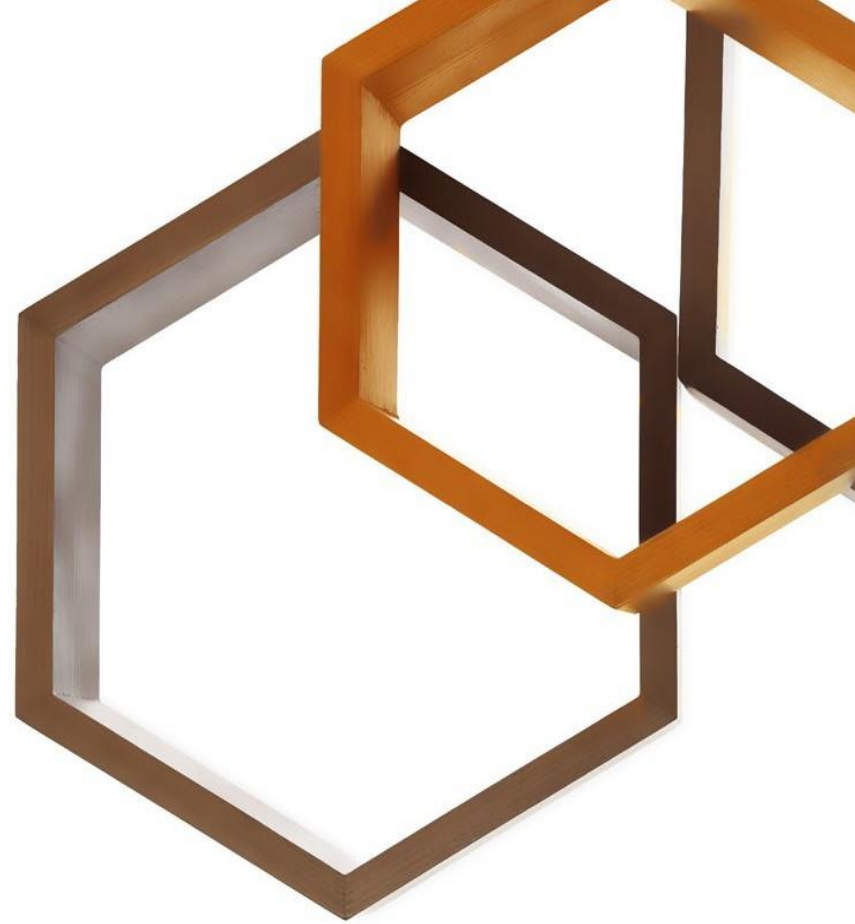


LA ALTERNATIVA  
FINANCIERA  
PARA INVERSORES  
Y EMPRENDEDORES

# CROWD FUNDING



01 Ocho claves del auge  
del crowdfunding

02 Crowdfunding y  
banca tradicional


03 INFOGRAFÍA  
Plataformas crowdfunding

04 CASO DE ÉXITO  
Hemav y Crowdcube

05 Riesgos financieros de  
crowdfunding

## 01

# Las ocho claves del auge del crowdfunding

No descubrimos nada si afirmamos que el crowdfunding se ha convertido en una alternativa financiera en la que inversores con fondos y emprendedores o startups en busca de financiación llegan a un acuerdo que se ajusta a los intereses de ambos. Es la aplicación del modelo colaborativo en el ámbito financiero. [Éstas son las ocho claves de su auge.](#) 

1

## Desarrollo tecnológico

Las innovaciones digitales están permitiendo poner en contacto el conocimiento de inversores y emprendedores de una forma más rápida y fiable. Las mejoras desarrolladas en infraestructura y, sobre todo, en la velocidad del procesamiento de la información está mejorando el cálculo de los scorings de este tipo de operaciones.

2

## Necesidad de financiación

En un escenario de crisis, la necesidad de financiación se ha hecho más imperiosa y esto ha provocado la búsqueda de [modelos alternativos para conseguir fondos \(f\)](#), sobre todo, cuando se habla de proyectos en sus fases iniciales que tienen un mayor riesgo.

## Búsqueda de mayor rentabilidad

Los inversores, a su vez, también han empezado a buscar mayores rentabilidades en estos mercados financieros alternativos, ante el descenso de los tipos de interés. Es el caso de los microinversores, que realizan pequeñas aportaciones económicas de hasta 6.000 euros.

3

5

4

## Menor coste de transacción

Los diferentes costes de las transacciones se reducen de forma considerable al producirse menos fricciones en la relación entre la oferta y la demanda de la financiación. La relación peer to peer (persona a persona) marca la diferencia frente a la existente entre la persona y el banco tradicional.

## El valor de una comunidad

Aunque la mayor parte de las inversiones son P2P, sí que se está generando una “comunidad” en torno al proyecto en el que se invierte. El interés por la evolución y el desarrollo del proyecto además se puede convertir en un testeo del producto/ servicio en esta pequeña comunidad de “socios”. Estos inversores se convierten en embajadores del proyecto, que además tienen interés por darlo a conocer, por lo que la comunidad social del proyecto irá creciendo poco a poco.

## Aumento de ingresos

Según un estudio de Forbes publicado en 2014, los proyectos financiados vía *crowdfunding* han aumentado sus ventas en un 341% después de superar la ronda de inversión. Unas cifras que validan esta nueva vía de financiación sobre todo en las startups.

## Lagunas en la regulación

Por el momento, existen limbos en la regulación de las operaciones de estas plataformas de *crowdfunding*, lo que ha impulsado en sus inicios el desarrollo de sus operaciones. No obstante las diferentes regulaciones en los distintos países pueden frenar un poco el auge de esta tendencia financiera, que depende en gran parte del carácter globalidad que tiene la cultura colaborativa.

## Acceso a otras inversiones

A través de la plataforma de *crowdfunding* y de las primeras rondas de financiación, los [nuevos proyectos se dan a conocer \(in\)](#) y pueden acceder a inversores profesionales e institucionales que están estudiando estas plataformas como testeo de mercado y de viabilidad del proyecto. Según el estudio de Forbes citado, el 43% de los emprendedores que superan la primera ronda de financiación llegan a entrar en contacto con inversores profesionales.


6

7

8

## 02

# Crowdfunding y banca tradicional

Los movimientos colaborativos en lo social y económico están asumiendo una nueva dimensión de la mano de internet y el uso de la tecnología. En el mercado financiero el crowdfunding protagoniza este auge e [impulsa la transformación en otros modelos](#). 

“Hemos visto una explosión de interés en el *crowdfunding* en los responsables políticos, en los académicos, en los gobiernos y en los *think tanks* de todo el mundo”. Así comenzaba a finales de 2014 [Richard Swart](#), director of Research on Crowdfinance en la Universidad Berkeley, un simposio sobre *crowdfunding*. No es una tendencia, ni una nueva moda en el sector financiación, es un nuevo

sistema de financiación que tiene mucho que decir. “Está transformando el espíritu empresarial emprendedor, la innovación y las primeras rondas de capital riesgo”. Y espíritu de [transformación está ligando el crowdfunding y el sistema financiero tradicional](#) ([in](#)), para convertirlos en dos modelos que se complementan, que no se excluyen. En los últimos años la crisis económica ha

provocado el auge de alternativas colaborativas, que también han llegado al mundo financiero de la mano del *crowdfunding*, una financiación alternativa que puede complementar a la tradicional. Por ello, se analizan los puntos en los que, más que diferencias entre ambos sistemas, se encuentran fórmulas en las que pueden complementarse y ayudarse en su mutuo desarrollo.

## Captación de depósitos

Quizá una de las principales diferencias entre los dos modelos es que las plataformas de crowdfunding no son una entidad de depósito con la ficha de autorización correspondiente ni están bajo el paraguas de los correspondientes fondos de garantía de depósito, ni tienen ficha de establecimiento financiero de crédito. De hecho, estas plataformas no captan depósitos, por lo que el pasivo financiero que adquieren los inversores no es un depósito. En este sentido, los dos sistemas podrían llegar a complementarse.

## Innovación

Desde el punto de vista del inversor, el sistema tradicional tiene una mayor experiencia: posee más información de los

proyectos de sus clientes y cuenta con una regulación del mercado que en el caso del *crowdfunding* aún está desarrollándose. Sin embargo, frente a este valor de experiencia, el *crowdfunding* está poniendo sobre la mesa nuevas ideas que están impulsando la innovación en el sector financiero. El desarrollo de la banca online, la banca móvil, las estrategias de customer experience... se están impulsando al [tiempo que se incrementa nuevos modelos \( f \)](#), como el *crowdfunding*, que tienen como pilares la innovación y las nuevas tecnologías.

## Scoring

En este sentido, hay que destacar que con el auge del *crowdfunding* se están aplicando una serie de

nuevas herramientas de *scoring* que van más allá de los métodos tradicionales basados en la información histórica del comportamiento crediticio del cliente. Por ejemplo, algunas plataformas extraen información adicional del emprendedor o la startup que buscan financiación para completar el perfil de riesgo habitual, sobre todo a través de su reputación digital.



Este tipo de información se puede extraer con el análisis de datos, en concreto con el análisis semántico de las respuestas a ciertas preguntas, la forma de interactuar con la plataforma, los tiempos de respuesta... El objetivo es conocer al cliente por su comportamiento en la plataforma, al igual que en las sucursales de crédito lo hacen con la entrevista en persona que se realiza. Estas herramientas para conocer al cliente/ usuario también las está incorporando en algunos aspectos la banca tradicional para mejorar la experiencia de sus clientes. Ampliar el conocimiento sobre tu cliente es una de las metas de la nueva era bancaria.

## Nuevos productos

Con el auge del *crowdfunding* se están generando nuevos productos para el inversor minorista, que es el que intentan captar las plataformas P2P. Se trata de instrumentos financieros similares a los ya existentes de renta fija o variable pero a través de participaciones de cuantías muy inferiores a las tradicionales e invirtiendo en proyectos de empresas más cercanas al inversor. En la actualidad, a través de sus canales digitales, la banca tradicional está emitiendo este tipo de productos.

## El cliente

Una de las ventajas de las plataformas de *crowdfunding* es su agilidad a la hora de ofrecer un servicio al cliente. Y esto es en parte gracias a la aplicación de nuevas tecnologías. De hecho, la transformación de la banca tradicional hacia una banca más digital sigue esta misma ruta: acercarse a potenciales clientes a través de la banca online y la banca móvil.





## Una posible colaboración entre bancos y plataformas crowdfunding

La colaboración no tiene por qué ser una idea descabellada. Los bancos puede enviar a las plataformas a los clientes que tengan un perfil de riesgo no asumible para ellos, mientras que las plataformas pueden promocionar otros servicios bancarios que no compitan con su negociado (desde una cuenta hasta servicios de tesorería, por ejemplo).

Otra forma de colaboración se podría dar con la opción de compartir riesgos entre el banco y la plataforma, si el primero cubre un porcentaje

de la financiación a través de inversiones colectivas, por ejemplo dentro de una tipología de proyectos que podrían enmarcarse en la responsabilidad social corporativa o de carácter más social.

En definitiva, el *crowdfunding* financiero está favoreciendo el impulso de la innovación en este sector, así como el nacimiento de nuevas herramientas más digitales y ágiles pensando siempre en el cliente/usuario.



# 03 INFOGRAFÍA

## Plataformas de crowdfunding

Un número de inversores invierte o realiza aportaciones en un proyecto a través de una plataforma tecnológica que les pone en contacto. Este modelo de financiación colaborativa está ganando cada día más adeptos.

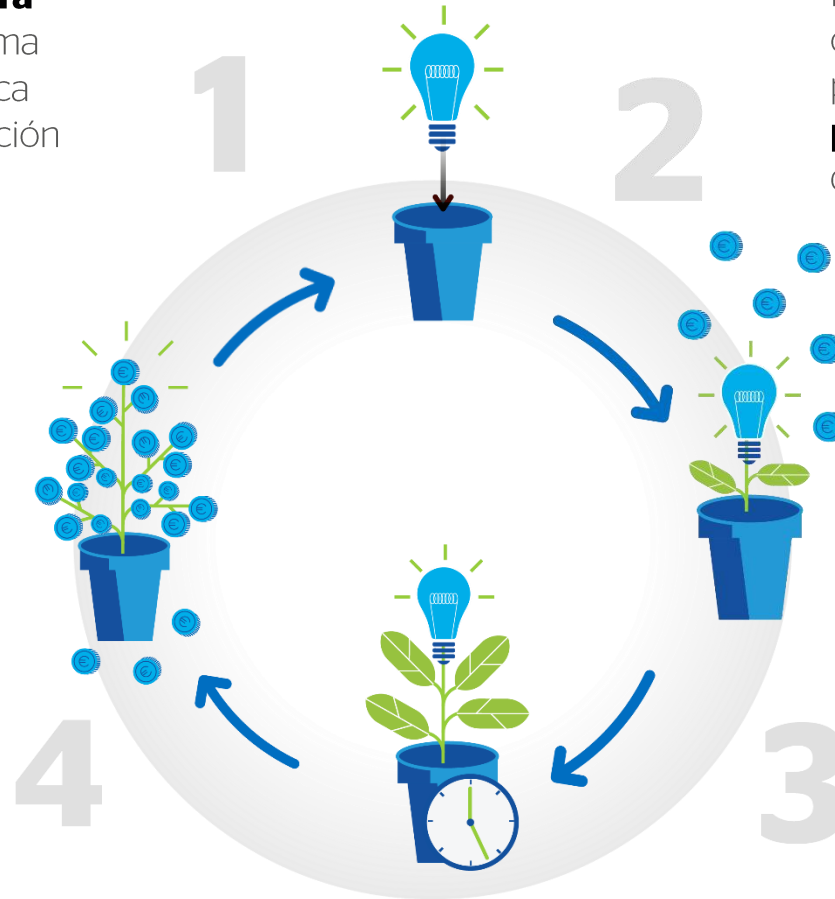
 Compartir en Pinterest



# Proceso de **crowdfunding**

El emprendedor **registra la idea** en una plataforma *crowdfunding* y se marca un objetivo de recaudación de fondos

El inversor se registra como prestamista en una plataforma y **escoge el proyecto** a invertir a cambio de una recompensa



El inversor **recibe sus contraprestaciones** que pueden volver (o no) a invertir en otras ideas.

Cuando el emprendedor consigue todos los fondos esperados, el proyecto **sale adelante.**

# Plataformas de crowdfunding que debes conocer



# Características del crowdfunding

## Intermediación

Desde la gestión de los contratos hasta la de los pagos y los cobros, cobran pequeñas comisiones tanto a inversores como a emprendedores.

## Clasificación

Se catalogan los proyectos en función del riesgo, evaluando la solvencia del emprendedor o la viabilidad de la iniciativa.

## Responsabilidad limitada

El riesgo de solvencia como el de liquidez son asumidos por el emprendedor o por el inversor.

## Escaparate

El emprendedor describe su proyecto para atraer a los inversores que invertirán sus fondos para obtener una rentabilidad.

## Eficiencia

Se reducen los costes de transacción, permitiendo un emparejamiento rápido entre la necesidad de capital y la capacidad de financiación.

## Gestor de riesgos

El riesgo de un impago lo asumen los inversores del proyecto, con el objetivo de diversificar los riesgos financieros.

## Modelos tradicionales

Financiación tradicional, con una única entidad inversora, en un marco con multitud de inversores: préstamos, acciones, inversores.

# 04 CASO DE ÉXITO

## Hemav, el éxito de los drones con crowdfunding

Esta startup de drones ha conseguido levantar en solo seis días 450.000 euros en la primera ronda inversión con Crowdcube, [plataforma de crowdfunding](#) (🐦). Con esta financiación los fundadores de esta empresa han cedido a sus 73 nuevos inversores el 20% de su compañía.

Los drones están de moda. Es una de las tecnologías punteras por la que todo el mundo quiere apostar. Y esto es lo que le ocurría a [Hemav](#), una startup dedicada a ofrecer soluciones con vehículos aéreos no tripulados (drones), que estaba buscando una fórmula para dar cabida a todos aquellos amigos y conocidos que querían participar económicamente en su proyecto. Por ello, se adentraron en el *crowdfunding*

de la mano de una plataforma consolidada en el Reino Unido pero de reciente implantación en España: [Crowdcube](#). Desde esta plataforma les ofrecieron una [solución profesional para dar entrada a esta financiación alternativa](#) (in) por la que querían apostar para seguir creciendo. El primer paso fue pasar el riguroso filtro de Crowdcube: solo un 30% de los proyectos que recibe la plataforma se publican y entran en la ronda de inversión. Tienen que tener un proyecto estructura, con un plan de negocio y un plan de financiación, así como presentar su propuesta de retorno de inversión.



Una vez superado este filtro, desde Hemav tuvieron que preparar, asesorados por los expertos de la plataforma, una presentación profesional de su producto, mejorar su business plan y su plan financiero para los próximos tres años. Pensando en la seguridad de sus inversores, Crowdcube verifica cada uno de los datos económicos que se publican para evitar que sean erróneos o falsos. Y tras este paso, llega el momento de prepararse para convencer al inversor.

Un buen vídeo, un buen *claim*. Todo es clave para atraer la atención del inversor.



“Hay dos clases de personas en el mundo: los que creen en el futuro y los que lo crean: Hemav”. Con este lema y con la ayuda del siguiente vídeo, prepararon un evento en el que convencieron a una gran parte de los inversores:

Al atractivo de la tecnología de la empresa (diseña y desarrolla drones con aplicaciones en el ámbito civil), se une su experiencia en el sector (es la primera empresa en instalarse dentro la incubadora de la [European Space Agency](#) de España) y el núcleo principal de la startup formado por equipos multidisciplinares.

Pero el principal atractivo para los inversores, eran las condiciones de retorno de la inversión: su plan financiero plantea distribuir el 5% de los beneficios después de

impuestos en forma de dividendos en 2016 y el 15% en los años siguientes. Además, proponía una rentabilidad mínima del 30%, lo que la hacía mucho más atractiva. Sin contar con las [deducciones fiscales](#) que obtienen los inversores del 20% por tramo estatal y de hasta un 30% adicional por tramo autonómico sobre la inversión, según la comunidad autónoma.

[Con estos atractivos financieros](#) ( [f](#) ) y el buen trabajo de marketing realizado por Hemav, junto con Crowdcube, el objetivo que se había marcado esta joven empresa era conseguir entre 150.000 y 200.000 euros en esta ronda de inversión, pero ante el éxito conseguido durante los primeros días, decidieron abrir la ronda hasta los 450.000 para ceder hasta el 20% de la empresa.



Un proceso que suele durar entre 40 y 60 días para alcanzar el objetivo de financiación fijado se cerraba en tan solo seis días después de ampliar este reto de 450.000 euros. Un total de 73 personas, todos pequeños inversores con una media de 6.000 euros, y un gran inversor con 112.500 euros, que se ha convertido en su mentor al tener derechos económicos y políticos en la empresa.

En Crowdcube, los inversores se dividen en dos grupos, los pequeños inversores adquieren derechos económicos sobre la

empresa a la que financia, mientras que el gran inversor adquiere, además de los derechos económicos, derechos políticos. Es decir, pasan a ser el llamado “dinero inteligente”, el mentor o asesor que en muchas ocasiones necesitan las startups para continuar desarrollando su negocio, explica el CEO de la plataforma, Pepe Borrell.

Con la entrada de 73 nuevos participantes en la empresa, la estructura legal de la misma variaba considerablemente. En este paso vuelve a entrar en juego la asesoría y la gestión de

la plataforma de *crowdfunding* en los pasos con la notaría y el registro mercantil, donde se tienen que emitir todas las certificaciones de las nuevas participaciones de la empresa.

Una vez está todo cerrado y se ha remitido a los nuevos inversores la documentación legal, que tienen 14 días para revisar y alegar, se emiten las órdenes de transferencia de las inversiones y se transfieren directamente a la startup sin pasar, en ningún momento, por la plataforma tecnológica que ha hecho de intermediaria.



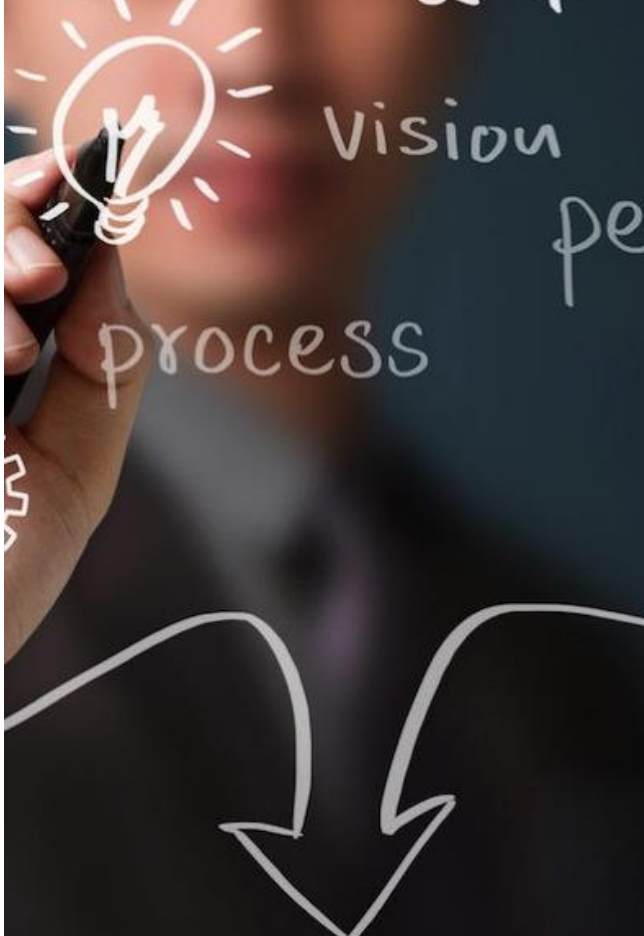
## 05

# Los seis riesgos financieros del crowdfunding

Las inversiones en las plataformas P2P tienen [determinados riesgos](#) (🐦) asociados a la liquidez, el crédito, el propio mercado... A estos hay que añadir la posibilidad de que las plataformas “intermediarias” no actúen con todo el rigor.

Los principales riesgos financieros de estas plataformas se deben a a menor regulación de este mercado alternativo y la informalidad con la que operan algunas de estas plataformas aumentan los riesgos de liquidez y solvencia a los que se someten los inversores. “La mejor defensa contra estos últimos riesgos es asegurarse que la plataforma en la que invertimos ofrece la transparencia suficiente tanto a nivel de selección de proyectos o

préstamos, como de comisiones, gestión de riesgo...”, asegura Pablo Díaz, responsable de Desarrollo de Negocio de Zencap. En finanzas, el [riesgo se asocia a la incertidumbre](#) (f), es decir, cuando se habla de riesgo se habla de la posibilidad de que ocurra un hecho que se traduzca en pérdidas para los participantes en la operación financiera. Y estas probabilidades de incertidumbre se dan en estas operaciones.



**“La mejor defensa contra estos últimos riesgos es asegurarse que la plataforma en la que invertimos ofrece la transparencia suficiente tanto a nivel de selección de proyectos o préstamos, como de comisiones, gestión de riesgo...”**

## Riesgo de liquidez

El hecho de que [una de las partes de la operación financiera no pueda obtener la liquidez necesaria](#) ( [in](#) ) para asumir sus obligaciones es uno de los mayores riesgos financieros en las operaciones tradicionales y en las P2P.

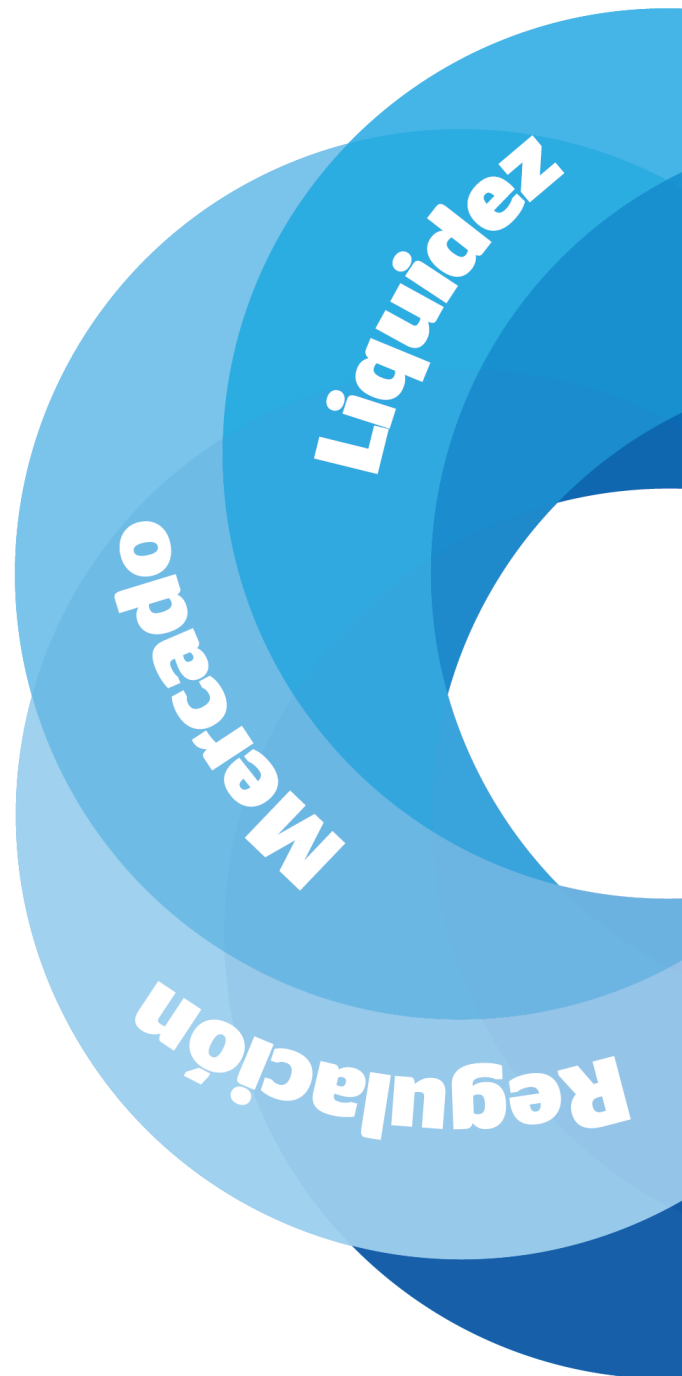
## Falta de coordinación en la regulación

Aunque se están empezando a desarrollar normativas persiste cierta incertidumbre sobre la aplicación de ciertas normas locales dentro del contexto global en el que nace el *crowdfunding*, dado que la accesibilidad a la operativa en Internet es transfronteriza. Esta mala coordinación entre los reguladores de diferentes países puede provocar un mercado fragmentado que no ayude al *crowdfunding*.

## Riesgo de mercado

Es el riesgo que existe por el hecho de que el valor razonable o los flujos de efectivo futuros de un instrumento financiero puedan fluctuar por variaciones en los precios de mercado.

En los países con más operaciones P2P poco a poco se están desarrollando normativas específicas para regular estas operaciones con dos objetivos: por un lado, proteger al inversor no acreditado y, por otro, favorecer el acceso a la financiación por parte de startups o pequeñas empresas, que son las que encuentran dificultades para financiarse en el mercado financiero convencional.





**Crédito**

**Operativo**

**Solvencia**

## Riesgo de crédito

Aunque puede ir asociado al riesgo de liquidez, este tipo de riesgo se basa en la posibilidad de que una de las partes de la operación financiera no asuma todas las obligaciones acordadas entre el emprendedor y el inversor, y por tanto, puede producirse una pérdida financiera en la otra parte del acuerdo.

## Riesgo de solvencia

En las operaciones P2P este tipo de riesgo se puede ver agravado por una mayor asimetría de información entre emprendedores e inversores, ya que no existe una regulación que especifique la información que se debe compartir entre ambos.

## Riesgo operativo

Se refiere a la posibilidad de sufrir pérdidas por fallos en los procesos, en la información, en los sistemas internos de la plataforma, así como pérdidas ocasionadas por errores humanos o por las consecuencias de acontecimientos externos a la operación que afecten al proceso de la misma, como por ejemplo los riesgos de reputación

compártelo



Una web, una app y un PDF interactivo

# Innovation edge

BBVA Innovation Edge es una publicación multiplataforma que persigue analizar la innovación. En concreto, se dirige a mostrar las nuevas tendencias, anticipar las tecnologías emergentes y analizar las cuestiones específicas que pueden afectar a la industria financiera.

**Nuestra  
publicación  
multiplataforma**



[App de Innovation Edge](#)



[Web de Innovation Edge](#)

**BBVA**

INNOVATION CENTER

[www.centrodeinnovacionbbva.com](http://www.centrodeinnovacionbbva.com)

Innovation  
**edge**

[www.centrodeinnovacionbbva.com/innovation-edge](http://www.centrodeinnovacionbbva.com/innovation-edge)

Síguenos en las redes sociales

