibrio en las cuentas de una compañía. Es decir, cuando una empresa entra en break even

estaríamos obteniendo un beneficio de casi 150.000€, lo que consideramos una gran ventaja en nuestro proyecto.

3.3.10. Impacto social

Por último, dentro del impacto social si que es cierto que al tratarse de una startup tecnológica financiera, no podíamos ofrecer nada al medio ambiente como tantos otros proyectos que surgen hoy en día, ni si quiera podíamos ofrecer ayuda a personas necesitadas, sin embargo, en TEK tuvimos claro cual era nuestra visión y misión desde un primer momento.

La misión de TEK es democratizar la inversión ofreciendo un producto barato con alta rentabilidad y promover el desarrollo de startups en nuestro país. Al final hay muchos proyectos muy interesantes que no consiguen la financiación que desearían y en TEK queremos cambiar esa situación.

Por otro lado, la visión de TEK es ser un referente a nivel mundial en cuanto se refiere al equity crowdfunding, atrayendo un gran número de startups, creando puestos de trabajo, pero, sobre todo creando valor en nuestra sociedad.

3.4. Futuro de la Empresa

El futuro de TEK es bastante incierto. Nuestro principal objetivo era desarrollar la plataforma de inversión, la verdad que es un proyecto con el que estamos muy ilusionados.

Sin embargo, tras haberlo analizado detenidamente, no creemos que sea el momento de empezar nuestra carrera en el emprendimiento. En mi opinión, creo que es necesario formarse primero y conocer a fondo el mundo laboral. El emprendimiento surgirá cuando conozcamos a fondo el sector donde trabajemos.

quiere decir que ha alcanzado el umbral de rentabilidad, esto es, que los ingresos igualan a los costes (fijos y variables) y, a partir de ahí, la previsión es la entrada en beneficios.” (Andbank, 2018)

Aún así, tenemos en nuestra agenda varias citas importantes para que TEK salga adelante, como una reunión con Jump Into Tech quienes nos ofrecerían programadores. O una reunión con uno de los consejeros de Everis para que nos sugiera mejoras al proyecto.

La mayor traba de TEK es el aspecto legal. Hasta que la CNMV no regule este mercado, y aun que no existan todavía leyes que dejen de lado TEK, sabemos que el proyecto no puede fluctuar como nos gustaría

4. Conclusiones

Para cerrar todo este proyecto, creo que TEK puede ser una plataforma funcional en un futuro próximo.

Tras haber analizado a fondo todos los aspectos de la empresa y del mercado, creo que estamos ante una gran oportunidad de desarrollar una idea que pueda ser beneficiosa para toda la comunidad emprendedora, pero sobre todo para aquellos que deseen invertir en un instrumento financiero que les otorgue una alta rentabilidad, a pesar de su alto riesgo, un producto que se ajuste a sus intereses.

Gracias a las nuevas tecnologías, y en especial a blockchain, estaríamos ante una oportunidad única que ofrezca a los inversores, por delante de todo, seguridad. En la actualidad es un factor muy importante que determina el éxito o fracaso de un proyecto.

Como hemos ido viendo, el mercado del equity crowdfunding está en aumento, tanto en número de proyectos financiados, como en capital total invertido, como en número de inversores. Uno de los datos más relevantes para favorecer la creación de TEK es la de la diversificación de inversores por proyectos, es decir, cada vez hay más inversores de todo tipo financiando startups mediante el equity crowdfunding.

Además, tras haber desarrollado a fondo el funcionamiento y características de TEK, vemos como este puede ser un proyecto viable y del que se pueden obtener unos altos beneficios a corto plazo.

Por último, y como hemos visto en la encuesta, la gente joven si que estaría interesada en un instrumento financiero con mucho riesgo, pero mayor rentabilidad. La gente de nuestra generación está dispuesta a asumir más riesgo, y eso lo podemos ver para empezar en la cantidad de proyectos de emprendimiento que se crean día a día en todo el mundo.

Sin embargo, a lo largo de este proyecto, no se ha buscado únicamente la creación de un instrumento alternativo para gente con menos aversión al riesgo, sino una posibilidad de democratizar las inversiones a nivel mundial. Queremos que gente de todo tipo y de todas las edades tengan acceso a un producto financiero global. TEK, busca mejorar las inversiones en instrumentos financieros en una sociedad dónde no

existen incentivos para que gente interesada en este ámbito, pueda invertir en una gran variedad de productos.

Por todo ello, los argumentos expuestos en este trabajo muestran que TEK podría ser un proyecto muy interesante a tener en cuenta en el mercado de las equity crowdfunding, y que, con un poco más de experiencia de los fundadores en los próximos años, quien sabe si se podrá llevar a cabo su creación.

5. Bibliografía

- Adara Ventures. (25 de marzo de 2019). *Adara Ventures*. Obtenido de About: <https://www.adaravp.com/es/about/>
- Andbank. (29 de Marzo de 2018). *Andbank: Observatorio del inversor*. Obtenido de ¿Qué es el breakeven?: <https://www.andbank.es/observatoriodelinversor/que-es-el-break-even/>
- Asociación Española de Capital, Crecimiento e Inversión. (24 de marzo de 2018). *ASCRI*. Obtenido de Qué es el Capital Privado (Venture Capital & Private Equity): <https://www.ascr.org/que-es-el-capital-riesgo/>
- BBVA. (13 de Marzo de 2019). *BBVA*. Obtenido de Guía para inversores en ‘equity crowdfunding’: <https://www.bbva.com/es/guia-inversores-equity-crowdfunding/>
- Bitcoin. (12 de marzo de 2019). *Bitcoin*. Obtenido de Cómo comenzar a usar Bitcoin: <https://bitcoin.org/es/>
- Bonsai Venture Capital. (25 de marzo de 2019). *BONSAI VENTURE CAPITAL*. Obtenido de <https://www.bonsaiventurecapital.com/esp>
- Carson, B., Higginson, M. and London, S. (12 de Marzo de 2019). Blockchain explained: What it is and isn't, and why it matters. *McKinsey & Company*. Obtenido de: <https://www.mckinsey.com/business-functions/digital-mckinsey/our-insights/blockchain-explained-what-it-is-and-isnt-and-why-it-matters?cid=podcast-eml-alt-mip-mck-oth-1810&hlkid=c2a4bd237df7495aa5ce2a298cbd4f53&hctky=10252093&hdpid=9e2457da-f35a-496e-ad5f-3f92321d2977>
- Cheah, E.-T., & Fry, J. (2015). *Speculative bubbles in Bitcoin markets? An empirical investigation into the fundamental value of Bitcoin*. (Pág. 32-36). Sheffield: Economic Letters
- Clemares, F. (15 de Marzo de 2019). *Mapfre Global Risk*. Obtenido de Gerencia de Riesgos y Seguros: <https://www.mapfreglobalrisks.com/gerencia-riesgos-seguros/entrevistas/el-entorno-tecnologico-se-mueve-a-una-velocidad-de-vertigo/>

- Crowd Angel. (20 de marzo de 2019). *The Crowd Angel*. Obtenido de Glovo y The Crowd Angel protagonizan el primer exit del equity crowdfunding en España: <http://blog.thecrowdangel.com/blog/glovo-protagoniza-primer-exit-del-equity-crowdfunding-espana/>
- de Juana, R. (20 de marzo de 2019). *MuyPymes*. Obtenido de Equity Crowdfunding: las mejores plataformas para financiarte en España: <https://www.muypymes.com/2017/11/07/equity-crowdfunding-plataformas-espana>
- Díez García, D., & Gómez Lardies, G. (2017). Banca y blockchain, ¿pioneros por necesidad? En A. Preukschat, *Blockchain: La revolución industrial de internet*. (pág. 37). Barcelona: Gestión 2000.
- Dossman, J. (13 de Marzo de 2019). Blockchain explained in 1000 words – Good Audience. Obtenido de: <https://blog.goodaudience.com/blockchain-explained-in-1000-words-6bb83020b036>
- EAE Business School. (20 de marzo de 2019). *EAE*. Obtenido de Tres empresas que triunfaron gracias al impulso de las plataformas crowdfunding : <https://www.eaprogramas.es/blog/tres-empresas-que-triunfaron-gracias-al-impulso-de-las-plataformas-crowdfunding>
- El Mundo. (12 de Marzo de 2019). *Fcinco*. Obtenido de Google celebra el aniversario de internet, ¿qué queda por hacer en la web?: <https://www.elmundo.es/f5/comparte/2019/03/12/5c876cc3fdddf6a668b4574.html>
- eobservador.com.uy. (25 de marzo de 2019). *MBA América Economía*. Obtenido de ¿Qué piden los que financian una idea en Angel List?: <https://mba.americaeconomia.com/articulos/notas/que-piden-los-que-financian-una-idea-en-angel-list>
- Funding Circle. (17 de Marzo de 2019). *Funding Circle*. Obtenido de Equity crowdfunding: <https://www.fundingcircle.com/es/diccionario-financiero/equity-crowdfunding>

- García Díez, D., & Gómez Lardies, G. (2017). Banca y blockchain ¿pioneros por necesidad? En Á. Prerukschat, *Blockchain: La revolución industrial de internet* (pág. 38). Barcelona: Gestión2000.
- Grupo CIMD. (25 de marzo de 2019). *Grupo CIMD*. Obtenido de imdi funds: <http://www.grupocimd.com/empresas/imdi-funds/>
- Gutiérrez Rodríguez, J. (2014). El crowdfunding: mucho más que un simple micromecenazgo. *Dialnet*, 10-11.
- Jump Into Tech. (25 de marzo de 2019). *JIT*. Obtenido de Inicio: <https://jumpintotech.com/es>
- Kickstarter. (25 de marzo de 2019). *Kickstarter*. Obtenido de About us: <https://www.kickstarter.com/about?ref=global-footer>
- López, A., Navajo, J., & Mancía, P. (24 de marzo de 2018). *Retina*. Obtenido de FIRMA INVITADA ¿Qué son los ‘smart contracts’?: https://retina.elpais.com/retina/2017/12/22/tendencias/1513937575_114270.html
- Manzano, J. (14 de Marzo de 2019). *Almanatura*. Obtenido de Bridge for Billions, la incubadora online de emprendedores remotos: <http://almanatura.com/2017/05/bridge-for-billions-incubadora-online-emprendedores-remotos/>
- MAPFRE. (26 de marzo de 2019). *Jubilación canales Mapfre*. Obtenido de Qué es el Rappel por compras y cómo se aplica en la empresa: <https://www.jubilacionypension.com/economia-domestica/actualidad-economica/que-es-rappel-compras-como-se-aplica-empresa/>
- Martín, J. (25 de marzo de 2019). *Loogic*. Obtenido de Nace la gestora de entidades de capital riesgo Active Venture Partners: <https://loogic.com/nace-la-gestora-de-entidades-de-capital-riesgo-active-venture-partners/>
- Microsoft. (26 de marzo de 2019). *Microsoft Azure*. Obtenido de ¿Qué es SaaS?: <https://azure.microsoft.com/es-es/overview/what-is-saas/>
- Montemar Parejo, M., & Benito Mundet, D. H. (18 de Marzo de 2019). *Evolución del Equity Crowdfunding en España, 2011-2017*. Obtenido de Instituto de Estudios

Financieros: https://www.iefweb.org/es/publicacion_odf/evolucion-del-equity-crowdfunding-en-espana-2011-2017/

Pérez Quintero, K. J., & Prada Barajas, Á. T. (2016). CROWDFUNDING, ALTERNATIVA DE FINANCIAMIENTO PARA EL EMPRENDEDOR. *Revista Erasmus Semilleros de Investigación*, 23.

Preukschat, A. (2017). Blockchain. [Barcelona]: Gestión 2000.

Smart4Ads. (25 de marzo de 2019). *Smart4Ads*. Obtenido de Empresa: <http://smart4ads.com/s4a/smart4ads/empresa/>

Socios Inversores. (25 de marzo de 2019). ¿CÓMO FUNCIONA SOCIOSINVERSORES.COM? Obtenido de Socios Inversores: <https://www.sociosinversores.com/sego/sociosinversores/como-funciona/generales>

South Summit. (29 de marzo de 2019). *Be the next unicorn*. Obtenido de South Summit Madrid: <https://www.southsummit.co/es/competition>

The Crowd Angel. (25 de marzo de 2019). *The Crowd Angel*. Obtenido de CÓMO FUNCIONA: La mejor forma de invertir en startups: <https://www.thecrowdangel.com/index/howitworks>

Tucker, C. and Catalini, C. (14 de Marzo de 2019). What Blockchain Can't Do. *Harvard Business Review*. Obtenido de: <https://hbr.org/2018/06/what-blockchain-cant-do>

Universidad de Cambridge. (2016). *The 3rd European Alternative Finance Industry Report*. Londres: Cambridge Centre for Alternative Finance.

Vega, G., & López Bueno, O. (02 de Abril de 2017). *El país*. Obtenido de Internet 'Blockchain': la tecnología que va a cambiar tu vida : https://retina.elpais.com/retina/2017/03/30/tendencias/1490871615_134683.html

6. Anexos

Preguntas entrevista

1. ¿En que rango de edad se encuentra?
2. ¿Indique el ahorro medio al mes que estima tener en los próximos tres años?
(euros)
3. ¿Invierte algo de sus ahorros en productos financieros?
4. En caso de inversión: ¿Preferiría un producto más arriesgado, pero con mayor potencial de rentabilidad?
5. ¿Conoce alguna plataforma para invertir en startups?
6. En caso de conocer alguna, ¿le inspira confianza?
7. ¿Consideraría invertir en startups si el mercado fuese accesible, líquido y seguro?