



**Universitat Autònoma
de Barcelona**

**COMPARATIVA ENTRE DOS MÈTODES DE FINANÇAMENT:
FINANÇAMENT BANCARI VS. *CROWDLENDING***

ORIOL MONTAGUT ALVAREZ*

COMPTABILITAT I FINANCES

MARIA CONSOL TORREGUITART MIRANDA

08/06/2017

Agraïments: Antonio Morales Fernández, sotsdirector d'oficina del Banc Santander de Castellar del Vallès, per la seva col·laboració.

RESUM EXECUTIU

Aquest treball busca ajudar al lector a diferenciar entre dos mètodes de finançament per a projectes empresarials duts a termes per les petites i mitjanes empreses per tal d'escollir correctament quin d'aquests dos mètodes s'adapta més a les necessitats de l'empresa. En primer lloc es defineixen els conceptes de petita i mitjana empresa i de projecte empresarial.

Una vegada definits, s'enumeren i es defineixen breument les alternatives a les dues opcions de finançament que s'estudien en el present treball, i s'il·lustra quina és la seva situació actual al nostre país mitjançant xifres.

Vistes les alternatives de finançament es passa a explicar el mètode més utilitzat històricament al nostre país, el finançament bancari. Per fer-ho, primerament es defineixen els seus dos principals productes, el préstec i el crèdit. Després es menciona el marc legal pel qual es regeix i s'introdueixen les entitats financeres més importants del nostre país. Per últim, es dona una pinzellada de la situació actual d'aquesta font de finançament a Espanya.

Una vegada estudiat el primer mètode de finançament es defineix el *Crowdfunding* i quin és el seu origen, exemplificant-ho amb la primera operació d'aquest tipus al nostre país. Tot seguit es defineixen els dos tipus principals de *Crowdfunding*, la regulació i quines son les plataformes adscrites a aquesta. Per acabar s'explica de forma breu quina és la seva situació al nostre país.

Després de contextualitzar l'estudi, la segona part del treball consisteix en comparar el finançament bancari amb el *Crowdfunding*. Això es fa presentant els punts forts i febles de cada alternativa i recolzant-se amb un cas pràctic. En aquest cas pràctic es comparen els resultats de finançar-se amb cada una de les dues opcions.

Finalment s'extreuen unes conclusions presentades en forma de valoracions per aquelles empreses que es troben en la tessitura de necessitar finançament i no sàpiguen quin dels dos mètodes li convé més o, senzillament, desconeixen la possibilitat de poder-se finançar a través d'una plataforma *Crowdfunding* sense recórrer a una entitat financera.

ÍNDIX

1. INTRODUCCIÓ.....	6
2. OBJECTIU I METODOLOGIA	7
3. EL FINANÇAMENT DE LES PETITES I MITJANES EMPRESES	8
3.1 La dificultat de finançament de les Pimes	9
4. ALTERNATIVES DE FINANÇAMENT DE LES PIMES.....	12
4.1 El finançament alternatiu en xifres	17
5. EL FINANÇAMENT BANCARI	20
5.1 El préstec.....	21
5.2 El crèdit.....	23
5.2.1. Diferències entre préstec i crèdit	24
5.3 Regulació de les entitats financeres	26
5.4 Entitats financeres més importants	26
5.5 Situació actual del finançament bancari	29
6. EL CROWDLENDING	31
6.1 Origen del Crowdlending.....	32
6.1.1 El primer projecte Crowdlending a Espanya.....	32
6.2 Tipus de Crowdlending.....	33
6.2.1 Funcionament del Crowdlending	34
6.3 Regulació del Crowdlending	35
6.4 Plataformes Crowdlending autoritzades per la CNMV	37
6.5 Situació actual del Crowdlending a Espanya.....	39
7. FINANÇAMENT BANCARI VS.CROWDLENDING.....	42
7.1 Avantatges i inconvenients dels diferents mètodes de finançament.....	42
7.1.1 Punts forts i punts febles del Préstec	42
7.1.2 Punts forts i punts febles del Crèdit	44
7.1.3 Punts forts i punts febles del Crowdlending	45
7.2 Cas pràctic.....	48
7.2.1 Hipòtesi 1. Préstec bancari.....	49
7.2.2 Hipòtesi 2. Crèdit bancari.....	50
7.2.3 Hipòtesi 2. Crowdlending	51
7.2.3 Comparació de resultats	54

8. CONCLUSIONS	57
9. BIBLIOGRAFIA	59
10. ANNEX	65
Annex 1. Lleis sobre la transparència d'operacions i la protecció a la clientela	65
Annex 2. Imports de noves operacions financeres de les entitats bancaries.....	67
10.2.1. Imports de les noves operacions. Préstecs i crèdits a llars i societats no financeres	67
10.2.2. Imports de les noves operacions. Préstecs i crèdits segons quantia a societats no financeres	68
Annex 3. Nota de premsa primera operació <i>Crowdlending</i> Espanya	69
Annex 4. Característiques préstec Banc Santander a 60 mesos.....	70
10.4.1 Resum característiques principals del préstec.....	70
10.4.2 Taula d'amortització del préstec.....	70
Annex 5. Comptes anuals del cas pràctic	72
Annex 6. Càlculs del cas pràctic	72

ÍNDIX D'IL·LUSTRACIONS

Il·lustració 1. Tipus d'empresa segons la UE	8
Il·lustració 2. Motius del finançament sol·licitat per les Pimes (09/2016-03/2017).....	10
Il·lustració 3. Principals obstacles de les Pimes amb necessitat de finançament (09/2016 – 03/2017).....	11
Il·lustració 4. Resultats de les negociacions de les Pimes amb les entitats financeres (09/2016 – 03/2017)	11
Il·lustració 5. Principals de les dificultats de finançament de les Pimes (09/2016 – 03/2017).....	12
Il·lustració 6. Inversió de Capital Risc per fase de desenvolupament al 2015	18
Il·lustració 7. Finançament alternatiu a Espanya l'any 2015	19
Il·lustració 8. Inversió en empreses en primeres etapes	19
Il·lustració 9. Número d'inversions en primeres fases	20
Il·lustració 10. Tipus de préstec segons diferents criteris	23
Il·lustració 11. Diferències entre préstec bancari i crèdit bancari	25
Il·lustració 12. Ranking bancs més importants a Espanya segons volum d'actius	27
Il·lustració 13. Dades generals dels espanyols amb més actius	28
Il·lustració 14. Classificació dels bancs millor valorats pels clients	29
Il·lustració 15. Nou crèdit bancari a empreses (en milions d'euros).....	30
Il·lustració 16. Import nou crèdit a empreses. Any 2016 (en milions d'euros).....	30
Il·lustració 17. Diferències entre <i>Crowdlending</i> per particulars i empreses	33

II·lustració 18. Regulació sobre les plataformes <i>Crowdlending</i>	35
II·lustració 19. Regulació sobre els promotors <i>Crowdlending</i>	36
II·lustració 20. Regulació sobre els inversors <i>Crowdlending</i>	36
II·lustració 21. Plataformes <i>Crowdlending</i> a Espanya	39
II·lustració 22. Inversió en els diferents tipus de <i>Crowdfunding</i> (en milions d'euros) ..	40
II·lustració 23. Punts forts i punts febles del préstec bancari	43
II·lustració 24. Punts forts i punts febles del crèdit bancari	45
II·lustració 25. Punts forts i punts febles del <i>Crowdlending</i>	46
II·lustració 26. Procés d'agrupatge (proposta dels nous clients)	49
II·lustració 27. Pressupost préstec bancari	50
II·lustració 28. Resum general de les plataformes <i>Crowdlending</i> autoritzades per la CNMV	51
II·lustració 29. Pressupost finançament amb <i>Crowdlending</i>	53
II·lustració 30. Situació final del finançament amb <i>Crowdlending</i>	53
II·lustració 31. Comparació del resultats numèrics del cas pràctic	54
II·lustració 32. Comparació d'altres aspectes del cas pràctic	55
II·lustració 33. Imports de nou finançament per tipus de destinatari	67
II·lustració 34. Import de nou finançament per tipus d'operació	68
II·lustració 35. Resum quadre d'amortització del préstec bancari	70
II·lustració 36. Taula d'amortització del préstec bancari 1	70
II·lustració 37. Taula d'amortització del préstec bancari 2	71
II·lustració 38. Comptes anuals cas pràctic	72
II·lustració 39. Càlculs del cas pràctic	72

COMPARATIVA ENTRE DOS MÈTODES DE FINANÇAMENT: FINANÇAMENT BANCARI VS. CROWDLENDING

1. INTRODUCCIÓ

“Bogeria és fer la mateixa cosa una i altre vegada esperant obtenir diferents resultats. Si busques resultats diferents, no facis sempre el mateix” aquest aforisme atribuït popularment a Albert Einstein és una frase que bé podria reflectir la situació perenne del finançament per part dels agents econòmics al nostre país.

Tradicionalment quan una persona física o jurídica necessitava finançament acudia a una entitat financera, una escena que s’ha repetit en excés fins crear una situació de dependència on el client demanava i el banc concedia, ambdós sense massa coneixement. L’esclat de la crisi financera l’any 2008 suposava un punt i a part d’aquest cercle de “necessitat-concessió” i es va perdre la qualitat en la que es fonamentava la relació, la confiança. Això va comportar que les persones s’ho pensessin dues vegades a l’hora de demanar diners, i els bancs endurissin les condicions per concedir-los.

Actualment, el sistema bancari està intentant reobrir l’aixeta del finançament, però quan una relació es trenca és molt difícil reprendre-la de nou, arrel d’aquesta aspresa neixen una sèrie d’alternatives que lluiten suplir les carències dels bancs i recuperar la confiança perduda.

El present estudi ha sorgit mogut per la curiositat d’esbrinar si hi ha vida més enllà de les entitats financeres en el món empresarial, si aquestes alternatives, en concret el *Crowdfunding*, suposen una “amença” real per als productes bancaris tradicionals –el crèdit i el préstec– i poden ser considerats seriosament per satisfer les necessitats de finançament d’un projecte empresarial.

S’ha escollit la figura del *Crowdfunding* per la seva “proximitat” amb el producte financer més utilitzat, el préstec, ja que els dos es basen en la mateixa idea, demanar diners a canvi de retornar-los amb un interès, però executada de forma diferent: un els aconsegueix del banc, l’altre de molta gent.

És per això que es realitza una comparativa entre ells, per esbrinar si són competència real, si són diferents entre ells o, en canvi, s’obté el mateix resultat tot hi fer coses diferents.

2. OBJECTIU I METODOLOGIA

El present treball té com objectiu principal realitzar una comparativa entre dos mètodes de finançament: el finançament bancari tradicional i el *Crowdfunding*. D'aquesta comparativa es pretén extreure si aquest segon mètode constitueix una alternativa real al als dos principals productes financers del nostre país en l'àmbit de les petites i mitjanes empreses, el préstec i el crèdit.

Per assolir aquest primer objectiu serà necessari conèixer les característiques de cadascun dels productes, així com entendre en quines situacions és més recomanable utilitzar cadascun d'ells. Serà interessant lligar aquestes característiques generals amb una sèrie d'indicadors més concrets per comprovar que son coherents entre ells.

Un d'aquests indicadors és el cost de les operacions, saber quin dels dos mètodes de finançament resulta més barat, quin és més segur i descobrir si aquests aspectes van relacionats entre ells. A més, seria interessant saber el nivell d'exigència que s'aplica en aquestes dues fonts de finançament a l'hora d'intentar accedir-hi.

Conèixer si aquestes dues fonts tenen alguna mena de lligam o si són compatibles entre elles també és un indicador que és necessari conèixer per poder comprendre altres aspectes comparatius propis de cada mètode de finançament, com pot ser la rapidesa d'obtenció del finançament de producte o quin té més despeses derivades del compromís de deute amb les entitats financeres i les plataformes *Crowdfunding*, així com esbrinar quines són aquestes despeses.

La metodologia que es du a terme per poder realitzar la comparativa consisteix en, mitjançant un treball de recerca d'informació, introduir de manera breu les alternatives de què disposen les Pimes enfront al mètode tradicional de finançament –les entitats financeres– per entendre el context de les possibilitats que existeixen a l'hora d'aconseguir finançament.

Una vegada mencionades les alternatives, és passarà a l'estudi de cadascun dels dos mètodes de finançament per entendre en profunditat en què consisteix cadascun d'ells.

Posteriorment es compararan els dos mètodes a través dels seus punts forts i febles i per finalitzar, utilitzant una metodologia d'investigació, s'utilitzarà un cas pràctic per il·lustrar tota la part teòrica i poder donar resposta als objectius de l'estudi.

El treball s'ha dividit en una primera part teòrica on s'expliquen les alternatives de finançament i els dos mètodes objecte d'estudi, i una segona part on s'aplica tota la

metodologia del cas i on es contrasten les propostes teòriques per obtenir dades que s'analitzaran i permetran extreure unes conclusions finals.

3. EL FINANÇAMENT DE LES PETITES I MITJANES EMPRESES

Una empresa és, segons la definició de la Unió Europea¹ “*tota entitat que exerceixi una activitat econòmica. En particular es consideraran empreses les entitats que exerceixin una activitat artesanal o altres activitats a títol individual o familiar, així com les societats de persones i associacions que exerceixin una activitat econòmica de forma regular*”. Les empreses es poden classificar atenent a molts criteris diferents – forma jurídica, procedència del capital, segons l’activitat i segons la mida– si s’atén a la classificació d’aquest últim tipus s’obté principalment quatre tipus d’empresa: Microempresa, petita empresa, empresa mitjana i gran empresa. Cadascuna d’elles amb unes característiques que les identifiquen, segons la Unió Europea són:

Il·lustració 1. Tipus d'empresa segons la UE

Categoria	Treballadors	Volum de negoci (anual)	Balanç general (anual)
Micro	< 10	≤ 2 milions €	≤ 2 milions €
Petita	< 50	≤ 10 milions €	≤ 10 milions €
Mitjana	< 250	≤ 50 milions €	≤ 43 milions €
Gran	≥ 250	≥ 50 milions €	≥ 43 milions €

Font: Elaboració pròpia. Dades extretes del BOE

Així doncs, amb les dades de la *Il·lustració 1* s’estableix una classificació més general: Les Petites i Mitjanes Empreses (PIME), i les Grans empreses. Les primeres engloben totes les característiques de la Micro, la Petita i la Mitjana empresa, és a dir, són aquelles empreses de fins 250 treballadors, amb un volum de negoci anual màxim de 50 milions d’euros i un balanç anual de fins 43 milions d’euros. Per altre banda, les Grans empreses son aquelles que superen el límit de qualsevol d’aquestes tres característiques. Aquest treball està enfocat únicament des de la perspectiva dels projectes empresarials que duen a terme les Pimes.

Un projecte empresarial és qualsevol activitat relativa a l’empresa que requereixi finançament econòmic per part d’aquesta. Dita activitat empresarial pot consistir tant en

¹ Unió Europea extret de BOE (2014) <http://www.boe.es/buscar/doc.php?id=DOUE-L-2014-81403>

la creació d'una empresa, la seva expansió (ja sigui en capacitat productiva o en la introducció a nous mercats), la renovació de maquinària per guanyar eficiència (reduir costos) o simplement la necessitat de finançament temporal per poder solucionar un imprevist. També pot anar referit a l'impuls d'una idea o un producte particular.

El projecte empresarial pot dur-lo a terme qualsevol persona emprenedora que vulgui materialitzar les seves idees, un autònom, o una empresa.

En aquest treball es limitarà el terme *projecte empresarial* a la necessitat de finançament de la petita i mitjana empresa (Pime).

La causa d'aquesta limitació és que el teixit empresarial del nostre país sempre ha estat conformat principalment per Pimes², a data 1 de gener de 2016, representen el 99,9% de les empreses espanyoles, el que suposa una font d'ocupació laboral del 66,9% del total. Paradoxalment a la seva importància quantitativa, tenen més traves per aconseguir finançament que no pas les grans empreses.

3.1 La dificultat de finançament de les Pimes

Avui dia les Pimes tenen moltes opcions per poder finançar els seus projectes empresarials. A cada empresa, li escau millor una opció o una altre però, no obstant, la realitat és que tradicionalment totes elles queden relegades a ser una alternativa del finançament bancari, la font de finançament més utilitzada al llarg del temps i la que encara avui dia segueix sent amb diferència, pràcticament l'única opció que es té en compte a Espanya. Tal com sosté un estudi de la universitat de València³, només dos de cada deu Pimes (22%) busca finançament alternatiu al bancari. Una xifra què sobta donada la situació actual.

A causa de la crisi de 2008 els bancs han endurit els requeriments i les condicions per a la concessió de crèdit, requeriments que moltes vegades son fàcilment assolibles per les grans empreses, però que poden esser obstacles insalvables en les Pimes.

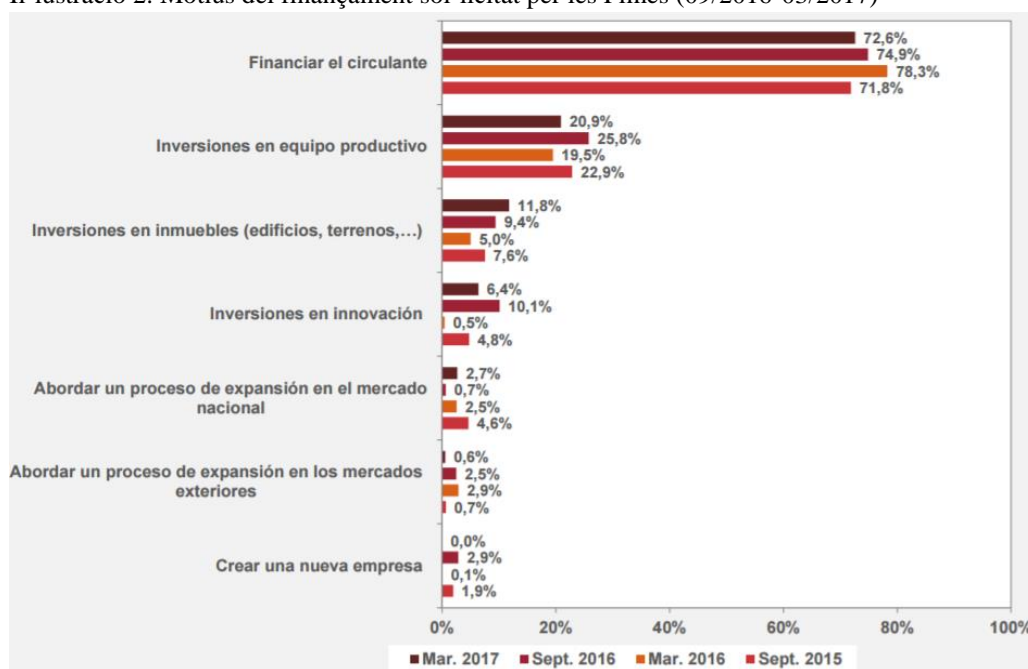
Tornant a l'estudi a càrrec de la Universitat de Valencia, aquestes dificultats a l'hora d'accedir al finançament és un dels principals problemes estructurals de les Pimes, especialment si son de nova creació.

² Directorio Central de Empresas (DIRCE)(2016) "Retrato de la Pyme"

³ Universitat Internacional de Valencia (2016) "El acceso a la financiación de las pymes en España: el caso del mercado alternativo bursátil para empresas en expansión"

Segons la Confederació Espanyola de Societats de Garantia Recíproca (CESGAR), entre setembre de 2016⁴ i març de 2017, un 26,8% de les Pimes ha tingut necessitat de finançament. Aquestes necessitats són de diferents tipus: finançar el circulante (72,6%), inversions en equip productiu (20,9%), inversions en immobles (11,8%), inversió en innovació (6,4%), expandir-se nacionalment (2,7%) i expandir-se internacionalment (0,6%).

Il·lustració 2. Motius del finançament sol·licitat per les Pimes (09/2016-03/2017)

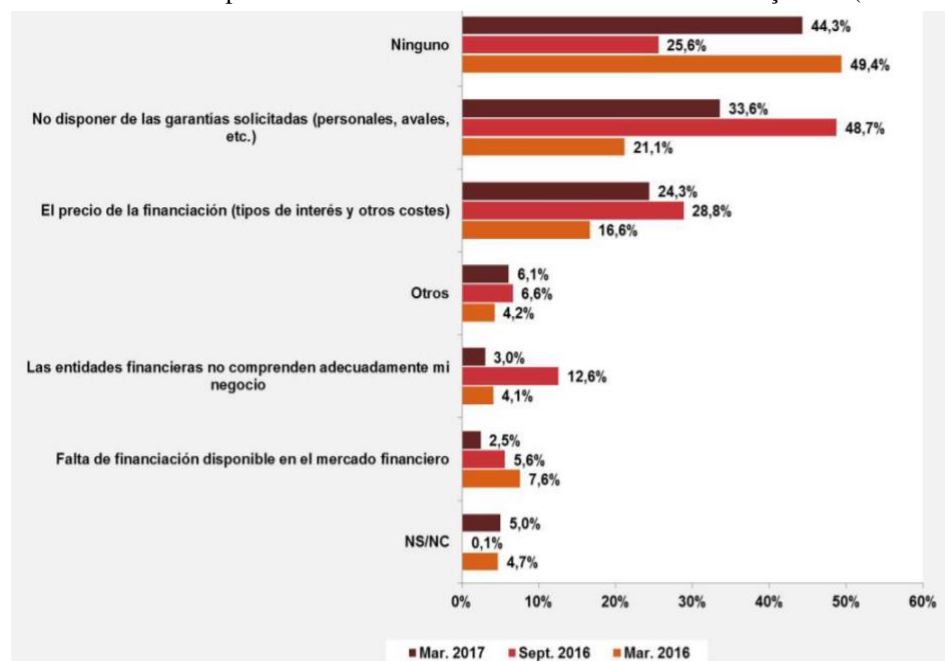


Font: CESGAR. “Encuesta sobre la situación de las pymes en relación con la financiación ajena”

D’aquestes Pimes amb necessitat de finançament, un 55,7% han tingut dificultats per obtenir el finançament bancari. L’obstacle més important és el d’aportar garanties associades (personals, avals, etc) sent un 33,6% les afectades. El preu de les operacions també és un factor a tenir en compte, doncs el 24,3% troben que el preu del finançament és un obstacle i el 6,8% creuen que hi ha massa temps de resposta i excessius tràmits administratius per part de les entitats bancaries.

⁴ Confereració Espanyola de Societats de Garantia Reciproca (2017) “IV Informe. La Financiación de la PYME en España”.

Il·lustració 3. Principals obstacles de les Pimes amb necessitat de finançament (09/2016 – 03/2017)

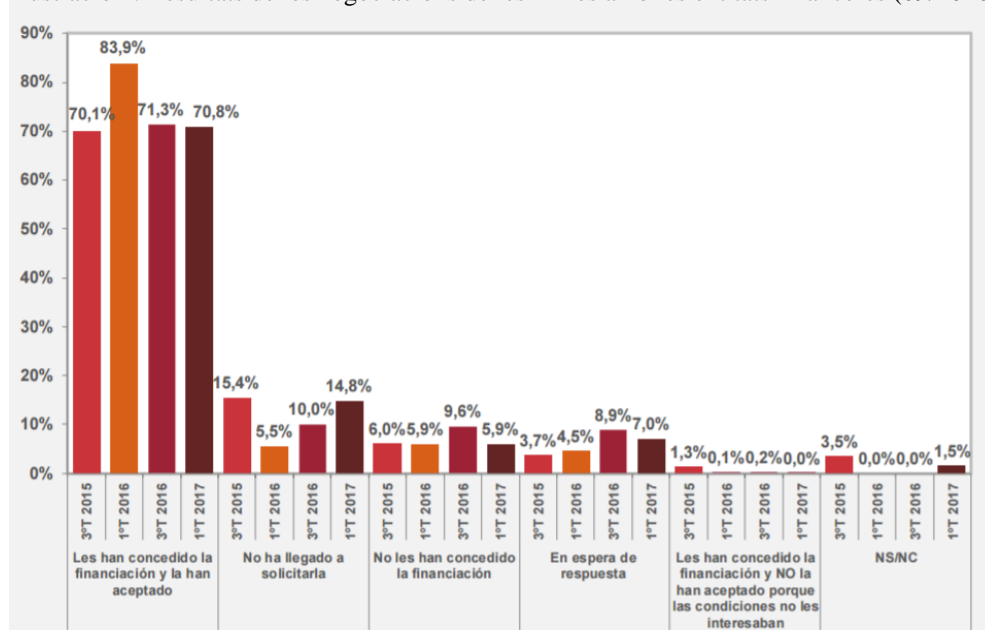


Font: CESGAR. “Encuesta sobre la situación de las pymes en relación con la financiación ajena”

En quant als resultats finals sobre el finançament bancari, un 16,01% n’ha sol·licitat, del quals tan sols un 70,8% l’ha pogut obtenir. Les empreses que han vist com se’ls denegava el finançament han estat un 5,9% i un 14,8% de les Pimes no l’han sol·licitat per no complir els requisits demanats.

Per últim, un 15,5% de les que si que aconseguixen el finançament no obtenen el volum que reclamen i un 45,8% de les que han sol·licitat finançament han estat obligades a presentar garanties i avals. A més el 22,6% del finançament concedit, ha tingut un cost superior al que esperaven les empreses.

Il·lustració 4. Resultats de les negociacions de les Pimes amb les entitats financeres (09/2016 – 03/2017)



Font: CESGAR. “Encuesta sobre la situación de las pymes en relación con la financiación ajena”

Així doncs, totes les dades mencionades més destacables es poden presentar en el següent quadre:

Il·lustració 5. Principals de les dificultats de finançament de les Pimes (09/2016 – 03/2017)

<u>Dificultats de finançament Pimes 09/2016 - 03/2017:</u>
- 26,8% té necessitats de finançament.
- 16,01% ha sol·licitat finançament bancari.
- 14,8% no sol·liciten finançament per no complir els requisits.
- 55,7% té dificultats per obtenir el finançament.
- 45,8% han de presentar garanties i avals
- 15,5% no obtenen l'import necessitat.
- 22,6% té un cost de finançament més elevat de l'esperat.
- 17,0% (138.365 Pimes) crearia llocs de treball si se li concedís
- 43,5% necessiten el finançament per mantenir als treballadors

Font: El·laboració pròpia. Dades extretes de CESGAR. “Encuesta sobre la situación de las pymes en relación con la financiación ajena”

4. ALTERNATIVES DE FINANÇAMENT DE LES PIMES

Durant els últims anys, a causa de totes aquestes dificultats que tenen les Pimes i tenint en compte els canvis en les necessitats dels agents econòmics, han anat sorgint nous productes que constitueixen opcions molt interessants i que sumats a la actual desconfiança en el sistema bancari (a causa de la crisi econòmica) es postulen com alternatives al sistema de finançament tradicional.

Més enllà de la forta dependència en les entitats de crèdit, el principal problema és la falta d'informació dels agents econòmics sobre aquestes opcions, no obstant, cada dia guanyen més força i és qüestió de temps que es considerin alternatives reals al finançament bancari.

Les principals alternatives avui dia són:

- **Préstec Participatiu:** no s'ha de confondre amb el *Crowdfunding* (sovint també anomenat préstec participatiu), en aquest cas consisteix en que l'entitat (prestador) que normalment és una entitat pública de recolzament a l'emprenedor (tot hi que també pot ser una entitat privada) deixa uns diners al client que necessita finançament a canvi del retorn d'aquests i uns interessos.

La diferència amb el préstec ordinari radica en que prestador participa en els beneficis de l'empresa finançada, a més del cobrament de dos tipus d'interès⁵: un interès fix i un interès variable en funció d'uns criteris sobre l'evolució de l'activitat de l'empresa beneficiària (beneficis nets, volum de negoci, patrimoni total...) ambdós interessos pactats prèviament.

El principal avantatge és que és a llarg termini i amb unes quotes molt assequibles, ja que habitualment tenen un llarg període de carència en la devolució del principal. L'inconvenient és precisament la participació en els beneficis per part del prestador i la dificultat que suposa una cancel·lació anticipada, on habitualment es cobra una comissió i s'ha de compensar amb una ampliació de capital de la mateixa quantitat per no descapitalitzar l'empresa.

Per tant, és una modalitat de préstec interessant per a emprenedors ja que la devolució del préstec s'adapta a la marxa de l'empresa.

- **Línies ICO**⁶: són programes de finançament en les que l'ICO (Institut de Crèdit Oficial) actua a través d'entitats de crèdit concedint fons amb la seva intermediació. Aquestes assumeixen el risc d'impagament i s'encarreguen de l'anàlisi de l'operació, la seva viabilitat, determinar les garanties necessàries i conseqüentment decidir sobre la concessió, o no, del finançament.

El client assumeix les obligacions del contracte amb l'entitat de crèdit, que respon davant l'ICO en la devolució del finançament que li ha atorgat aquest.

Hi ha diferents línies ICO disponibles, dividides segons l'objectiu de finançament, tant per finançar projectes d'inversió, com per necessitats de liquiditat d'autònoms i empreses. Aquest any 2017 compta amb tres línies, cada una amb unes condicions diferents:

- ICO Empreses i Emprenedors 2017⁷
- ICO Garantia SGR/SAECA 2017⁸
- ICO crèdit comercial 2017⁹

Estan enfocades sobretot per a autònoms i Pimes, el seu gran inconvenient són les dificultats que hi ha per aconseguir accedir-hi.

⁵ BBVA (2017) <https://www.bbva.es/general/finanzas-vistazo/prestamos/prestamo-participativo/index.jsp>

⁶ Institut de crèdit oficial (2017) <https://www.ico.es/web/ico/lineas-ico>

⁷ <https://www.ico.es/web/ico/ico-empresas-y-emprenedores>

⁸ <https://www.ico.es/web/ico/ico-garantia-gr>

⁹ <https://www.ico.es/web/ico/ico-credito-comercial>

- **Capital Risc¹⁰**: és un instrument financer mitjançant el qual una societat no financera i no cotitzada, generalment Pimes, obté recursos de capital necessari per desenvolupar projectes d'inici o creixement.

La inversió és de caràcter temporal i normalment a través de la compra d'accions o altres instruments de patrimoni, amb l'objectiu d'obtenir una remuneració adequada al risc de la inversió, que al tractar-se de Pimes, és molt alt.

Divideixen el tipus d'inversió segons el nivell de maduresa del projecte empresarial:

- Seed Capital: o capital llavor, fase inicial del projecte, idea per desenvolupar. Té un risc elevat.
- Early Stage/start up: inici efectiu de l'activitat sense haver arribat al punt d'equilibri. Encara hi ha risc de viabilitat econòmica.
- Growth Capital: o capital expansió, empreses operatives i amb beneficis recurrents que pretenen introduir-se a nous mercats o ampliar la seva capacitat de producció.
- Leveraged buy-out (LBO): empreses en fase de maduresa amb un nivell de beneficis atractius que propicien que financin part de la seva inversió amb deute.
- LBO amb management: orientada l'adquisició d'empreses, poden ser Management Buy-Out (MBO), on l'adquisició la realitzen els propis directius de l'empresa, Management Buy-In (MBI) on l'adquisició la fa un grup gestor extern a l'empresa, o Buy-In Management Buy-Out (BIMBO) que és una combinació dels dos anteriors.
- Situacions especials: com podrien ser canvis en l'accionariat, successions en empreses familiars, o empreses en situacions complexes com pot ser el turnaround capital (o capital de reestructuració).

La principal avantatge és que són inversors solvents, esta regulat, hi ha garanties legals, poden assessorar en la gestió del negoci i també poden facilitar l'accés al finançament bancari convencional (degut a l'augment de recursos propis que ofereixen) però el gran inconvenient és que són poc flexibles.

¹⁰ Expansión (2017) <http://www.expansion.com/diccionario-economico/capital-riesgo.html>

- **Business Angels**¹¹: Són inversors privats que inverteixen part del seu patrimoni personal en empreses en fase de creació o inici a canvi de participar en aquests negocis. A més del capital, també aporten la seva experiència, coneixements del sector i els seus contactes en el mercat. La seva vocació de permanència és temporal, generalment venen la seva participació en un termini de cinc a set anys per recuperar els diners invertits.

S'organitzen en xarxes BAN (*Business Angels Networks*) que faciliten la trobada entre inversors i emprenedors amb projectes. A Espanya hi ha aproximadament 40 BAN que inverteixen entre 20 i 30 milions d'euros anuals.

El principal inconvenient és que poden arribar a intervenir en excés en la gestió del negoci.

- **Family, Friends and Fools (FFF)**: tal com diu el seu nom traduït, “família, amics i coneguts” i acostumen a protagonitzar la primera “ronda” de finançament a causa de la seva proximitat amb l'emprenedor i la facilitat per obtenir el finançament.

Els avantatges que té, és que no requereix masses justificacions i és molt flexible en quant a la devolució del capital, per aquests dos motius és ideal per a petits projectes. Però també té variis inconvenients, com l'escassa quantitat de capital que poden aportar en comparació amb les altres opcions de finançament, el risc que suposen les implicacions personals i, la intromissió que pot implicar l'excés de confiança amb l'emprenedor.

- **Crowdfunding**: és un mètode per aconseguir finançament a través d'aportacions de moltes persones, generalment en petites quantitats de diners. També s'anomena micromecenatge o finançament col·lectiu i opera a través d'internet. El seu funcionament és senzill i en termes generals consisteix en una sèrie de passos: escollir una plataforma, fer una descripció del projecte i els seus objectius, establir la quantitat de diners que es desitja assolir i una data límit per aconseguir-los. Segons el tipus de projecte que sigui també s'haurà d'especificar quines recompenses o privilegis tindrà l'inversor que s'interessi pel projecte. Cada plataforma té una sèrie de requisits i condicions pròpies.

¹¹ Asociación Española *Business Angels* (2017) <http://www.aeban.es/sector>

Atenent a la classificació de la Comissió Europea en una publicació¹², hi ha els següents tipus de *Crowdfunding*:

- Donacions: són campanyes on els col·laboradors aporten petites quantitats de diners (donacions) per aconseguir l'objectiu de finançament d'un projecte benèfic concret sense rebre res a canvi. Aquest tipus de campanya pot ser realitzat per organitzacions sense ànim de lucre o per particulars a més petita escala que busquen recursos per una causa individual (pagar un tractament mèdic, els seus estudis...).
- Recompensa: els col·laboradors realitzen aportacions a projectes o negocis esperant rebre posteriorment una recompensa no econòmica a canvi de la seva contribució. Les recompenses solen ser bens o serveis amb un valor real o simbòlic, poden ser coses (un DVD), col·laboracions (aparèixer als crèdits d'un espectacle), experiències (entrades o invitacions a esdeveniments) o records (invitació a un sopar).
- Accions: també anomenat "Equity *Crowdfunding*" és una alternativa a la inversió privada. Consisteix en la compra de participacions d'una empresa per part d'inversors, a canvi d'un retorn econòmic futur fruit del creixement de l'empresa. A diferència dels tipus anteriors, permet als usuaris convertir-se en socis o accionistes de l'empresa a canvi de finançar el seu creixement.
La idea és similar a la compra o venda d'accions ordinàries en una borsa de valors o al capital risc.
- Participació en beneficis/ingressos: és una modalitat de finançament col·lectiu on la recompensa és purament econòmica. Es basa en què les empreses comparteixen els beneficis o ingressos futurs amb els inversors a canvi del finançament actual.
- Títols de deute: els particulars inverteixen en un títol de deute emès per les empreses, com un bo, a canvi d'una contraprestació futura.

¹² Comissió Europea (2015) "La financiación colectiva explicada. Una guía para las pequeñas y medianas empresas"

- Crowdlending: es pot resumir com un “préstec entre particulars i empreses”. Els interessats presten diners a una empresa amb la intenció de recuperar-los amb interessos. És una alternativa al préstec bancari, i de fet, guarda moltes similituds, amb l'excepció de que els diners provenen de nombrosos inversors.
El *Crowdlending* i el *Crowdfunding* d'accions i recompensa són els més utilitzats per les pimes i les empreses de nova creació amb ànim de lucre. Aquesta modalitat es objecte d'estudi en aquest treball.
- Modalitats híbrides: consisteix en oferir a les empreses l'oportunitat de combinar elements de variis tipus de finançament col·lectiu.

A banda d'aquestes opcions, també existeixen certes subvencions públiques que són ajuts que concedeix l'estat per a promoure certes activitats econòmiques, no es tenen en compte en aquest treball a causa de què és una opció molt limitada, per a casos massa concrets i són més un incentiu o un ajut complementari que no pas una font de finançament.

4.1 El finançament alternatiu en xifres

En ordre d'importància econòmica, en primer lloc s'hi troben les línies ICO, una iniciativa pública en la que col·laboren les entitats privades, que assumeixen els riscos de les operacions. Tot hi la dificultat d'accés i les retallades del Ministeri d'economia per l'any 2015, les línies ICO van finançar 9.671 milions d'euros¹³ repartits entre 166.000 operacions, finançament 55% menor que l'any anterior.

D'aquesta quantitat, més de la meitat dels crèdits van ser d'un import inferior a 25.000 euros i el 66% es van concedir a empreses de menys de 10 treballadors. A més, un terç de la quantitat (prop de 3.000 milions d'euros) van anar destinats a la internacionalització d'empreses, és a dir, finançar exportacions o inversions a l'exterior.

La segona alternativa al finançament bancari és el capital risc, que segons l'Associació Espanyola de Capital, Creixement i Inversió¹⁴, va captar fons per valor de 3.359 milions d'euros l'any 2015, dels quals es van invertir 2.939 milions d'euros repartits en 657 operacions, 570 d'elles van anar dirigides a Pimes de menys de 100 treballadors.

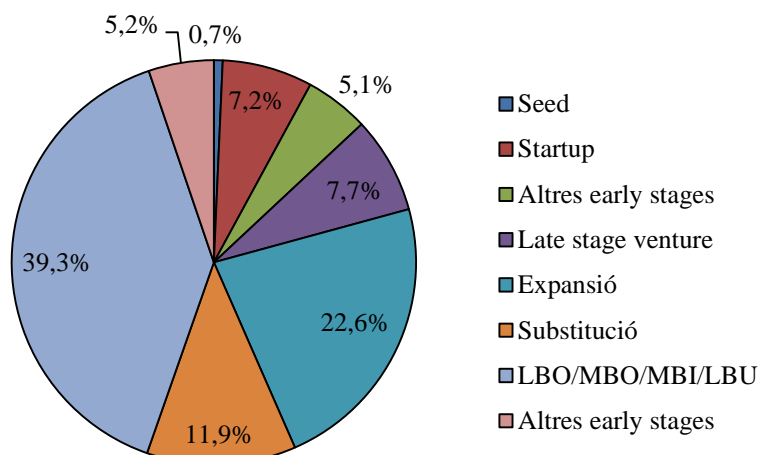
¹³ Bolaños, A. (2017).

http://economia.elpais.com/economia/2016/03/17/actualidad/1458231176_589464.html

¹⁴ ASCRI (2016) “Informe de actividad Capital Privado en España”.

Els dos grans motors del capital risc son les 57 inversions realitzades en el *Midmarket* – operacions d’entre 10M i 100M d’euro– i el *Venture Capital* comptabilitzat en 464 inversions en empreses que es troben en primeres etapes, per un total de 534 milions d’euro. Menció especial als 644 milions d’euro del *Capital expansió* repartits en 105 inversions.

Il·lustració 6. Inversió de Capital Risc per fase de desenvolupament al 2015



Font: ASCRI/Webcapitalriesgo

Per darrera del Capital Risc es situa una alternativa que cada vegada agafa més força, el *Crowdfunding*. Segons un estudi de la universitat de Cambridge en col·laboració amb KPMG¹⁵, aquesta opció a Espanya ha finançat un total de 103 milions d’euro des del 2013 fins l’any 2015, on la xifra va ser de 50 milions d’euro.

Dins del *Crowdfunding*, el model que lidera la classificació és el *Crowdlending* amb 38,3 milions d’euro del 2013 fins al 2015, sent 21,8 milions d’euro la quantitat finançada aquell any i representant aproximadament el 44% del volum total del finançament alternatiu a Espanya.

La resta d’opcions són difícils de quantificar, donat que no es tenen tantes mostres estadístiques explícites, com el és cas dels *FFE*, en altres casos no es parla de quantitats econòmiques, com en els *préstecs participatius* o dels *Business Angels* on per exemple la Associació Española *Business Angels* només revela algunes dades que no tenen cap impacte en aquest treball.

¹⁵ University of Cambridge (2016) “Sustaining Momentum. The 2nd european alternative finance industry report”.

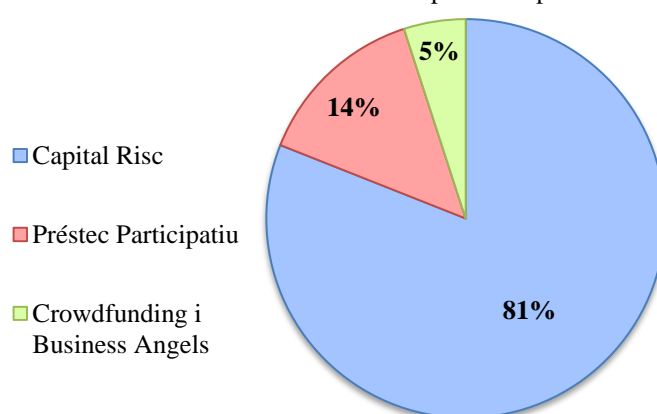
II·lustració 7. Finançament alternatiu a Espanya l'any 2015

Tipus finançament	Opció finançament	Inversió Milions (€)	Nº Operacions
Fons Públics	Línia ICO	9671	166.000
Capital Risc	Midmarket	1.661	57
	Venture Capital	534	464
	Capital Expansió	664	105
	Total Capital Risc	2.939	657
Crowdfunding	<i>Crowdlending</i>	21,8	-
	Recompenses	9,4	-
	Total Crowdfunding	50	-

Font:Elaboració pròpia. Dades extretes de ASCRI i Universitat de Cambridge

Agafant únicament les alternatives de finançament al sistema bancari, i fent referència altra vegada a l'informe ASCRI sobre el capital privat a Espanya l'any 2015¹⁶, en inversions rebudes per empreses espanyoles que es troben en les primeres fases de desenvolupament (seed capital, start up o Growth Capital) les alternatives es reparteixen el pastís de la següent manera: La inversió total supera els 659,4 milions d'euros, dels quals el 81% son a través de capital risc, concretament del *Venture Capital*, el 14% prové d'institucions públiques especialitzades en la concessió de préstecs participatius i del restant 5% són responsables el *Crowdfunding* i els *Business Angels*.

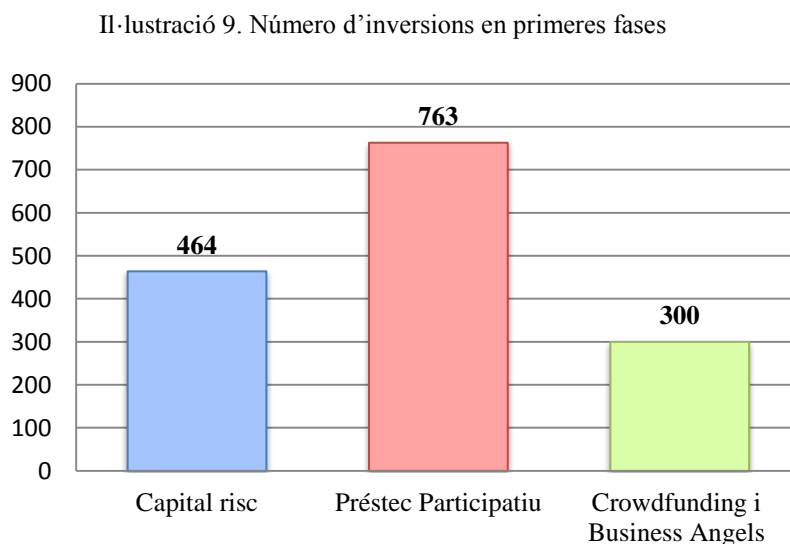
II·lustració 8. Inversió en empreses en primeres etapes



Font: Elaboració pròpia. Dades extretes de ASCRI

¹⁶ ASCRI (2016) "Informe de actividad Capital Privado en España".

Això és en termes econòmics, no obstant, des del punt de vista de la quantitat d'inversions en primeres fases es van tancar 1.527 inversions, de les quals 763 corresponen a préstecs participatius, 464 pertanyen al *Venture Capital* (tant nacionals com internacionals) i la resta a plataformes de *Crowdfunding* o *Business Angels*.



Font: Elaboració pròpia. Dades extretes de ASCRI

5. EL FINANÇAMENT BANCARI

Fins ara s'ha definit el que és una Pime i les dificultats que tenen per satisfer les necessitats de finançament que comporten els seus projectes empresarials, també s'han vist les principals alternatives de finançament al sistema bancari, no obstant és necessari aturar-se en aquest últim mètode, ja que és el més utilitzat tradicionalment a Espanya i sense ell avui dia no es pot concebre tirar endavant un projecte empresarial.

Per comprendre amb exactitud el finançament bancari, en primer lloc s'explicarà el seu concepte així com els seus dos principals productes i les diferències que hi ha entre ells. Posteriorment hi constarà el marc legal que regula el finançament bancari seguit d'un ranking de les cinc "millors" entitats del nostre país.

Finalment a mode de conclusió, es realitzarà una petita evolució numèrica de la situació del finançament bancari a Espanya, reflectint quin és el panorama actual.

El finançament bancari, és una font de finançament aliè vinculada a les entitats financeres, aquestes tenen com a funció principal la intermediació financera¹⁷. En altres paraules, el finançament bancari és un mètode pel qual, a través del banc, es poden obtenir els diners necessaris per satisfer les necessitats econòmiques tant de particulars (de consum) com d'empreses (projectes empresarials).

Dins del finançament bancari s'hi engloben molts productes: Renting, Leasing, descompte de cartera, Factoring, Confirmin, etc. D'ara en endavant quan es parli d'ell, es farà referència únicament als dos productes històricament més importants (per volum econòmic i quantitatiu), aquests són el préstec i el crèdit.

5.1 El préstec

Existeixen moltes definicions de **préstec**, però fent referència a la terminologia del Banc d'Espanya¹⁸, “El préstec és un producte bancari que permet al client o prestatari, rebre una determinada quantitat de diners (capital del préstec) d'una entitat de crèdit (prestador) a canvi del compromís de tornar dita quantitat, juntament amb els interessos corresponents, mitjançant pagaments periòdics (anomenats quotes).”

Atenent a la classificació que fa el Banc d'Espanya, hi ha els següents tipus de préstec:

- **Préstec hipotecari**: es denomina així a causa de que el banc compta amb la garantia d'una hipoteca sobre un immoble, generalment un habitatge, que sol ser propietat del client. Per tant si el client no pot atendre al pagament del deute, l'entitat de crèdit pot vendre l'immoble amb l'objectiu de recuperar la quantitat de diners pendents. Generalment es demanen per afrontar la compra d'un habitatge.

Acostumen a ser d'un import elevat i tenir una llarga duració. És possible que l'entitat sol·liciti al client la domiciliació de la nòmina i alguns rebuts. Les condicions varien en funció del tipus de bé que s'hipotequi (també pot ser una segona residència), per norma general el banc ofereix millors condicions si s'utilitza per la compra d'un habitatge habitual.

- **Préstec al consum**: té com objecte finançar bens de consum de llarga durada com pot esser un cotxe, mobles, electrodomèstics, etc. L'import no és massa elevat.

¹⁷ Intermediació financera: casar l'oferta de diner (estalvi) amb la demanda de diner (inversió o consum).

¹⁸ Banc d'Espanya (2017).

http://www.bde.es/clientebanca/es/areas/Productos_Bancar/Prestamos_person/Que_es_un_presta/

- Préstec personal: es sol·licita per fer front a una despesa o necessitat personal puntual i d'un import "petit". És molt semblant al préstec al consum però en aquest cas l'objectiu són bens o serveis intangibles com pot ser un casament, un viatge, etc.

El banc d'Espanya engloba aquests dos últims en un mateix tipus, aquest acostuma a ser més fàcil d'obtenir que no pas un préstec hipotecari, no obstant és més car (tenen un tipus interès més elevat). Per concedir-lo, l'entitat financera estudia la capacitat de pagament del client mitjançant justificants d'ingressos i una declaració de bens que el client haurà d'aportar prèviament. L'entitat no acostuma a exigir una garantia específica (com passa en el préstec hipotecari), però el client haurà de respondre al pagament del deute amb els seus bens presents o futurs.

En cas d'impagament, el banc aplica interessos de demora en primer lloc (molt més elevats que l'interès ordinari), pot cobrar comissió per reclamació de quotes impagades i executar embargament judicial dels seus bens en última instància.

Per altra banda si el préstec compta amb garanties addicionals d'un o més avaladors, l'entitat els hi exigirà a ells el cobrament del deute.

Actualment també han sorgit noves modalitats de préstec com el préstec d'estudis¹⁹, dirigits a estudiants per finançar matricules universitàries, estudis de post graus, estudis a l'estranger, etc. Al estar dirigits a un públic de menor edat que els altres, també tenen un cost inferior als préstecs personals.

Més enllà de la classificació general que s'ha establert en aquest punt, els préstecs es poden classificar de moltes maneres atenent a diferents criteris com pot ser el tipus de destinatari, la durada, el tipus d'interès, etc. Tal com mostra la *il·lustració 10*:

¹⁹ González, L. (2017) <https://www.rankia.com/blog/mejores-creditos-y-prestamos/3241068-mejores-prestamos-para-estudiar-2017>

II·lustració 10. Tipus de préstec segons diferents criteris

SEGONS EL DESTÍ	SEGONS LA GARANTIA	SEGONS EL VENCIMENT	SEGONS EL TIPUS D'INTERÈS
-Préstecs derivats a l'exploració de circulat -Préstecs d'inversió	-Préstecs amb garantia personal -Préstecs amb garantia real	-Préstecs curt termini -Préstecs a mig termini -Préstecs a llarg termini	-Préstecs amb un interès fix -Préstecs amb un interès variable
SEGONS EL BENEFICIARI	SEGONS EL PRESTADOR	SEGONS COM S'INSTRUMENTA	SEGONS SISTEMA D'AMORTITZACIÓ
-Préstecs privats -Préstecs públics	-Préstecs amb prestador únic -Préstecs sindicats	-Préstecs en pòlissa mercantil -Préstecs en efectes financers -Préstecs en escriptura pública	- Liquidació d'interessos i devolució de capital al venciment - Quotes constants - Quotes constants amb liquidació d'interessos postpagables - Quotes creixents

Font: Elaboració pròpia. Dades extretes del portal web: www.todoprestamos.com

5.2 El crèdit

Segons el Banc d'Espanya, el crèdit²⁰ “és un contracte bancari on el client (acreditat) pot anar disposant del diner facilitat per l'entitat de crèdit (creditor) a mesura que el vagi necessitant, en qualsevol quantitat fins un determinat import (límit del crèdit pactat) i en qualsevol moment durant el termini de temps acordat. A canvi el client haurà de retornar la quantitat disposada, així com els interessos i comissions bancaries pactats en els terminis acordats. El client pot tornar parcial o totalment l'import disposat abans del seu venciment, podent tornar a disposar d'aquest import en futures ocasions durant la vida del crèdit.

El contracte de crèdit normalment utilitza el suport d'un compte corrent on es van anotant les disposicions i els reintegraments que efectua el client. Poden pactar-se diferents maneres de disposar dels diners: xec, domiciliacions, pagaments en efectiu, targetes, etc.”

L'objectiu principal del crèdit és cobrir despeses en moments puntuals de falta de liquiditat. Hi ha diferents tipus de crèdit²¹:

²⁰ Banco de España (2017)

http://www.bde.es/clientebanca/es/areas/Productos_Bancar/Prestamos_person/Que_es_un_presta/Diferencias_ent_ddd457b8d95ca41.html

²¹ Todoprestamos (2017) <http://www.todoprestamos.com/creditos/tipos-de-creditos/>

- Crèdit al consum: s'obtenen amb l'objectiu de finançar compres d'un import elevat a les que no es pot fer front d'una altra manera o que són inesperades. És habitual en empreses (grans cadenes) que financen els seus productes als clients, ordinador, electrodomèstics, etc. Normalment es tracta de compres d'un import important. No s'ha de confondre amb el préstec al consum.
- Línia de crèdit: producte que el banc posa a disposició del client en forma de compte. En aquest compte hi ha la quantitat de diners que el client pot escollir fer servir o no.
- Targeta de crèdit: són el tipus de crèdit més flexible. Targeta que el banc concedeix al client, amb la qual aquest pot disposar de fins a 6.000 euros²² amb la màxima llibertat. La devolució de l'import pot ser de cop o a terminis. Té l'inconvenient que el tipus d'interès és molt elevat.
- Crèdit comercial: o descompte de cartera, són factures, lletres, pagarés on el banc cobra uns interessos per avançar tresoreria. Es consideren crèdit donat que financen l'activitat empresarial a un determinat termini (habitualment 30, 60, 90 o 120 dies).

Tal com succeeix amb el préstec, es pot classificar de moltes maneres diferents²³: en funció de l'origen (bancari o hipotecari), del destí (comercial o de consum), del termini (curt, mig i llarg termini) o de les garanties en que s'assegura el pagament de la devolució i els interessos (personal amb un aval o real amb la venda d'un bé).

5.2.1. Diferències entre préstec i crèdit

Sovint es confonen els termes "préstec" i "crèdit" degut a les seves similituds, però la realitat és que fan referència a productes financers molt diferents. Les principals diferències entre ells són:

- El crèdit és més flexible que el préstec, donat que el client té a la seva disposició una quantitat de diners durant un temps determinat, podent fer varies disposicions i reintegraments respectant la quantitat màxima i els terminis acordats, mentre que en el préstec el client rep a l'inici del contracte,

²² Import variable segons l'entitat financera.

²³ Vera (2015) <https://www.rankia.mx/blog/creditos-hipotecarios/2705676-cuales-son-tipos-credito-que-existen>

normalment de cop, una quantitat pactada de diners, obligant-se a la seva devolució en els terminis i imports preestablerts en el pla d'amortització, que de no complir-se implicaria despeses addicionals pel client.

- En un crèdit només es paguen interessos sobre el capital utilitzat, en canvi en el préstec es paguen interessos sobre el total de l'import concedit.
- Per norma general el tipus d'interès del préstec és inferior al tipus d'interès del crèdit.
- El termini d'amortització d'un crèdit acostuma a ser més curt que en el préstec.
- El préstec no admet renovació una vegada s'arriba al venciment del termini establert, de voler prorrogar-lo s'hauria de fer un nou contracte de préstec. En canvi en el crèdit, en arribar a la data de venciment hi ha la possibilitat de renovar o ampliar el màxim disponible tantes vegades com faci falta.
- Un préstec, generalment s'utilitza per adquirir bens o satisfer necessitats econòmiques de les que coneixem l'import, a diferència d'un crèdit, on la idea és satisfer una necessitat de liquiditat en determinats moments i que no es sap amb exactitud l'import ni els terminis afectats.

II·lustració 11. Diferències entre préstec bancari i crèdit bancari

	Préstec	Crèdit
Disposicions	Única a l'inici del contracte	Varies dins dels terminis acordats
Localització	Ingrés de l'import al compte del client	Utilització d'un compte corrent
Import	Generalment superior al crèdit	Generalment inferior al préstec
Tipus d'interès	Inferior al del crèdit	Superior al del préstec
Interessos	Sobre el total del capital concedit	Sobre la quantitat utilitzada
Venciment	Entre 1 i 40 anys	Generalment entre 1 i 60 mesos
Renovable/ampliable	No. Precisa d'un nou contracte	Sí
Ús	Import i moment conegut	Import i moment desconegut

Font: Elaboració pròpia

5.3 Regulació de les entitats financeres

La supervisió de les entitats de crèdit espanyoles correspon al Banc d'Espanya. Aquest té l'objectiu de mantenir l'estabilitat del sistema financer a través de²⁴:

- Vetllar pel compliment de la normativa.
- Dissenyar i aplicar sistemes d'anàlisi de les entitats que ajudin a prevenir crisis i minimitzar les seves conseqüències.
- Reduir el risc sistèmic.

Hi ha molts aspectes en la regulació de les entitats bancaries i els seus productes, però els canvis més destacables apareixen arrel de la recent crisi financera de 2008.

Una de les conseqüències de la crisi ha estat la revisió de la regulació del sistema financer amb l'objectiu d'enfortir-lo després de comprovar les deficiències que tenia abans de la crisi. D'aquesta revisió se'n deriva l'acord al que van arribar els governadors dels bancs centrals i reguladors, dels països del G-20 i promogut pel Fòrum d'Estabilitat Financera (FSB): Basilea III²⁵.

En aquest acord, que principalment és una "millora" de Basilea II, s'estableixen unes normes i recomanacions que revisen els requisits de capital de les entitats financeres, fonamentalment: augment de la liquiditat, augment de les reserves de capital i disminució del palanquejament bancari.

El marc legal que regula les entitats bancaries és molt ampli, a *l'annex I* s'enumeren les lleis més importants que engloben la transparència d'operacions i la protecció a la clientela extretes directament del Banc d'Espanya.

5.4 Entitats financeres més importants

Al nostre país hi ha moltes entitats financeres, al tancament de l'any 2016²⁶, les cinc entitats financeres més importants en quant a volum d'actius són:

²⁴ Banco de España (2017) <http://www.bde.es/bde/es/secciones/sobreelbanco/funcion/Funciones.html>

²⁵ Rodríguez de Codes, E. (2010) "Las nuevas medidas de Basilea III en materia de Capital"

²⁶ Xifres publicades per les pròpies entitats

Il·lustració 12. Ranking bancs més importants a Espanya segons volum d'actius

Ranking Banca Espanyola (en mils de milions d'euros) any 2016			
Banc	Total actius Espanya	Total actius globals	Capitalització en borsa
Santander	323,3	1.339,1	74,76
BBVA	346,4	731,9	39,75
Caixabank	347,9	347,9	20,26
Sabadell	148,9	212,5	8,37
Bankia	190,2	190,2	11,01

Font: Elaboració pròpia. Dades extretes de les seves respectives memòries.

1. **Banco Santander:** Banc fundat l'any 1857, actualment és el banc espanyol més internacionalitzat amb un valor total dels seus actius de 1.339,1 mil milions d'euros. Té una quota de mercat del 11,1% a Espanya en quant a nòmines. destaca la seva quota a Brasil (21%) i Regne Unit (20%). L'any 2016 va obtenir un benefici de 6.204 milions d'euros compta amb 188.492 treballadors i 125 milions de clients. El seu tret diferencial és la importància que li dona al ajut estudiantil, l'any 2016 va concedir 36.684 beques d'estudis i té 1.183 acords amb universitats i institucions acadèmiques en un total de 21 països.
2. **BBVA:** entitat fundada el mateix any que el banc Santander (1857) a Bilbao, Vizcaya. També compta amb una forta presència internacional estant present a 35 països i sent, per exemple, la primera entitat financera a Mèxic i la segona a Espanya, Perú i Turquia.
Actualment compta amb 133.000 treballadors i 70 milions de clients. L'any 2016 va obtenir un benefici de 3.475 milions d'euros amb una quota de mercat a Espanya del 15,5% en quant a domiciliacions d'ingressos mensuals (nòmines)²⁷.
3. **Caixabank:** entitat fundada l'any 1990 com una caixa d'estalvis. L'any 2014 a causa de la reestructuració bancària es converteix en un banc. Actualment té la major base de clients (13,8 milions) i és l'entitat líder en quant a nòmines, amb un 26,2% de quota de mercat a Espanya. L'any 2016 ha tingut un benefici atribuït al grup de 1.047 milions d'euros i compta amb 29.990 treballadors.
Al febrer de 2017 adquireix²⁸ el 84,5% del *Banco Portugués d'Investimento (BPI)* que elevarà els seus actius en 38.300 milions d'euros més, però com que aquesta compra encara no computa, no hi pot constar en el quadre.

²⁷ Tadeo, F. (2017) <http://www.economista.es/empresas-finanzas/noticias/8118015/01/17/La-gran-banca-arrebata-otro-23-de-cuota-de-mercado-en-cuentas-nomina.html>

4. **Banc Sabadell**: Banc fundat l'any 1881 a Sabadell. Aquest any ha escalat posicions al ranking gràcies a l'adquisició del grup Angles TSB per 2.346 milions d'euros. Precisament a causa d'això la seva capitalització en borsa és la més baixa dels cinc, el que reflexa que el mercat no acaba de confiar en aquesta expansió internacional. El seu benefici l'any 2016 ha estat de 710,4 milions d'euros amb un 5,6% de quota de mercat de nòmines a Espanya, té 11,9 milions de clients, 25.945 treballadors i 2,68 milions de clients amb una nòmina domiciliada.
5. **Bankia**: entitat fundada l'any 2010 en ple procés de reestructuració bancària. Ha baixat al 5é lloc a causa d'un fort descens dels seus beneficis, que es situen en 719,2 milions d'euros conseqüència de retornar les "clàusules sol". Tot hi això té una quota de mercat del 9% en nòmines al nostre país. La xifra de treballadors és de 13.505. Xifres que podrien canviar en breus, amb la imminent integració de BMN.

II·lustració 13. Dades generals dels espanyols amb més actius

Dades generals principals bancs a Espanya el 2016					
Banc	Benefici (en milions)	Quota de mercat a Espanya	Clients (en milions)	Nº Treballadors	Presència internacional?
Santander	6.204	11,1%	125	188.492	Si
BBVA	3475	15,5%	70	133.000	Si
Caixabank	1.047	26,2%	13,8	29.990	No
Sabadell	710,4	5,6%	11,9	25.945	Si
Bankia	719,4	9,0%	7,8 ²⁹	13505	No

Font: Elaboració pròpia. Dades extretes de les seves respectives memòries.

El sistema financer i en concret el model bancari es basen en la confiança, l'única manera que hi ha de tenir uns paràmetres aproximats d'ella és saber quin nivell de satisfacció tenen els clients de cada entitat financera. Segons una enquesta realitzada per l'Organització de Consumidors i Usuaris (OCU)³⁰ les entitats que major satisfacció generen entre els seus usuaris son *Triodos Bank* i *ING Direct*. L'enquesta s'ha realitzat

²⁸ Lisboa, M. (2017) http://www.elconfidencial.com/empresas/2017-02-08/caixabank-controla-el-85-del-luso-bpi-tras-cerrar-la-opa-con-alto-grado-de-aceptacion_1328623/

²⁹ Dada de 2015.

³⁰ OCU (2017) <https://www.ocu.org/dinero/cuenta-bancaria/informe/satisfaccion-bancos-clientes>

a 9.870 usuaris als que es preguntava sobre la transparència, la senzillesa de les operacions, la qualitat del servei d'atenció al client i les comissions.

Així la llista esta liderada per *Triodos Bank* amb un 84 sobre 100 seguida per *ING Direct* amb tan sols un punt menys (83). Destaca que la meitat del top10 son bancs virtuals (*ING Direct, OpenBank, Self Bank, ActivoBank i Uno-e*). Les pitjors valorades son *Liberbank, BMN i Caja España-Duero* les tres per sota de 50 punts.

Il·lustració 14. Classificació dels bancs millor valorats pels clients

Bancs millor valorats pels clients		
Pos.	Entitat	Valoració (sobre 100)
1	Triodos Bank	84
2	ING Direct	83
3	Arquia	82
4	Caja de Ingenieros	81
5	EVO Banco	79
6	Uno-e	78
7	OpenBank	78
8	Banco Mediolanum	77
9	Self Bank	76
10	ActivoBank	72

Font: Elaboració pròpia. Dades de Organització de Consumidors i Usuaris

5.5 Situació actual del finançament bancari

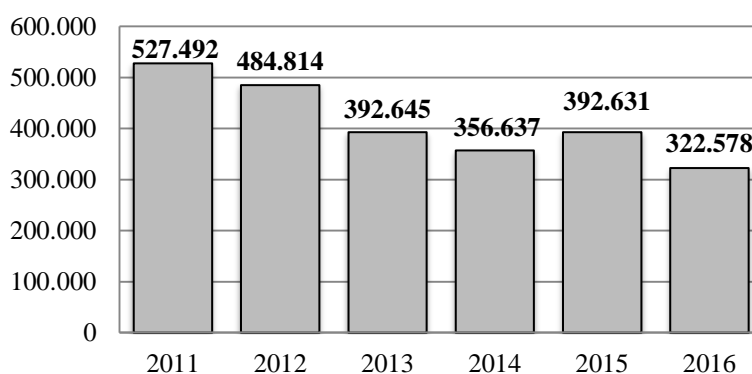
Arrel de la crisi econòmica, la contracció del finançament bancari segueix present, segons dades del Banc d'Espanya, l'any 2016 es va concedir 322.578 milions d'euros en nous crèdits per a noves operacions a empreses no financeres³¹, el que suposa una reducció del finançament empresarial del 17,84% respecte l'any 2015. Des de l'any 2011 la reducció en la concessió de crèdit es clara, únicament l'any 2015 el crèdit va tenir un petit augment.

El més curiós és que aquest mateix any el PIB creix un 3,2%³², el que suposa una correlació negativa entre l'evolució del crèdit bancari i el PIB.

³¹ Banco de España (2017) <http://www.bde.es/webbde/es/estadis/infoest/a1911.pdf> Adjunt a l'annex 2.

³² Datosmacro (2017) <http://www.datosmacro.com/pib/espana>

Il·lustració 15. Nou crèdit bancari a empreses (en milions d'euros)



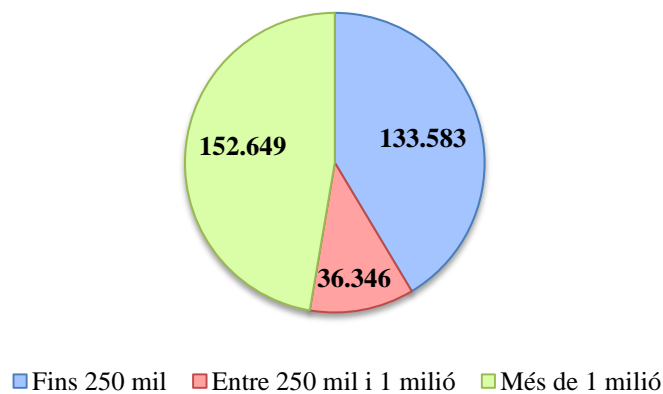
Font: Elaboració pròpia. Dades del Banc d'Espanya

Del total de crèdit concedit a empreses no financeres l'any 2016 (322.578 milions d'euros) segons dades del Banc d'Espanya³³, el 47,32% correspon a crèdits de més d'un milió d'euros, és a dir, quasi la meitat dels crèdits han estat concedits a grans companyies. Xifra que s'ha reduït molt respecte l'any anterior, on van estar concedits 227.160 milions. El portaveu de la Associació Espanyola de Banca (AEB) José Luis Martínez Campuzano senyala que: *“la alternativa de la financiación Mayorista explica la caída en la financiación bancaria a grandes empresas”*.

D'altra banda es van concedir 133.583 milions d'euros en crèdits de fins 250 mil euros, xifra que ha obtingut un petit augment (3,78%) respecte 2015 on es van atorgar 128.707 milions d'euros.

Per últim, el crèdit a mitjanes empreses (entre 250 mil i un milió d'euros) es redueix un 1,13% comparat amb l'any anterior, on va ser de 36.763 milions d'euros.

Il·lustració 16. Import nou crèdit a empreses. Any 2016 (en milions d'euros)



Font: Elaboració pròpia. Dades del Banc d'Espanya

³³ Banco de España (2017) <http://www.bde.es/webbde/es/estadis/infoest/a1913.pdf> Adjunt a l'annex 2.

Aquesta situació de dificultat en l'accés del crèdit s'ha traduït, segons xifres del Col·legi de Registradors de la Propietat³⁴, en 27.357 empreses extingides l'any 2016 a Espanya, el que suposa el tancament de 526 empreses a la setmana, xifra rècord de la sèrie 1999-2016. Des de la crisi econòmica fins al tancament de l'any passat (2008-2016) ja sumen 214.958 empreses extingides, en part, a causa del repartiment desigual i limitat del finançament bancari.

De tota aquesta informació s'extreuen dues conclusions: la primera és que les empreses actualment estan més enfocades a desapalancar-se que no pas a finançar nous projectes. La segona, és que els bancs comencen (o segueixen) perdent negoci davant d'altres competidors com el que s'explicarà al següent punt.

6. EL CROWDLENDING

Després de veure la importància que suposa el finançament bancari per les Pimes i la preocupant situació que viu actualment al nostre país, és el torn d'endinsar-se en un mètode que pretén aprofitar el panorama i consolidar-se com una alternativa real: el *Crowdlending*.

Crowdlending és un terme relativament nou al "diccionari" del finançament Espanyol, per tal de poder comprendre què és i què implica la seva existència, primerament es definirà i s'explicarà els seus orígens il·lustrant el primer cas al nostre país. Tot seguit es mencionarà quins tipus hi ha, com es diferencien entre ells i quins passos es segueixen en la realització d'un préstec participatiu.

Posteriorment és veurà la reacció de l'Estat (en forma de regulació) davant del seu creixement, presentant de forma general totes les plataformes adscrites a ella, i per acabar, la situació actual del *Crowdlending* extraient unes petites conclusions sobre quins factors han influenciat a la seva consolidació.

Així doncs, el *Crowdlending*, també s'anomena *Crowdfunding* de préstec o préstec participatiu, precisament perquè el finançament procedeix de particulars que presten diners a l'empresa, persona o projecte a canvi d'un retorn del capital invertit en forma d'interessos (accions o participacions en determinats casos).

³⁴ Ungría, C. (2017) <http://www.bez.es/724288014/Espana-bate-record-2016-cierre-2757-empresas.html>

En aquest sistema hi ha un intermediari que es queda una comissió, una plataforma a internet que connecta les ganes d'invertir de la gent amb la necessitat de finançament.

6.1 Origen del Crowdfunding

El *Crowdfunding* té el seu origen³⁵ en el *Crowdfunding*, el qual va sorgir als anys 90 com a model de finançament amb l'objectiu de finançar petits projectes d'àmbit cultural o artístic a través de particulars que feien donacions monetàries a canvi de recompenses no monetàries.

Aquest model de finançament va anar evolucionant amb el pas dels anys i ramificant-se en nous models de finançament atenent a les necessitats de la societat, d'entre ells a l'any 2010 al Regne Unit va sorgir el *Crowdfunding*³⁶, on els particulars que feien donacions es "convertien" en inversors i persones o empreses poden aconseguir préstecs a través d'ells.

Aquesta pràctica està molt més assentada a països com Estats Units, França i el Regne Unit, on inclús el govern britànic l'utilitza com a recurs per proporcionar finançament a les empreses del país.

6.1.1 El primer projecte Crowdfunding a Espanya³⁷

El primer préstec participatiu al nostre país es va donar el juliol de 2013, on a través de la plataforma *Arboribus* una empresa consolidada que portava 16 anys operant en el sector del packaging, *Estudis Electro mecànics S.L.*, va sol·licitar un préstec de 35.000 euros per fabricar una màquina nova que millorava la seva capacitat productiva.

El finançament es va aconseguir en 3 setmanes, el capital va sortir de les butxaques de 70 particulars que van oferir quantitats de fins a 4.000 euros amb un interès mitjà del 7%.

El préstec tenia un termini de 6 mesos i l'interès final va ser del 6,53%, superior al dels bancs en aquell moment, i establert mitjançant un sistema de subhasta on cada inversor oferiria una quantitat de diners que aportar al projecte i el tipus d'interès desitjat, sense aportacions mínimes.

³⁵ Loanbook Capital (2015) "Crowdfunding, ¿Cómo conseguir una financiación complementaria, àgil y transparente?"

³⁶ MyTripleA (2015) <https://www.mytriplea.com/blog/que-es-el-Crowdfunding/>

³⁷ Escolano, C (2013) "Por primera vez en España 50 inversores particulares facilitan crédito a una Pyme". Adjuntat a l'annex 3.

En aconseguir-ho Josep Roset, gerent i co-propietari de l'empresa va declarar “*nunca he tenido especiales problemas para conseguir la financiación de la banca. Sin embargo, en España dependemos demasiado de las entidades financieras cada vez más concentradas y debemos considerar otras fuentes de financiación. El hecho de que las personas puedan hacer préstamos directos reduce los costes de intermediación para empresas e inversores y, además, el sistema permite una gran diversificación a los inversores y reduce así su riesgo individual.*”

6.2 Tipus de Crowdfunding

Hi ha dos tipus de préstec participatiu generalment acceptats:

- **Peer to Peer lending (P2P)**: són préstecs entre persones, tant l'inversor com el receptor són particulars, destinats a persones físiques que necessiten finançament. Per exemple comprar-se un cotxe o reformar el seu habitatge.
- **Peer to Business lending (P2B)**: són préstecs a empreses finançats per particulars, estan destinats principalment a Pimes que busquen finançament alternatiu, com pot ser compra de material, maquinaria, expandir-se, etc.

Il·lustració 17. Diferències entre *Crowdfunding* per particulars i empreses

Diferències entre tipus de Crowdfunding		
	P2P	P2B
Destinatari	Persona física	Empresa
Import Sol·licitat	5.000€ - 10.000€	+ 10.000€
Risc	Elevat	Menor
Rendibilitat	Major	Menor
Venciment	Curt	Llarg

Font: Elaboració pròpia

L'import del préstec per a persones és menor que el que sol·liciten les empreses, normalment entre 5.000 i 10.000 euros, per tant tenen un venciment també menor. No obstant la rendibilitat que obtindrà l'inversor amb el P2P serà major que amb el P2B, a causa de ser una inversió que suposa un risc major.

Aquestes diferències són en termes generals, ja que cada projecte té un risc diferent i uns tipus d'interès associats a aquest.

6.2.1 Funcionament del Crowdfunding

Tot hi les diferències entre el P2P i el P2B i les petites variacions en cada plataforma, el funcionament general és el mateix:

1. La persona o l'empresa tenen una necessitat de finançament.
2. Escollir una plataforma Crowdfunding.
3. Complimentar una sol·licitud que proporciona la plataforma on es demana: totes les dades i documentació de l'empresa (o persona), dades financeres (normalment de l'últim exercici), i l'operació (quantitat de diners que sol·licita, el motiu, i el termini).
4. La plataforma realitza un estudi de l'operació en base la documentació aportada, la valora amb un rating en funció del risc que té i fixa el tipus d'interès del projecte atenent aquest rating.
5. Es publica l'operació al *Marketplace*³⁸ i els inversors interessats inverteixen en el projecte.

Si la plataforma ha establert un tipus d'interès fix, els diners prestats aniran a aquell interès. En algunes plataformes els inversors poden reduir la seva rendibilitat esperada en favor d'abaixar el tipus d'interès de l'empresa.

En altres plataformes el tipus d'interès, s'estableix a través de les aportacions dels inversors (mitjançant una subhasta), en el moment de definir quina quantitat aporten també fixen l'interès desitjat.

6. Una vegada aconseguit l'objectiu, es transfereixen els diners a l'empresa i aquesta ja els pot utilitzar. La plataforma serà l'encarregada de cobrar les quotes i distribuir els interessos entre els inversors que hagin participat.

Si no s'aconsegueix l'import desitjat, habitualment la plataforma deixa escollir a l'empresa: si la quantitat recaptada és suficient continua el procés. Si la quantitat no és suficient, els diners es tornen als inversors i l'operació es cancel·la.

En la majoria del casos acostumen a ser operacions de "tot o res": si no s'aconsegueixen els objectius de finançament en el termini pactat es tornen els diners als inversors i es cancel·la l'operació.

³⁸ Marketplace: Espai web adaptat per la plataforma on els inversors poden consultar, invertir en els projectes i comunicar-se amb el promotor del projecte en qüestió.

6.3 Regulació del Crowdfunding

El 28 d'abril de l'any 2015 es publica al BOE la llei 5/2015 de Foment del Finançament Empresarial, que regula les Plataformes de Finançament Participatiu (PFP), en concret pretén regular les modalitats on els inversors esperin rebre una remuneració dinerària per la seva participació. Per tant, exclou el *Crowdfunding* de compravendes, recompenses, donacions o préstec sense interessos.

Al títol V de la llei, primer estableix el regim jurídic de les entitats de *plataformes de finançament participatiu (PFP)*. Segon, regula i reserva la seva activitat a les entitats autoritzades per garantir l'estabilitat financera. Per últim s'aclareixen les normes aplicables als agents que utilitzin aquest canal de finançament per potenciar aquesta activitat a la vegada que garanteixi un nivell de protecció adequat per els inversors.

En quant al règim jurídic de les PFP, s'estableixen uns requisits d'autorització i registre davant la Comissió Nacional del Mercat de Valors (CNMV), que tindrà totes les facultats d'inspecció, supervisió i sanció de les plataformes (mai dels projectes). A més prohibeix oferir serveis com l'assessorament financer, funcions que pertanyen a un altre tipus d'entitats ja regulades i supervisades.

Els punts més destacables de la nova llei, dividits segons l'àmbit de regulació són³⁹:

- Sobre les actuacions de les plataformes:

II·lustració 18. Regulació sobre les plataformes *Crowdfunding*

<u>Les Plataformes poden</u>	<u>Les Plataformes NO poden</u>
<ul style="list-style-type: none">- Assessorar a les empreses en les sol·licituds de préstec.- Analitzar els projectes y determinar el seu nivell de risc (o altres variables útils per als inversors) o publicar-los sense cap recomanació.- Habilitar canals per a que es puguin comunicar usuaris, inversors i promotors.- Posar a disposició els contractes necessaris per participar en els projectes.- Comunicar informació evolutiva als inversors sobre el projecte o l'empresa.- Reclamació judicial o extrajudicial dels drets del crèdit en nom propi o dels inversors (si aquests li cedeixen el dret).	<ul style="list-style-type: none">- Realitzar activitats reservades a empreses de serveis d'inversió o entitats de crèdit.- Rebre fons per compte d'inversors o promotors que no tinguin finalitat de pagament.- Rebre actius dels promotors en nom propi com a garantia de les seves obligacions.- Gestionar les inversions dels projectes tant de manera discrecional com individual.- Fer recomanacions personalitzades als inversors.- Concedir crèdits o préstec als inversors o promotors (exceptuant els dels projectes).- Assegurar als promotors la captació dels fons.- Mecanismes d'inversió automàtics que permetin als inversors no acreditats automatitzar la decisió d'inversió.

Font: Elaboració pròpia. Dades del BOE Ley 5/2015, de 27 de abril

³⁹ Boletín oficial del Estado (2015) "Ley 5/2015, de 27 de abril, de fomento de la financiación empresarial"

- Sobre els promotors (empreses que sol·liciten finançament) i el projecte:

Il·lustració 19. Regulació sobre els promotors *Crowdlending*

<u>Sobre els Promotors</u>	<u>Sobre el Projectes</u>
<ul style="list-style-type: none"> - Han de ser empreses constituïdes a Espanya o la UE. - Han de facilitar a la plataforma dades de l'empresa. - No poden tenir més d'un projecte simultàniament a la plataforma. - Límit de 2 milions d'euros per projecte (es poden fer diferents rondes de finançament d'aquest import) i de 5 milions si són projectes exclusius per a inversors acreditats. - Si s'ha establert prèviament: es pot tancat un projecte amb el 90% del finançament aconseguit o arribar fins al 125%. 	<ul style="list-style-type: none"> - Breu descripció de les característiques del préstec i el seu risc: TAE, Cost total del préstec (interessos totals i impostos), taula d'amortització, interès de demora i garanties (si escau). - Descripció dels drets derivats del préstec i informació sobre la seva remuneració i amortització. - Tipus de préstec, import total i duració del contracte de préstec.

Font: Elaboració pròpia. Dades del BOE Ley 5/2015, de 27 de abril

- Sobre els inversors: hi ha dos tipus d'inversors, els inversors acreditats (inversors professionals) i els no acreditats, cadascun d'ells té uns límits d'inversió. La llei estableix:

Il·lustració 20. Regulació sobre els inversors *Crowdlending*

<u>Sobre els Inversors</u>	<u>Límits d'inversió</u>
<ul style="list-style-type: none"> • Són inversors <u>acreditats</u>: Aquelles empreses que compleixin dos de les següents condicions: <ul style="list-style-type: none"> - Total partides de l'actiu igual o superior a 1M€. - Xifra anual de negocis igual o superior a 2M€. - Recursos propis iguals o superiors a 300.000€ Persones físiques que compleixin: <ul style="list-style-type: none"> - Ingressos anuals superiors a 50.000€ o patrimoni financer superior a 100.000€. - Sol·licitar ser inversors acreditats • Són inversors <u>no acreditats</u>: <ul style="list-style-type: none"> - Els que no compleixin les condicions anteriors. 	<ul style="list-style-type: none"> • Inversors acreditats: <ul style="list-style-type: none"> - sense límit. • Inversors no acreditats: <ul style="list-style-type: none"> - Màxim 3.000€ per projecte en una mateixa plataforma. - Màxim de 10.000€ en un període de 12 mesos per plataforma.

Font: Elaboració pròpia. Dades del BOE Ley 5/2015, de 27 de abril

6.4 Plataformes Crowdlending autoritzades per la CNMV

Passats dos anys de l'aprovació de la llei de Foment del Finançament Empresarial, a data de 1 de maig de 2017, es poden comptar 8 plataformes⁴⁰ autoritzades i supervisades per la CNMV que promouen el finançament a través de préstecs amb interès. Les característiques principals d'aquestes plataformes són:

- **Arboribus**: plataforma pionera a Espanya fundada per en Carles Escolano i Josep Nebot l'any 2013. El primer projecte *Crowdlending* al nostre país va córrer al seu càrrec. Finança únicament Pimes, l'interès de l'operació s'estableix mitjançant subhasta i no consumeix CIRBE⁴¹ per les empreses.
- **Colectual**: neix l'any 2015 amb la idea de crear una plataforma *Crowdfunding* amb un enfoc ètic i centrada en finançar Pimes.
El seu caràcter ètic es basa principalment en no finançar activitats no sostenibles o especulatives, avaluen les pràctiques de responsabilitat social de les empreses que ho desitgin i destinen el 25% dels beneficis a accions de caràcter social.
- **Excelend**: neix l'any 2014 com una iniciativa d'un grup empresarial entre el que es troba *Findirect* (Financera de Crèdit al Consum de més de 10 anys d'experiència). El seu objectiu es finançar les necessitats de particulars, per exemple la compra d'un cotxe, un viatge o un màster universitari.
- **eCrowd**: plataforma fundada l'any 2014 que finança projectes d'inversió tant de particulars com d'empreses, que porten temps en funcionament i són rentables, només financen projectes mediambientals i no especulatius.
- **Growly**: es crea l'any 2014 amb l'objectiu de cobrir les necessitats de finançament de Pimes. Té com a particularitat que a diferència de les altres plataformes on exigeixen un venciment mínim del préstec, en aquesta és pot escollir un venciment d'un sol més. El tipus d'interès s'estableix mitjançant subhasta.

⁴⁰ CNMV (2017) <https://www.cnmv.es/portal/consultas/Plataforma/Financiacion-Participativa-Listado.aspx>

⁴¹ CIRBE: Central d'Informació de Riscos del Banc d'Espanya. Fitxer gestionat pel Banc d'Espanya que inclou informació aportada per les entitats financeres. Reflecteix el deute total contret amb els bancs. No consumir CIRBE significa que no computa com a deute en aquest fitxer.

- **Lendix:** plataforma líder en *Crowdlending* a França, fundada l'any 2014 per Olivier Goy. L'any 2016 dona el salt internacional i comença a operar a Espanya⁴², on ja ha prestat un total de 1,6 milions d'euros. Es caracteritza per concedir préstecs d'un major volum que la resta de plataformes i té l'avantatge com a usuari, de poder participar al market espanyol, francès i italià (operatiu des de gener de 2017).
- **MytripleA:** Fundada l'any 2013 i ubicada a Soria, és la primera plataforma de *Crowdlending* que va obtenir la llicència de la CNMV per a poder operar com a tal i l'única que està autoritzada pel Banc d'Espanya com a Entitat de Pagament, és a dir, és l'única plataforma que no utilitza cap intermediari per gestionar el capital acumulat. A més no consumeix CIRBE i està totalment enfocada a negocis, tant per emprenedors, com autònoms i Pimes.
- **Socilen:** companyia madrilenya que ofereix préstecs a particulars, autònoms i empreses sense consumir CIRBE. El seu tret diferencial és que ofereixen una aplicació mòbil tant per Android com per Apple on poder gestionar totes les operacions.

La principal diferència entre elles és el tipus de destinatari del finançament: *Arboribus*, *growly* i *lendix* van destinades a finançar empreses, *excelend* finança particulars i *socilen* ho fa tant per a particulars com empreses. Altres tenen un valor afegit en publicar projectes d'impacte social i/o mediambiental com *colectual* i *eCrowd*.

Per últim *MytripleA* és una plataforma *Crowdlending* que també actua com entitat de pagament híbrida (ofereix tots els serveis propis d'una entitat de pagament) sota la supervisió del Banc d'Espanya.

També hi ha altres plataformes *Crowdlending* com, *Real Funding*, *MiCrowd*, *LoanBook*, *Fundingcircle* o *Zank* que encara no estan autoritzades per la CNMV, però que ho estaran properament. I altres com *Welcome Capital* que si que estan registrades però no son estrictament de préstecs participatius, en aquest cas concret, es una modalitat híbrida del *Crowdfunding* de préstec i el d'accions (*Crowdlending* i *Equity Crowdfunding*).

⁴²És la plataforma encarregada de l'operació *Crowdlending* de major import de l'història a Espanya (1 milió d'euros) destinat a l'apertura del Hard Rock Cafe de Valencia l'abril de 2017 *elEconomista* (2017) <http://www.economista.es/empresas-finanzas/noticias/8210210/03/17/Lendix-financia-la-mayor-operacion-de-Crowdlending-en-Espana-por-valor-de-1M-de-.html>

Il·lustració 21. Plataformes Crowdlending a Espanya



Font: www.elreferente.es

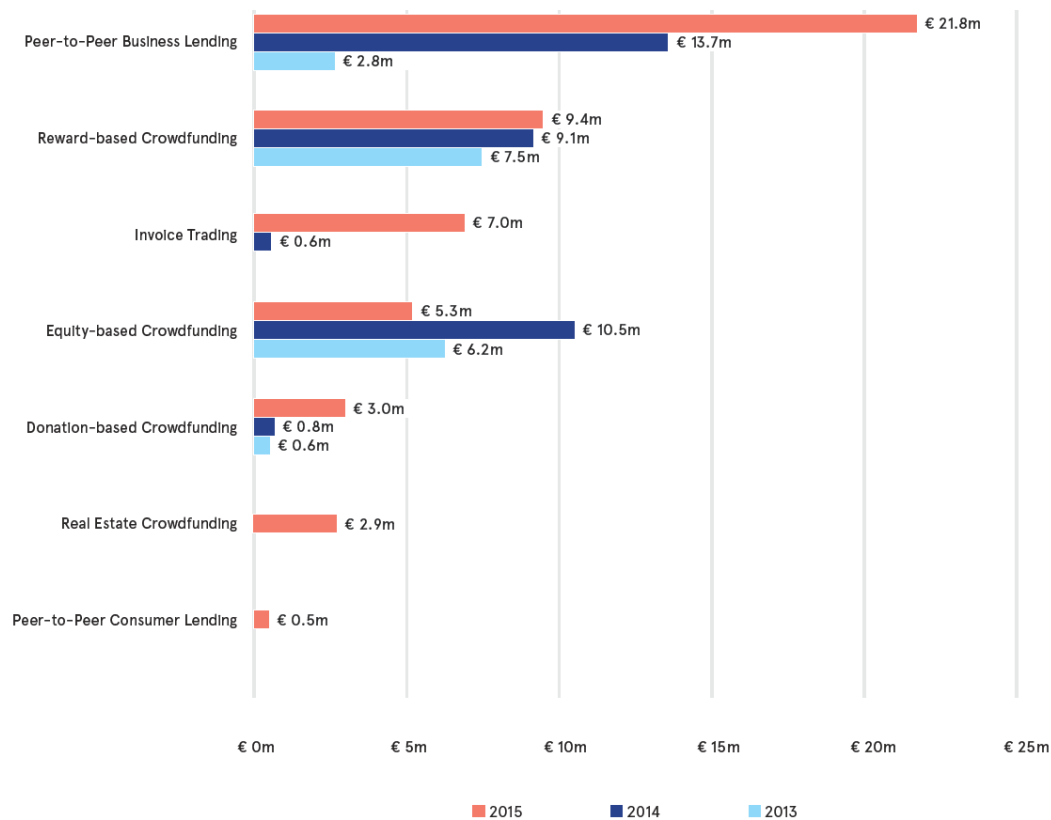
6.5 Situació actual del Crowdlending a Espanya

Ja han passat 4 anys de la concessió del primer préstec participatiu al nostre país, l'estudi de Cambridge i KPMG⁴³, sosté que des de llavors Espanya ha finançat 103 milions d'euros des del 2013 fins l'any 2015, on la xifra va ser de 50 milions d'euros. Ara bé, agafant únicament el *Crowdlending*, d'aquests 103 milions d'euros el 37,2% corresponen al *Crowdlending*, concretament l'any 2015 aquesta modalitat acaparava 22,3 milions d'euros, un 45% del total del finançament col·lectiu d'aquell any.

Aquests 22,3 milions es divideixen en 0,5 pel *Crowdlending* entre particulars (P2P) i 21.8 milions d'euros pel *Crowdlending* per empreses (P2B).

⁴³ University of Cambridge (2016) "Sustaining Momentum. The 2nd european alternative finance industry report".

Il·lustració 22. Inversió en els diferents tipus de Crowdfunding (en milions d'euros)



Font: University of Cambridge “Sustaining Momentum”

L'última dada coneguda, segons estimacions del sector, és que el *Crowdlending* l'any 2016 ha gestionat aproximadament uns 45 milions d'euros, més del doble que l'any anterior. Per posar més exemples, *Loanbook*, plataforma líder a Espanya (tot hi no estar inscrita al registre de la CNMV) ha gestionat uns 20 milions d'euros, dels quals 14 corresponen únicament a l'any 2016. Arboribus la segona més gran ja ha concedit quasi 12 milions d'euros i Lendix, que no fa ni un any que opera al nostre país, acumula 1,6 milions (300.000€ el primer més).

Seguint amb estimacions, la plataforma Lendix, creu que durant els pròxims 5 anys a Espanya, el *Crowdlending* mourà prop de 2.000 milions d'euros, i això que el P2P encara no ha enlairat, quan ho faci i els inversors guanyin confiança amb aquest mètode de finançament, és on es veurà l'autèntica repercussió dels préstecs participatius.

Finalment, de tots aquests punts sobre el *Crowdlending* es poden extreure algunes de les causes del creixement i la consolidació d'aquesta alternativa de finançament:

- La contracció dels préstecs bancaris: abans de la crisi econòmica hi havia molta facilitat per obtenir crèdit bancari i les Pimes quasi no tenien traves per accedir-hi, però arrel de l'esclat de la crisi la situació va canviar molt, l'enduriment dels requisits i les condicions per obtenir finançament bancari, sumat a la desconfiança que es va generar en un sistema que abusava d'ella, van provocar que es tanqués l'aixeta i les empreses i particulars haguessin de buscar alternatives als bancs.
- Avenç tecnològic: l'aparició de noves tecnologies i sobretot la revolució que ha suposat internet per a la societat moderna. Les comunitats online han permès "connectar" moltes persones amb l'objectiu d'unir interessos com es el cas de les plataformes de *Crowdlending*.
- Estalvi: Recerca per part de les empreses de mètodes de finançament que siguin més àgils, evitant l'excés de tràmits burocràtics dels bancs que consumeixen un temps que pot ser vital per empreses amb una situació financera delicada. També suposa un estalvi "econòmic", la obligació de contractar productes vinculats a préstecs (per exemple assegurances) que acaben emmascarant el cost real de l'operació.

7. FINANÇAMENT BANCARI VS.CROWDLENDING

Fins ara s'ha posat en context el finançament de les Pimes explicant de forma general quines alternatives tenen i profunditzant sobre els dos mètodes que seran objecte de comparació en aquest punt: el finançament bancari com a mètode històricament més utilitzat per les Pimes i el *Crowdfunding* amb la intenció d'establir-se com una alternativa real.

Amb aquesta comparativa es pretén aclarir quin és el mètode més convenient per a una Pime segons la classe de necessitat de finançament que tingui, és a dir, quin producte s'adapta més a cada projecte empresarial

Així doncs, per realitzar la comparativa des de diferents àmbits, primer s'establiran els punts forts i febles de cada producte, això permetrà crear una base teòrica sobre quin és l'ús que se li pot donar a cadascun d'ells. Posteriorment es resoldrà un cas pràctic utilitzant els mètodes més convenients per a la situació plantejada. Un cop resolt el cas es compararan amb l'ajuda de la base teòrica anterior per, finalment, extreure unes conclusions que permetin identificar quin producte és més recomanat en aquell hipotètic projecte empresarial en particular.

7.1 Avantatges i inconvenients dels diferents mètodes de finançament

L'estudi efectuat d'aquests productes financers permet analitzar a nivell teòric les seves característiques classificant-les en punts forts i punts febles.

Aquesta classificació es durà a terme de manera individual, primer els dos productes del finançament bancari tradicional –préstec i crèdit– i per finalitzar el *Crowdfunding*.

7.1.1 Punts forts i punts febles del Préstec

Els principals **punts forts** del préstec són:

- Totalitat de l'import a l'inici: la quantitat sol·licitada s'entrega a l'inici de l'operació, el que permet afrontar el pagament de la necessitat de finançament de cop.
- Import de gran quantitat: l'import que es pot sol·licitar pot ser molt elevat.
- Coneixement de l'interès: en formalitzar l'operació es coneix en tot moment quina quantitat s'ha de pagar en concepte d'interessos.

- Coneixement de la data de venciment i els imports: en formalitzar l'operació el client sap exactament quan ha de pagar els imports, quines quantitats i a quins conceptes corresponen.
- Termini d'amortització flexible: poden ser a curt, mitjà o llarg termini, segons el que convingui més al client.
- Mètode conegut: és el mètode més conegut i del que els clients estan més informats.

Els principals **punts febles** del préstec són:

- Concessió vinculada amb la finalitat: l'entitat financera té en compte la finalitat del préstec a l'hora de concedir-lo. Es pot denegar el préstec si el banc no troba oportú l'objectiu que pretén satisfer.
- Poc flexible: el préstec s'ha d'utilitzar per a la finalitat estipulada.
- No és renovable: en arribar a la data de venciment no es pot renovar o ampliar. S'ha de realitzar un nou contracte.
- Dificultat de tramitació: el banc exigeix unes condicions i requeriments que poden dificultar la seva tramitació.
- Despeses de gestió: les despeses de gestió dels préstecs són elevades, ja que la seva sol·licitud comporta un estudi de viabilitat que té un cost.
- Tipus d'interès vinculat al mercat: la taxa del tipus d'interès varia segons els índex del mercat, el que implica que puguin ser elevats en determinats moments.
- Interès d'amortització anticipada: si el client vol satisfer el deute del préstec abans d'hora, ha de pagar uns interessos.

Il·lustració 23. Punts forts i punts febles del préstec bancari

<u>Punts forts</u>	<u>Punts febles</u>
<ul style="list-style-type: none"> - Permet finançar el pagament de la necessitat de cop, en una sola vegada. - Grans imports. - Coneixement de l'import en concepte d'interessos des de l'inici de l'operació. I tipus més baixos que en els crèdits. - Coneixement de la data de venciment. - Coneixement dels terminis i quantitats de pagament - Termini d'amortització flexible. - És el mètode més conegut per la gent. 	<ul style="list-style-type: none"> - Concessió lligada a la seva finalitat. - Poc flexible - No és renovable. - Són difícils de tramitar. - Despeses de gestió elevades. - Interès lligat als índex del mercat. - Interès d'amortització anticipada.

Font: Elaboració pròpia

7.1.2 Punts forts i punts febles del Crèdit

Els principals **punts forts** del Crèdit són:

- Flexibilitat: en referència a l'ús dels diners. L'import sol·licitat es troba disponible al compte de crèdit i es pot anar consumint conforme es necessiti, podent utilitzar únicament aquells diners que realment siguin necessaris. A més en cas d'imprevist es pot excedir la quantitat sol·licitada.
- Llibertat: Va relacionada amb la flexibilitat. El fet de tenir els diners en un compte de crèdit, significa que aquests es poden utilitzar com es cregui millor, en circulant, pagaments, falta de liquiditat, etc.
- És immediat: Els diners es troben dipositats a un compte, per tant, es pot afrontar el pagament d'imprevistos de manera immediata.
- Interès sobre la quantitat disposada: es paga interessos "únicament" sobre la quantitat utilitzada. A més el tipus d'interès es fix..
- És renovable al venciment: en arribar a la data de venciment es pot renovar o ampliar sense haver de fer una pòlissa nova.

Els principals **punts febles** del Crèdit són:

- Interès sobre la quantitat no disposada: en algunes entitats/pòlisses de crèdit també es cobra uns interessos per la quantitat no disposada.
- Elevat Interès sobre la quantitat excedida: aquest punt es relaciona amb la flexibilitat, en excedir el límit del crèdit, el tipus d'interès que es cobra per excedir la quantitat sol·licitada és elevadíssim, molt major que el que és cobra sobre la quantitat disposada ja que s'hi sumen els interessos de demora.
- Alts interessos: els interessos que cobren les entitats bancaries sobre l'import utilitzat és molt més elevat que el que es cobra en altres productes de finançament com per exemple el préstec.
- Comissions: és un producte que porta vinculades comissions, d'apertura, de disponibilitat i de renovació.
- Despeses de formalització: acostuma a necessitar la presència d'un notari, el que suposa una despesa afegida.
- Termini d'amortització: habitualment període de devolució curt (1-3 anys). Aquesta característica punt pot ser un punt fort segons el cas.

Il·lustració 24. Punts forts i punts febles del crèdit bancari

<u>Punts forts</u>	<u>Punts febles</u>
<ul style="list-style-type: none">- Flexibilitat amb la quantitat dels diners.- Llibertat amb l'ús dels diners.- Els diners són immediats.- Interès únicament sobre la quantitat utilitzada.- És pot renovar en arribar al venciment.	<ul style="list-style-type: none">- Interès sobre la quantitat no utilitzada (en alguns casos).- Elevat interès sobre la quantitat excedida.- Tipus d'interès molt elevat.- Té moltes comissions.- Té despeses de formalització.- Termini d'amortització curt.

Font: Elaboració pròpia

7.1.3 Punts forts i punts febles del Crowdlending

Els principals **punts forts** del *Crowdlending* són:

- Els tràmits son ràpids i senzills: els tràmits de l'estudi de la documentació i viabilitat de l'operació té un termini màxim de 48 hores. A més sol·licitar-lo és molt fàcil a través d'un procediment guiat per la plana web de la plataforma.
- Producte "exclusiu": en sol·licitar aquest producte no hi ha cap de venda creuada d'altres productes.
- Transparència: l'empresa té accés en tot moment a la informació sobre l'evolució de l'operació (tipus d'interès, fons obtinguts, incidències, el rating, etc).
- Comoditat: l'empresa únicament ha d'omplir el formulari de sol·licitud, de la resta d'operacions s'encarrega la plataforma (transferència del diner, tràmits de documents, cobrament de les quotes, cobrament d'interessos, etc).
- Independència: el *Crowdlending* és un producte aïllat del moviment dels mercats, de la situació econòmica i política i de les entitats financeres –es pot tenir deutes i accedir a un préstec participatiu–.
- No consumeix CIRBE: en algunes plataformes el fet de demanar un préstec amb ells no consumeix CIRBE, és a dir, no computa com a deute.
- Causa social ètica: en algunes plataformes es contribueix en causes socials, ètiques o mediambientals amb el fet de finançar-se amb ells *Crowdfunding*.
- Publicitat indirecta: les plataformes permeten que l'empresa sol·licitant sigui visible pels inversors, de la mateixa manera, si un inversor necessita un servei del seu àmbit, és molt possible que li vingui a la ment aquesta empresa.

- Amortització anticipada sense cost: amortitzar anticipadament el deute no té cap cost.

Els principals **punts febles** del *Crowdlending* són:

- Tipus d'interès incert: la plataforma posa un tipus d'interès que pot variar a causa de les subhastes dels inversors (en algunes plataformes).
- Tipus d'interès elevat: el tipus d'interès en operacions dutes a terme per Pimes o amb un risc considerat solen ser elevades donat que la plataforma *Crowdlending* no té els mateixos mitjans de recobriment que les entitats financeres.
- Operacions no garantides: les plataformes no poden garantir que l'operació tingui èxit, aquest factor crea inseguretat en les empreses. En algunes plataformes si no s'arriba a l'objectiu marcat es pot continuar amb el procés i retirar els fons si la quantitat recaptada arriba a un mínim pactat.
- No és renovable: en finalitzar el període de recaptament no es pot renovar o ampliar, per fer-ho s'ha d'iniciar una nova operació de *Crowdlending*.
- Poc popular: és un mètode de finançament relativament nou i encara poc conegut, el que genera certa desconfiança entre les empreses i provoca que no es decideixin a ficar-s'hi.
- Incertesa del tancament de la plataforma: una mala praxis podria comportar el tancament de la plataforma, situació que generaria certa incertesa en quant a la devolució del capital dels clients.

Il·lustració 25. Punts forts i punts febles del *Crowdlending*

<u>Punts forts</u>	<u>Punts febles</u>
<ul style="list-style-type: none"> - Tràmits senzills i àgils. - Sense venda creuada. - Transparència. - Comoditat - Independència. - No consumeix CIRBE (algunes plataformes). - Causes socials, ètiques o mediambientals. - L'empresa és visible per molts inversors, el que pot suposar publicitat indirecta en un futur. - L'amortització anticipada del préstec no té cost. 	<ul style="list-style-type: none"> - Tipus d'interès incert. - Tipus d'interès elevat. - L'èxit de l'operació no esta garantit. - No és renovable. - Mètode de finançament nou que encara no s'ha guanyat la confiança de les empreses. - Incertesa en cas de tancament de la plataforma.

Font: Elaboració pròpia

Després de veure les característiques dels tres productes analitzats i classificar-les segons constitueixen punts forts o un punts dèbils, es poden extreure unes valoracions en forma de recomanacions generals d'ús segons quina sigui la situació de finançament que l'empresa pretén solucionar.

El primer producte financer –el préstec bancari– està enfocat principalment per a projectes empresarials on se sap amb exactitud quin és l'import a fer front i en quina data es produirà. No és recomanable d'utilitzar en cas contrari ja que és paga interessos per tot l'import sol·licitat, encara que només s'utilitzi una part.

Es ideal per a operacions d'un alt import a retornar en un llarg termini de temps, a més les permet afrontar aquestes operacions amb un únic pagament.

Situacions on per exemple seria recomanable utilitzar un préstec: la compra d'immobilitzat, tant maquinaria industrial o vehicles de transport com locals, naus, magatzems, etc.

El crèdit bancari en canvi, és recomanable utilitzar-lo en la situació contrària, és a dir, en aquells projectes on durant un període de temps l'empresa no sap quin serà l'import final a assumir. És un producte que s'adapta perfectament a aquesta incertesa ja que és pot utilitzar únicament l'import realment necessari pagant els seus interessos corresponents. També és recomanable en aquells casos on l'empresa ha patit un imprevist, donat que és un producte d'obtenció immediata i té l'avantatge que és molt flexible.

És recomanable utilitzar-lo en projectes de curt termini a causa dels seus períodes d'amortització, força més curts que els del préstec. Són indicats per operacions del passiu no corrent, destinades al pagament de serveis necessaris per a poder operar com pot ser la compra de mercaderies, matèries primeres, gasolina en les empreses de transport, etc. I per refinançar passius generats per altres institucions i proveïdors i problemes de circulat o tresoreria.

Moltes empreses l'utilitzen constantment –és renovable– per tenir un marge de seguretat davant qualsevol incident eventual que pugui sorgir.

Per acabar, el *Crowdfunding* és un mètode menys classificable, amb ell és poden resoldre necessitats dels dos productes bancaris anteriors, però cal matisar. És convenient utilitzar-lo per operacions amb un termini de venciment curt ja que és un producte amb un tipus d'interès més elevat.

Amb ell es pot satisfer tant necessitats d'inversió en circulat –per exemple compra de mercaderies– com en immobilitzat –adquisició de maquinaria o expansió–.

És recomanable per aquelles empreses que èticament no vulguin col·laborar amb les entitats financeres i té l'avantatge que es completament compatible amb elles –és un mètode independent– és a dir, una empresa que ja tingui un préstec concedit amb el banc consumeix CIRBE i és molt probable que el banc no s'arrisqui a concedir-li un altre de forma simultània, en canvi, les plataformes de *Crowdfunding* l'únic que exigeixen és que l'empresa compleixi els seus requisits i estiguin al corrent de pagament, independentment dels productes que ja tingui contractats amb les entitats bancaries.

A tenir en compte el perfil de l'empresa sol·licitant, han de ser empreses solvents i amb un nivell d'aversió al risc baix, doncs les operacions *Crowdfunding* impliquen la possibilitat de no tenir èxit en el finançament, o tenir-ne, però amb un tipus d'interès més elevat del que s'esperava. En definitiva, ideal per empreses operatives i amb beneficis que busquin ampliar la seva capacitat de producció i necessiten finançar el seu creixement, per finançar circulat o falta de tresoreria.

7.2 Cas pràctic

Per contrastar la base teòrica on s'ha vist en quines circumstàncies és més recomanable utilitzar cada producte en funció de les seves característiques, es planteja un cas pràctic amb una situació hipotètica d'una Pime. El cas és resoldrà pels diferents mètodes estudiats per, posteriorment, per poder realitzar una comparativa entre els resultats obtinguts de cadascun d'ells.

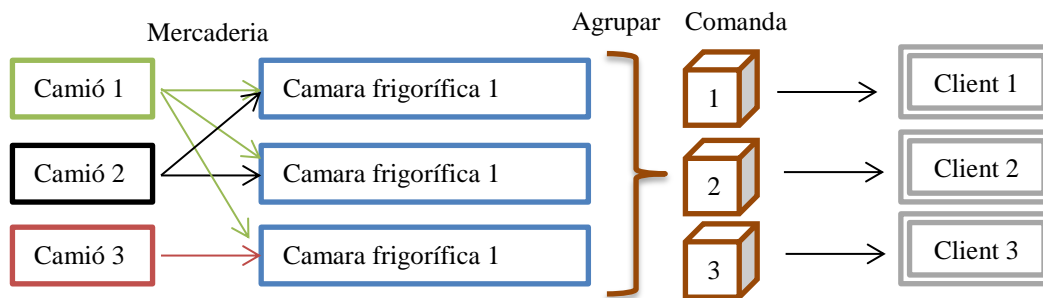
“En Dídac és un empresari propietari d'una Societat Limitada amb seu a Sant Cugat del Vallès. L'activitat principal de l'empresa és el transport de fruites i verdures per Catalunya. Concretament rep al seu magatzem la mercaderia per part dels proveïdors, la distribueix entre els seus camions i la reparteix als clients corresponents.

Actualment compta amb cinc treballadors i quatre camions: dos tractores, dos semiremolcs frigorífics, un tres eixos frigorífic i un rígid.

L'empresa ha rebut varies propostes formals de feina per part de nous clients que suposarien un increment important en els seus ingressos. La feina implicaria no només distribuir la mercaderia, sinó que a més s'hauria d'emmagatzemar per agrupar-la i

transportar-la. És a dir, la mercaderia dels nous clients no arribaria en un sol camió, arribaria en diferents camions (en cada camió pot haver mercaderia per diferents clients) i en un lapse de diferents dies. Per tant, haurà d'emmagatzemar la mercaderia fins que arribi la totalitat de la càrrega de cada comanda, un cop rebuda s'agrupa la mercaderia per comandes i es transporta al client final pertinent.

Il·lustració 26. Procés d'agrupatge (proposta dels nous clients)



Font: Elaboració pròpia

Aprofitant l'oferta de feina dels nous clients, la bona situació de la seu de l'empresa –situada al costat de l'autopista, un punt de connexió molt còmode a la xarxa de transport terrestre– i la compatibilitat amb la feina que realitza actualment, troba que és una bona oportunitat de negoci i decideix dur a terme un projecte empresarial: reformar el seu magatzem actual.

La reforma implica transformar la meitat del seu magatzem en diferents cambres frigorífiques (per separar la mercaderia segons la seva temperatura de conservació) i adaptar l'altre meitat per poder manipular la mercaderia sense riscos, així com ampliar el moll de càrrega. En total la reforma s'ha pressupostat en 50.000 €

Per assegurar-se acut al seu gestor perquè li faci quatre números, aquest li confirma que sobre el paper sembla una bona idea i li dona llum verda.”

7.2.1 Hipòtesi 1. Préstec bancari

En la resolució de les hipòtesis es suposarà que no es pot optar a cap subvenció ni ajuda pública, per tal de centrar-se exclusivament en el mètode que s'està analitzant. .

En necessitar finançament, el Dídac es dirigeix a la seva entitat financera de confiança per demanar un préstec bancari tal com ha fet sempre que ho ha necessitat.

Entrega al banc la documentació necessària (escriptures de constitució, escriptures de poders, Codi d'Identificació Fiscal (C.I.F.), impost de societats, resum IVA de l'any anterior, trimestres d'IVA de l'any en curs, últim Balanç i compte de resultats) i després de negociar amb el director de l'oficina, les característiques del préstec⁴⁴ que li concedeixen són:

Il·lustració 27. Pressupost préstec bancari

Préstec 50.000€ a 60 mesos al 4,25% d'interès	
Concepte	Import (€)
Import del préstec (principal)	50.000
Total interessos	5.687,01
Import préstec (principal + int.)	55.687,01
Comissió d'apertura (1,10%)	550
Despeses notari	150
Cost total préstec	56.387,01
Quota Mensual	926,48

Font: elaboració pròpia. Dades aportades pel Banc Santander

El banc també li demana garanties reals⁴⁵, és a dir, en cas de no complir amb les obligacions contractuals del préstec, el banc embargarà l'immoble (el magatzem). A més el banc també li informa que en cas d'amortització anticipada hi ha un 1% d'interès sobre la quantitat amortitzada.

Finalment el Dídac accepta l'operació i es compromet a pagar els 926,48€ de quota mensual amb l'entitat bancària.

7.2.2 Hipòtesi 2. Crèdit bancari

El Dídac acut al banc per obtenir el finançament que necessita, es reuneix amb l'Antonio, el seu banquer de tota la vida per demanar-li un crèdit bancari. El primer que fa aquest és preguntar-li el motiu pel qual el vol sol·licitar i el Dídac li explica que és per adaptar el seu magatzem a causa d'unes propostes molt positives per l'empresa.

En explicar-li tots els detalls, finalment l'Antonio no li concedeix el crèdit al·legant d'entre altres els següents motius:

⁴⁴ Característiques reals, obtingudes de l'oficina del Banco Santander de Castellar del Vallès. Detalls a l'annex 4

⁴⁵ Les garanties són un mitjà que té el banc per pressionar al client a complir amb les seves obligacions. Pot passar que el valor de l'immoble sigui inferior al del préstec, de ser així, pot ésser que després de l'embargament encara quedi deute pendent.

- El crèdit no està indicat per operacions d'aquests tipus on la finalitat és l'expansió o l'adquisició d'immobilitzat –en aquest cas la seva millora– sinó que serveix sobretot per finançar circulants o imprevistos de diverses índoles.
- Entre les característiques del crèdit destaca que és molt flexible qualitat que el fa molt recomanable en aquelles operacions o projectes on el client no sàpiga quin serà el seu import exacte ni el termini de temps que pot durar.
- Les condicions de la pòlissa de crèdit que li pot oferir, no s'adapten a les seves necessitats, ja que són amb un període d'amortització d'un any, quantitat que l'empresa no pot assumir.

No obstant, donades les característiques del seu projecte empresarial i les dades aportades, l'Antonio li recomana, que si realment el vol dur a terme, es plantegi seriosament l'opció d'un préstec bancari.

7.2.3 Hipòtesi 3. Crowdfunding

Al Dídac li agradaria obtenir finançament sense vincular-se amb un banc, ha escoltat a parlar d'un nou mètode de finançament, el *Crowdfunding*, i s'ha informat sobre el seu funcionament i les diferents plataformes autoritzades per la CNMV per veure quina s'adapta més a les seves necessitats. La seva idea és demanar un préstec a cinc anys. La informació que ha pogut obtenir és:

Il·lustració 28. Resum general de les plataformes *Crowdfunding* autoritzades per la CNMV

Plataforma	Promotor	Import Préstec	Tipus Interès	Venciment Préstec	Termini màx. Subhasta	Min. Per retirar fons
Arboribus	PIMES	10.000€ - 500.000€	Subhasta	6-60 mesos	21	50%
Colectual	PIMES	màx. 100.000€	Fix pactat	màx. 48 mesos	45 dies	90%
Excelend	Particulars	3.000€ - 15.000€	Fix pactat	12-60 mesos	30	no (ampliable)
eCrowd	Part/empr	50.000-1M*	Fix pactat	-	-	no (ampliable)
Growly	PIMES	6.000€ - 300.000€	Subhasta	1-36 mesos	20	no
Lendix	PIMES	30.000€ - 2M€	Fix pactat	3-84 mesos	-	-
MyTripleA	Part/empr	3.000€ - 600.000€	Subhasta	Empr. Màx.36 / Aut. Màx.60	21	90% i ampliable 5 dies
Socilen	Part/empr	Part. màx. 15.000€ / empr i aut màx 90.000€	Fix pactat	-	-	-

Font: elaboració pròpia. Dades extretes dels seus respectius portal web

Tenint present l'apartat 6.2.1. del present treball, el Dídac segueix els següents passos:

1. Elecció de la plataforma: amb la informació present les úniques dues plataformes adreçades a Pimes que ofereixen préstecs amb un venciment a 60 mesos son Arboribus i Lendix.

Lendix està encarada a operacions d'imports molt majors i la plana web no és tant clara com hauria, la informació és poc accessible i el centre d'atenció al client online és poc eficient –amb llargs temps d'espera– causes que no li inspiren massa confiança. En canvi, Arboribus compta amb un tipus d'operacions similars (imports i finalitats molt semblants) i la plana web li ofereix tota la informació que necessita –totes les despeses de l'operació, facilitat en el procés de sol·licitud i assessorament quasi immediat–

Per aquests motius, Arboribus és la plataforma que més s'adapta a les seves necessitats.

2. Sol·licitud: l'empresa compleix els requisits demanats (més de 2 anys en funcionament, recursos propis positius, sense incidències d'impagament, sense pèrdues continuades els últims dos anys i facturació superior a 500.000€), per tant fa la sol·licitud i adjunta la documentació requerida per la plataforma⁴⁶.

3. La plataforma estudia l'operació: en base a les dades aportades⁴⁷ l'operació és estudiada per la plataforma i qualifica l'operació amb un rating de solvència de “5,5/10” al que li correspon un tipus d'interès del 7% (l'interès variarà transcorregut el període de subhasta), a més ha d'aportar garanties personals, és a dir, en cas d'impagament els socis responen amb el seu patrimoni personal.

La plataforma es posa en contacte amb el Dídac i li trasllada el resum de l'operació⁴⁸:

⁴⁶ Descripció de la empresa/activitat i de la necessitat de finançament, impost de societats dels últims 2 anys, Balanç, compte de pèrdues i guanys de l'any anterior i una declaració de deutes.

⁴⁷ Dades adjuntes a l'annex 5

⁴⁸ Obtingut amb el simulador d'Arboribus i amb l'ajuda d'un assessor seu.

II·lustració 29. Pressupost finançament amb Crowdlending

SITUACIÓ INICIAL	
<i>Crowdlending 50.000€ a 60 mesos al 7% d'interès</i>	
Concepte	Import (€)
Import del préstec (principal)	50.000
Total interessos	9.403,60
Import préstec (principal + int.)	59.403,60
Comissió d'apertura (3,5%)	1.750
Cost total préstec	61.153,60
Quota Mensual	990,06

Font: elaboració pròpia. Dades aportades pe Arboribus

El Dídac contracta “l’acceptació parcial del 50%”, és a dir, l’empresa pot acceptar un import menor al sol·licitat si en finalitzar l’operació s’han recaptat com a mínim la meitat dels fons. Així doncs decideix seguir endavant.

4. L’oferta és acceptada i publicada al Marketplace on després de 21 dies l’operació finalitza. El tipus d’interès que abans era del 7% finalment ha estat del 5,5% a causa de l’efecte de les subhastes dels inversors. Per tant, el finançament mitjançant *Crowdlending* queda de la següent manera:

II·lustració 30. Situació final del finançament amb *Crowdlending*

SITUACIÓ FINAL	
<i>Crowdlending 50.000€ a 60 mesos al 5,5% d'interès</i>	
Concepte	Import (€)
Import del préstec (principal)	50.000
Total interessos	7.303,49
Import préstec (principal + int.)	57.303,49
Comissió d'apertura (3,5%)	1.750
Cost total préstec	59.053,49
Quota Mensual	955,06

Font: elaboració pròpia. Dades aportades pe Arboribus

5. En finalitzar l’operació, l’empresa accepta el préstec⁴⁹, la plataforma transfereix els diners al compte bancari de l’empresa i s’encarregarà de cobrar les quotes mensuals i distribuir els interessos als inversors que hagin participat.

⁴⁹ Un cop finalitzada l’operació l’empresa té un termini de 5 dies per acceptar, en cas negatiu els fons oferts pels inversors queden alliberats.

7.2.3 Comparació de resultats

Aquests resultats serveixen per fer-se una idea general ja que no són aplicables a tots els casos. Cada plataforma i cada entitat financera oferirà unes condicions diferents segons cada projecte i segons la situació financera de cada empresa sol·licitant. Els resultats poden variar en cada cas.

Una vegada resoltes les dues hipòtesis és realitza una comparativa dels resultats entre les dues vies de finançament en base a una sèrie de paràmetres:

Il·lustració 31. Comparació del resultats numèrics del cas pràctic

	Préstec (60 mesos)	Crowdlending (60 mesos)
Tipus d'interès	4,25%	5,50%
Total interessos	5.687,01 €	7.303,49 €
Altres despeses	700,00 €	1.750,00 €
Total préstec (principal + int)	56.387,01 €	59.053,49 €
Quota	926,48 €	955,06 €
Quantitat obtinguda	49.300,00 €	48.250,00 €
Valor Final Net	61.815,24 €	65.785,32 €
Taxa Anual Equivalent	4,63%	6,40%

Font: elaboració pròpia

En termes numèrics, tot hi que a través de la plataforma *Crowdlending* l'import total del préstec (principal + interessos) és 2.666,48€ més elevat que no pas demanant el préstec al banc, les quotes són molt similars en els dos mètodes, amb una diferència de 28,58 euros mensuals. Així doncs en aquest aspecte, els imports son força similars.

Se sap el cost general del préstec de les dues operacions sumant els tipus d'interès, el principal i el venciment. No obstant per saber el cost real total del finançament i poder comparar els dos productes de forma coherent, s'han de tenir en compte totes les entrades i sortides de diners (cash-flows) derivats de l'operació tenint en compte el factor del temps, és a dir, les altres despeses –comissions d'apertura, el cost de notari, etc.–. Per obtenir aquesta dada correctament s'ha recorregut al càlcul de la Taxa Anual Equivalent (TAE)⁵⁰ de l'operació. Els càlculs s'adjunten a *l'annex 6*.

⁵⁰ TAE: tipus d'interès que indica el cost o rendiment efectiu d'un producte financer expressat en percentatge anual. Inclou les despeses del producte i té en compte els períodes.
El Economista (2011) <http://www.economista.es/espana/noticias/3591179/12/11/Que-es-el-TIN-Y-la-TAE-Sus-diferencias-y-como-afectan-al-consumidor.html>

Un cop calculada la TAE s'aprecia clarament que préstec bancari té un cost de finançament força inferior $-4,63\%$ que el *Crowdlending* $-6,40\%$ o expressat numèricament, amb el préstec bancari l'empresa rep 49.300€ i acabarà pagant 61.815,24€, en canvi en préstec participatiu rebrà 48.250€ i n'acabarà pagant 65.785,32€.

Il·lustració 32. Comparació d'altres aspectes del cas pràctic

	Préstec (60 mesos)	Crowdlending (60 mesos)
Seguretat de l'operació	Interès conegut	Interès incert
Import garantit	Sí	No (acceptació parcial)
Dificultat obtenció	Alta i amb cost	Alta i gratuïta
Temps operació	10 dies (aprox)	màxim 21 dies
Presència notarial	Import + 30.000€ o operacions complexes	No
Interès demora	5,00%	No
Comissió d'apertura	1,10%	3,50%
Amortització anticipada	Cost del 1% de l'import anticipat	Si, sense cost
Altres	Consumeix CIRBE	No CIRBE, publicitat

Font: elaboració pròpia

On també hi ha diferències notables és en la manera d'obtenir el finançament, el fet que el finançament del *Crowdlending* provingui de molts inversors i aquests puguin abaixar el tipus d'interès que estableix inicialment la plataforma (s'acaba fent una mitjana dels tipus d'interès de totes les inversions) provoca que l'empresa que vol el préstec no sàpiga exactament quines condicions finals tindrà, factor que pot comportar incertesa. En canvi en el préstec bancari es sap quin interès hi haurà des de l'inici de l'operació, el que dona més seguretat a l'empresa.

El mateix passa amb l'import sol·licitat, en el préstec bancari, un cop concedida l'operació, és segur que l'import s'ingressarà al compte del client, en canvi en el *Crowdlending* no es garanteix l'èxit del projecte i s'intenta compensar aquest punt feble amb la possibilitat de l'acceptació parcial de l'import recaptat en el termini fixat.

En la dificultat per accedir al finançament, els dos duen a terme un mètode similar, requerir i analitzar la documentació financera (pràcticament la mateixa), estudiar la viabilitat del projecte i establir un tipus d'interès d'acord amb uns paràmetres de risc. S'ha de destacar la comoditat d'aquest procés en el *Crowdlending* on aquest pas es fa a través del portal web o el correu electrònic, d'una manera molt més senzilla –sense necessitar presència física com succeeix en els bancs–. Les dues opcions tenen un

nivell d'exigència similar, amb l'excepció que una entitat financera sempre demanarà més garanties i avals que no pas una plataforma *Crowdlending* (per contrapartida, el banc té més seguretat de recobriment). Per últim, l'estudi de l'operació en les entitats financeres implica un cost, mentre que en el *Crowdlending* és gratuït.

Aquest últim punt està estretament relacionat amb el temps que és triga des de que es presenta la documentació fins que els diners són al compte bancari. En el cas del préstec bancari el període és entre 10 i 21 dies, en funció de la complexitat de l'operació i de si es requereix la presència d'un notari⁵¹ (en aquest cas pràctic en concret sí). En canvi en el *Crowdlending* la situació és diferent, l'estudi de l'operació té una durada màxima de 48hores i no requereix de notari, no obstant el recapte de fons té un termini límit de 21dies (les operacions es tanquen en 18 dies de mitjana⁵² però en esperar fins al venciment hi ha la possibilitat que el tipus d'interès baixi més) i un dia extra (des del consentiment del client) per ingressar l'import obtingut finalment.

No s'han d'obviar altres factors, com per exemple que el finançament bancari consumeix CIRBE i el Crowdlending no⁵³, la comissió per amortització anticipada del préstec bancari⁵⁴ – un 1% sobre l'import anticipat – i les comissions o interessos de demora en cas d'impagament –5% en el Banc Santander– ambdues comissions absents en el *Crowdlending*. Amb la comissió que si que compta la plataforma escollida és amb la comissió d'apertura, aquesta varia segons el termini de les operacions, sent un 3,5% en el cas de les operacions a 60 mesos, una comissió més elevada que la que cobra el banc pel mateix concepte –1,1%– en el moment d formalitzar el préstec, en canvi en el *Crowdlending* es cobra únicament en cas que l'operació tingui èxit.

A més, el fet de finançar-se per *Crowdlending* té un avantatge indirecte, i és que, a causa de què el finançament prové d'inversors particulars, si un d'ells necessita un servei del àmbit del promotor, és molt possible que li vingui a la ment aquesta empresa. Amb totes aquestes dades per mà, i sense més informació que la disponible, al Dídac li convé més el préstec bancari.

⁵¹ Es sol requerir notari per operacions de més de 30.000€ o que el banc estima que són complexes.

⁵² Arboribus (2017) <https://www.arboribus.com/estadisticas-logged.html>

⁵³ Arboribus no consumeix CIRBE, però algunes plataformes sí que ho fan.

⁵⁴ Taxa del Banc Santander. Pot variar segons l'entitat financera de què es tracti.

8. CONCLUSIONS

En un anàlisi general del present treball, es farà un petit recull de les respostes que s'han obtingut en realitzar-lo.

En primera instància, s'han diferenciat les característiques més rellevants dels tres productes financers objecte d'estudi –el préstec, el crèdit i el *Crowdfunding*– que han permès distingir en quines situacions és més positiu utilitzar-los.

El préstec bancari és ideal per a projectes empresarials de gran import dels quals l'empresa coneix amb exactitud la quantitat i en quin moment es donarà. Té l'avantatge que es pot amortitzar a llarg termini i es pot atendre la necessitat de finançament amb un únic pagament.

El crèdit bancari és recomanable utilitzar-lo en operacions a curt termini de les que no es sap l'import final i/o en situacions imprevistes, ja que és producte immediat i molt flexible, en el que només es paguen interessos sobre la quantitat utilitzada.

L'últim producte analitzat, el *Crowdfunding*, és aconsellable en empreses operatives i solvents que busquin un projecte empresarial a curt termini per finançar el seu creixement, circulant o falta de tresoreria sense comprometre's amb un banc, a canvi d'un tipus d'interès una mica més elevat però sense consumir CIRBE.

En segon lloc, s'ha formulat un cas pràctic amb unes restriccions, la resolució del qual corrobora les conclusions teòriques sobre les seves característiques dels productes estudiats donant peu a una sèrie de conclusions.

Encara que els imports i quotes dels dos mètodes siguin similars, la realitat és que comparant el Valor Final Net i la TAE de cada hipòtesi el *Crowdfunding* té un cost real de finançament més elevat que el préstec bancari.

En quant a seguretat de l'operació, el préstec és més segur ja que garanteix l'import total concedit i dona a conèixer a l'inici de l'operació totes les despeses –en el *Crowdfunding* no és garanteix l'èxit del projecte, no és coneix l'interès resultant fins finalitzat el procés i, en algunes plataformes hi ha excessiva dificultat per obtenir informació⁵⁵–. per tant existeix una correlació positiva entre el risc i el cost del finançament.

En quant a la facilitat d'accés, el *Crowdfunding* és molt més còmode a l'hora de sol·licitar-lo (amb menys tràmits burocràtics i per internet) no obstant, les plataformes

⁵⁵ Dades, comissions, taxes i ajuda per accedir al procés de finançament.

busquen un perfil d'empresa molt concret, i és demana pràcticament la mateixa documentació que en el finançament bancari. Així doncs, tenen un nivell d'exigència similar, fet que desmenteix el mite de que el *Crowdlending* és més fàcil d'obtenir.

La nota positiva d'aquest punt és la independència dels préstecs participatius respecte les entitats financeres, es pot complir els requisits de les plataformes tot hi tenir deutes contrets amb les entitats financeres, a més en accedir-hi no computa com a deute al CIRBE, fets que impliquen que els dos productes no són excloents –són compatibles–.

Tampoc és veritat que el *Crowdlending* sigui un mètode més ràpid que el préstec, si que ho és en quant al període de tràmit i estudi de l'operació –48h màxim– però després es compensa amb els 21 dies que pot trigar la recapta dels fons. Per tant, els dos productes tenen el mateix temps d'obtenció del finançament.

Una altre dada rellevant és que el *Crowdlending* presumeix de poques despeses –no té comissió de cancel·lació, no hi ha interès per amortització anticipada ni interès de demora i no requereix de servei notarial– l'única taxa que comparteixen es la d'apertura, però no és or tot el que llueix, ja que si els dos productes és mantenen fins al venciment i no hi ha cap incidència en el préstec bancari, l'única despesa que té el *Crowdlending* és més cara que totes les del préstec juntes.

En tercer lloc, es pot concloure que tot hi que el *Crowdlending* pot realitzar operacions característiques del préstec o del crèdit, el finançament bancari compta amb la avantatge competitiva de disposar dels dos productes diferenciats entre ells que poden satisfer específicament la necessitat per la que estan ideats. No obstant, en termes conceptuals, es podria situar el *Crowdlending* entremig dels dos productes bancaris.

Per últim, el préstec participatiu compta amb l'inconvenient de ser poc popular, aquesta falta d'informació per part dels empresaris implica que el vegin amb desconfiança, qualitat en la que precisament es basa el sistema financer Espanyol.

Amb tota la informació exposada en aquest treball i a falta de veure com evolucionaran les plataformes *Crowdlending*, si “abaixaran” el llistó i s'arriscaran a ser menys selectius amb els projectes que seleccionen per guanyar popularitat i poder reduir els seu risc –i cost de finançament–, i quina serà la postura dels bancs si aquestes tenen èxit –col·laborar o competir– s'arriba a la conclusió que el *Crowdlending* ha assentat una base, però li falta molt per millorar, ara per ara, encara no és una alternativa real al finançament bancari.

9. BIBLIOGRAFIA

AEBAN. (2017). *¿Qué es un Business Angel*. [online] Disponible a la web: <http://www.aeban.es/sector/> [Consultat: 11 Març 2017].

Arboribus (2017). *Coste de la financiación*. [online] Disponible a la web: <https://www.arboribus.com/coste-de-la-financiacion.html> [Consultat: 27/05/2017]

Arboribus (2017). *Estadísticas*. [online] Disponible a la web: <https://www.arboribus.com/estadisticas-logged.html> [Consultat: 27/05/2017]

Arboribus. (2017). *Prestamos online para empresas / Arboribus*. [online] Disponible a la web: <https://www.arboribus.com/> [Consultat: 15 Abril 2017].

ASCRI (2016) “Informe de actividad Capital Privado en España”.

Banco de España. (2017). *19.11 Importes de las nuevas operaciones Préstamos y créditos e ISFLSH y sociedades no financieras. Entidades de crédito y EFC*. [online] Disponible a la web: <http://www.bde.es/webbde/es/estadis/infoest/a1911.pdf> [Consultat: 31 May 2017].

Banco de España. (2017). *19.13 Importes de las nuevas operaciones Préstamos y créditos a las sociedades no financieras. Entidades de crédito y EFC*. [online] Disponible a la web: <http://www.bde.es/webbde/es/estadis/infoest/a1913.pdf> [Consultat: 21 Maig 2017].

Banco de España. (2017). *Banco de España - Normativa - Regulación de entidades de crédito - Estatal*. [online] Disponible a la web: http://www.bde.es/bde/es/secciones/normativas/Regulacion_de_En/Estatal/Transparencia___1f9672d6c1fd821.html [Consultat: 13 Maig 2017].

Banco de España (2017). *Funciones*. [online] Disponible a la web: <http://www.bde.es/bde/es/secciones/sobreelbanco/funcion/Funciones.html> [Consultat: 21 Maig 2017]

Banco de España. (2017). *Qué es un préstamo personal*. [online] Disponible a la web: http://www.bde.es/clientebanca/es/areas/Productos_Bancar/Prestamos_person/Que_es_un_presta/Diferencias_ent_ddd457b8d95ca41.html [Consultat: 07 Maig 2017].

Banco de España. (2017). *Qué es un préstamo personal*. [online] Disponible a la web: http://www.bde.es/clientebanca/es/areas/Productos_Bancar/Prestamos_person/Que_es_un_presta/ [Consultat: 07 Maig 2017].

Banco Sabadell (2017). “Informe anual Banco Sabadell 2016.”

Banco Santander (2017). “Informe anual Banco Santander 2016”.

Bankia (2017). “Informe anual Bankia 2016.”

BBVA (2017). “Informe anual BBVA 2016.”

BBVA. (2017). *Qué es un préstamo participativo - BBVA.es*. [online] Disponible a la web: <https://www.bbva.es/general/finanzas-vistazo/prestamos/prestamo-participativo/index.jsp> [Consultat: 25 Febrer 2017].

Bolaños, A. (2017). *El ICO reduce la concesión de crédito un 55% en 2015, hasta 9.671 millones*. [online] EL PAÍS. Disponible a la web: http://economia.elpais.com/economia/2016/03/17/actualidad/1458231176_589464.html [Consultat: 18 Març 2017].

Boletín oficial del Estado (2015) “Ley 5/2015, de 27 de abril, de fomento de la financiación empresarial”. *Nº 101 Sec. I Pág.36599*

Broseta, A. (2017). *¿Cuáles son los tipos de crédito que existen?*. [online] Rankia.

Disponible a la web: <https://www.rankia.mx/blog/creditos-hipotecarios/2705676-cuales-son-tipos-credito-que-existen> [Consultat: 31 May 2017].

Caixabank (2017). “Informe anual Caixabank 2016.”

CNMV. (2017). *CNMV - Plataformas de Financiación Participativa*. [online] Disponible a la web: <https://www.cnmv.es/porta/consultas/Plataforma/Financiacion-Participativa-Listado.aspx> [Consultat: 15 Abril 2017].

Colectual. (2017). *Preguntas frecuentes*. [online] Disponible a la web: <https://colectual.com/preguntas-frecuentes/> [Consultat: 15 Abril 2017].

Comissió Europea (2015) “La financiación colectiva explicada. Una guía para las pequeñas y medianas empresas” *Ref. Ares (2015)1989921*

Confereració Espanyola de Societats de Garantía Reciproca (2017) “IV Informe. La Financiación de la PYME en España”.

Crowdlending.es.(2017). *Guía Crowdlending*. [online] Disponible a la web: <https://www.Crowdlending.es/guia-Crowdlending/> [Consultat: 31 May 2017].

Datosmacro. (2017). *PIB de España - Producto Interior Bruto 2017*. [online] Disponible a la web: <http://www.datosmacro.com/pib/espana> [Consultat: 21 Maig 2017].

Directorio Central de Empresas (DIRCE)(2016) “Retrato de la Pyme”

ECrowd. (2017). *Preguntas frecuentes*. [online] Disponible a la web: <https://www.ecrowdinvest.com/preguntas-frecuentes> [Consultat: 15 Abril 2017].

Eleconomista. (2017). *Lendix financia la mayor operación de Crowdlending en España por valor de 1 millón de euros - elEconomista.es*. [online] Disponible a la web: <http://www.eleconomista.es/empresas-finanzas/noticias/8210210/03/17/Lendix-financia-la-mayor-operacion-de-Crowdlending-en-Espana-por-valor-de-1M-de-.html> [Consultat: 04 Març 2017].

El Economista. (2011). *¿Qué es el TIN? ¿Y la TAE? Sus diferèncias y como afectan al consumidor*. [online] Disponible a la web: <http://www.eleconomista.es/espana/noticias/3591179/12/11/Que-es-el-TIN-Y-la-TAE-Sus-diferèncias-y-como-afectan-al-consumidor.html> [Consultat 03 Juny 2017]

Escolano, C. (2013). *Por primera vez en España 50 inversores particulares facilitan crédito a una Pyme* [Online] Disponible a la web: <http://blog.arboribus.com/primera-operacion-Crowdlending-pyme-espana/> [Consultat: 02 Abril 2017].

Excelend. (2017). *Preguntas generales*. [online] Disponible a la web: <https://www.excelend.com/faq> [Consultat: 15 Abril 2017].

Expansión (2017). *Diccionario económico*. [online] Disponible a la web: <http://www.expansion.com/diccionario-economico/capital-riesgo.html> [Consultat: 26 Febrer 2017].

González, L. (2017). *Mejores préstamos para estudiar 2017*. [online] Disponible a la web: <https://www.rankia.com/blog/mejores-creditos-y-prestamos/3241068-mejores-prestamos-para-estudiar-2017> [Consultat 07 Maig 2017]

Growly. (2017). *Preguntas frecuentes*. [online] Disponible a la web: <https://www.grow.ly/es/informacion/preguntascomunes> [Consultat: 15 Abril 2017].

ICO. (2017). *Prestamos - Financiacion Empresas - Lineas ICO - ICO*. [online] Disponible a la web: <https://www.ico.es/web/ico/lineas-ico> [Consultat: 26 Febrer 2017].

informativas, G., Financiera, G. and €, C. (2017). *Business Angels, Capital Riesgo y Garantía Recíproca / Infoautónomos*. [online] Infoautonomos.eleconomista.es. Disponible a la web: <http://infoautonomos.eleconomista.es/financiacion-autonomos-empresas/como-financiar-una-gran-inversion/> [Consultat: 31 May 2017].

La Vanguardia. (2017). *¿Cuáles son los bancos mejor valorados por sus clientes?*. [online] Disponible a la web: <http://www.lavanguardia.com/economia/20170114/413329691490/bancos-mejor-valorados-espana-cliente.html> [Consultat: 31 May 2017].

Lendix. (2017). *Preguntas frecuentes (FAQ)*. [online] Disponible a la web: <https://es.lendix.com/sobre-lendix/preguntas-mas-frecuentes/?source=Adwords> [Consultat: 15 Abril 2017].

Lisboa, M. (2017). *CaixaBank pone al frente de BPI a Pablo Forero tras controlar el 85% del grupo luso. Noticias de Empresas*. [online] El Confidencial. Disponible a la web: http://www.elconfidencial.com/empresas/2017-02-08/caixabank-controla-el-85-del-luso-bpi-tras-cerrar-la-opa-con-alto-grado-de-aceptacion_1328623/ [Consultat: 18 Maig 2017].

Loanbook Capital (2015) “*Crowdlending, ¿Cómo conseguir una financiación complementaria, àgil y transparente?*”

MyTripleA. (2017). *Preguntas frecuentes (FAQ)*. [online] Disponible a la web: <https://www.mytriplea.com/preguntas-crowdfunding-frecuentes/> [Consultat: 15 Abril 2017].

MytripleA. (2015). *Crowdlending ¿Qué es? Funcionamiento, origen y legalidad*. [online] Disponible a la web: <https://www.mytriplea.com/blog/que-es-el-Crowdlending/> [Consultat: 01 Abril 2017].

Organització de consumidors i Usuaris (2017). *¿estàs satisfecho con tu banco?*. [online] Disponible a la web: <https://www.ocu.org/dinero/cuenta-bancaria/informe/satisfaccion-bancos-clientes> [Consultat: 18 Maig 2017].

Páramo, S. (2017) *El crédito se contrae en España por sexto año consecutivo* [online] Disponible a la web: <http://www.bez.es/779364761/credito-contrae-Espana-sexto-ano-consecutivo.html> [Consultat: 31 May 2017].

Rodríguez de Codes, E. (2010) “Las nuevas medidas de Basilea III en materia de Capital”

Socilen. (2017). [online] Disponible a la web: <https://www.socilen.com> [Consultat: 15 Abril 2017].

Tadeo, F. (2017). *La gran banca arrebató otro 2,3% de cuota de mercado en cuentas nómina* - *elEconomista.es*. [online] Disponible a la web: <http://www.eleconomista.es/empresas-finanzas/noticias/8118015/01/17/La-gran-banca-arrebató-otro-23-de-cuota-de-mercado-en-cuentas-nomina.html> [Consultat: 18 Maig 2017].

Todoprestamos. (2017). *Tipos de créditos* / *Todo Prestamos.com*. [online] Disponible a la web: <http://www.todoprestamos.com/creditos/tipos-de-creditos/> [Consultat: 11 Maig 2017].

Ungría, C. (2017). *España bate récord en 2016 con el cierre de 27.357 empresas*. [online] Disponible a la web: <http://www.bez.es/724288014/Espana-bate-record-2016-cierre-2757-empresas.html> [Consultat: 23 Maig 2017].

Unió Europea (2014) [online] Disponible a la web: <http://www.boe.es/buscar/doc.php?id=DOUE-L-2014-81403> [Consultat: 04 juny 2017].

Universitat Internacional de Valencia (2016) “El acceso a la financiación de las pymes en España: el caso del mercado alternativo bursátil para empresas en expansión”

University of Cambridge (2016) “Sustaining Momentum. The 2nd european alternative finance industry report”.

Vera (2015). *¿Cuáles son los tipos de crédito que existen?*. [online] Disponible a la web: https://www.rankia.mx/blog/creditos-hipotecarios/2705676-cuales-son-tipos-credito-que-existen#comentarios_de_2705676/ [Consultat: 11Maig 2017].

10. ANNEX

Annex 1. Lleis sobre la transparència d'operacions i la protecció a la clientela⁵⁶

- Llei 2/1994, de 30 de març . Subrogació i Modificació de Préstecs Hipotecaris (BOE de 4 d'abril).
- Llei 44/2002, de 22 de novembre , de Mesures de Reforma del Sistema Financer. (BOE de 23) (Correcció d'errors, BOE de 7 de febrer de 2003) Art. 30.
- Ordre ECO/734/2004, de 11 de març , sobre els departaments i serveis d' atenció al client i el defensor de client de las entitats financeres (BOE de 24).
- Llei 22/2007, de 11 de juliol , sobre comercialització a distancia de serveis financers destinats als consumidors (BOE de 12).
- Reial Decret Legislatiu 1/2007, de 16 de novembre, pel que s'aprova el text refós de la Llei General per a la Defensa dels Consumidores i Usuaris i altres Lleis complementaries (BOE de 30) (correcció d'errors BOE de 13 de febrer de 2008).
- Llei 41/2007, de 7 de desembre, per la que es modifica la Llei 2/1981, de 25 de març. (BOE de 8) Art. 7 a 9.
- Llei 2/2009, de 31 de març, per la que es regula la contractació amb els consumidors de préstecs o crèdits hipotecaris i de serveis d'intermediació per la celebració de contractes de préstec o crèdit (BOE de 1 d'abril).
- Llei 16/2009, de 13 de novembre , de serveis de pagament (BOE de 14)
- Reial Decret 712/2010, de 28 de maig, de règim jurídic dels serveis de pagament i de les entitats de pagament.
- Ordre EHA/1608/2010, de 14 de juny, sobre transparència de les condicions i requisits d'informació aplicables als serveis de pagament. (BOE de 18).
- Ordre EHA/1718/2010, de 11 de juny, de regulació i control de la publicitat dels serveis i productes bancaris. (BOE de 29).
- Circular 6/2010, de 28 de setembre, del Banc d'Espanya, a entitats de crèdit i entitats de pagament, sobre publicitat dels serveis i productes bancaris. (BOE de 11 de octubre de 2010)
- Llei 2/2011, de 4 de març, d'Economia Sostenible. (BOE de 5) Arts. 29, 31 i DT 5ª.
- Llei 16/2011, de 24 de juny, de contractes de crèdit al consum. (BOE de 25).

⁵⁶ Banc d'Espanya (2017)

http://www.bde.es/bde/es/secciones/normativas/Regulacion_de_En/Estatal/Transparencia___1f9672d6c1fd821.html

- Ordre EHA/2899/2011, de 28 de octubre, de transparència i protecció del client de serveis bancaris. (BOE de 29) (Correcció d'errors BOE de 3 de desembre)
- Reial Decret-Llei 6/2012, de 9 de març, de mesures urgents de protecció de deutors hipotecaris sense recursos. (BOE de 10).
- Circular 5/2012, de 27 de juny, del Banco d'Espanya, a entitats de crèdit i proveïdors de serveis de pagament, sobre transparència dels serveis bancaris i responsabilitat en la concessió de préstecs.(BOE de 6 de juliol)
- Ordre ECC/2502/2012, de 16 de novembre, pel que es regula el procediment de presentació de reclamacions davant els serveis de reclamacions del Banco d'Espanya, la Comissió Nacional del Mercat de Valors i la Direcció General d'Assegurances i Fons de Pensions. (BOE de 22)
- Reial Decret-Llei 6/2013, de 22 de març, de protecció als titulars de determinats productes d'estalvi i d'inversió i altres mesures de caràcter financer. (BOE de 23 de març de 2013) (Correcció d'errors de 4 d'abril de 2013) DA 2ª.
- Llei 1/2013, de 14 de maig, de mesures per reforçar la protecció als deutors hipotecaris, reestructuració de deute i lloguer social. (BOE de 15)
- Llei 10/2014, de 26 de juny, d'ordenació, supervisió i solvència d'entitats de crèdit. (BOE de 27 de juny) (Correcció d'errors BOE de 28 de juny). Art. 5 y DA 20ª.
- Ordre ECC/2316/2015, de 4 de novembre, relativa a les obligacions d'informació i classificació de productes financers. (BOE de 5 de novembre)
- Reial Decret-Llei 1/2017, de 20 de gener, de mesures urgents de protecció de consumidores en matèria de clàusules terra. (BOE de 21 de gener)
- Llei 5/2015, de 27 d'abril, de foment del finançament empresarial.

Annex 2. Imports de noves operacions financeres de les entitats bancaries

10.2.1. Imports de les noves operacions. Préstecs i crèdits a llars i societats no financeres

Il·lustració 33. Imports de nou finançament per tipus de destinatari

Millones de euros

	Hogares e ISFLSH									Sociedades no financieras (a)			
	Vivienda (a)			Consumo (b)				Otros fines (a)			Nuevas operaciones (e)	Renego-ciaciones	Otras operaciones
	Nuevas operaciones (c)	Renego-ciaciones	Otras operaciones	Tarjetas de crédito	Créditos (a)			Nuevas operaciones (c)	Renego-ciaciones	Otras operaciones			
					Nuevas operaciones (d)	Nuevas operaciones (c)	Renego-ciaciones				Otras operaciones		
1	2	3=1-2	4	5	6	7=5-6	8	9	10=8-9	11	12	13=11-12	
12	32 276	8 343	12 811	18 231	484 814
13	21 853	8 488	13 891	15 503	392 645
14	27 007	8 850	16 330	17 269	356 637
15	35 721	9 241	26 480	9 049	19 747	575	19 173	20 240	1 298	18 942	392 631	30 897	361 734
16	37 494	6 396	31 098	11 040	25 356	649	24 706	17 721	1 367	16 354	322 578	28 920	293 659
16 Feb	2 767	425	2 342	9 820	1 945	30	1 916	1 455	125	1 330	29 541	2 964	26 577
Mar	3 245	531	2 714	9 949	2 017	39	1 977	1 595	131	1 463	25 804	2 756	23 048
Abr	5 173	2 254	2 919	10 174	2 259	220	2 039	1 671	151	1 520	25 499	2 535	22 964
May	3 588	826	2 762	10 116	2 170	86	2 085	1 506	98	1 408	26 229	2 336	23 893
Jun	3 595	403	3 192	10 254	2 293	61	2 232	1 748	97	1 651	32 811	2 586	30 225
Jul	3 250	217	3 033	10 327	2 261	24	2 237	1 567	95	1 472	30 208	2 431	27 777
Ago	1 814	166	1 648	10 379	1 741	18	1 723	968	62	905	20 072	2 206	17 866
Sep	2 593	266	2 327	10 432	2 015	32	1 983	1 248	86	1 163	24 915	2 123	22 792
Oct	2 928	486	2 441	10 474	2 347	56	2 291	1 484	153	1 331	24 653	2 245	22 408
Nov	3 130	330	2 800	10 635	2 612	35	2 577	1 516	115	1 401	25 204	2 078	23 125
Dic	3 251	178	3 073	11 040	2 184	21	2 162	1 639	93	1 546	32 826	1 947	30 879
17 Ene	2 625	139	2 486	11 878	1 945	19	1 926	1 378	62	1 315	25 114	1 665	23 449
Feb	2 701	117	2 584	11 909	2 109	20	2 089	1 485	71	1 414	24 721	1 308	23 413
Mar	3 583	130	3 453	12 028	2 591	23	2 568	1 797	72	1 725	31 528	1 466	30 062
Abr P	3 023	106	2 917	12 105	2 123	16	2 108	1 407	47	1 360	25 388	1 855	23 534

a. Excluye descubiertos, líneas de crédito y tarjetas de crédito de pago aplazado y 'revolving'.

b. Excluye descubiertos y líneas de crédito.

10.2.2. Imports de les noves operacions. Préstecs i crèdits segons quantia a societats no financeres

Il·lustració 34. Import de nou finançament per tipus d'operació

Millones de euros

	Descu- bier- tos y líneas de crédito (a)(b) 1	Tarje- tas de credi- to de pago apla- zado (b) 2	Otros créditos hasta 250 mil euros				Otros créditos entre 250 mil y 1 millón euros				Otros créditos de mas de 1 millón euros			
			Total 3	Hasta 1 año 4	Más de 1 y hasta 5 años 5	Más de 5 años 6	Total 7	Hasta 1 año 8	Más de 1 y hasta 5 años 9	Más de 5 años 10	Total 11	Hasta 1 año 12	Más de 1 y hasta 5 años 13	Más de 5 años 14
12	119 702	62	114 377	109 925	2 933	1 519	31 577	28 983	1 629	965	338 860	313 235	13 312	12 313
13	94 674	64	106 134	100 529	4 700	905	28 291	25 235	2 373	683	258 220	238 128	14 269	5 823
14	75 064	69	112 336	105 407	5 857	1 072	34 048	29 668	3 172	1 208	210 253	195 758	9 630	4 866
15	81 125	72	128 707	121 826	5 218	1 664	36 763	31 908	3 371	1 485	227 160	205 050	12 174	9 937
16	81 825	98	133 583	123 701	6 889	2 992	36 346	28 962	4 480	2 905	152 649	129 461	13 426	9 762
16 Feb	84 019	80	10 253	9 604	441	208	2 736	2 282	288	166	16 552	14 914	1 177	461
Mar	83 380	81	11 078	10 285	556	237	3 256	2 657	374	224	11 470	9 745	1 169	556
Abr	84 084	81	11 739	10 920	581	238	3 156	2 520	412	224	10 605	9 270	801	534
May	82 716	83	10 992	10 101	640	252	3 075	2 358	465	252	12 162	10 450	1 041	671
Jun	82 521	79	11 556	10 401	878	277	3 692	2 837	585	270	17 562	14 813	1 620	1 129
Jul	82 877	84	12 295	11 370	639	286	3 376	2 672	428	276	14 537	11 979	1 475	1 082
Ago	82 294	86	9 253	8 708	357	188	2 192	1 810	211	172	8 627	7 374	821	432
Sep	83 436	89	11 205	10 398	532	275	2 784	2 247	305	233	10 925	8 625	1 126	1 174
Oct	84 830	88	11 620	10 747	605	268	2 894	2 267	364	264	10 139	8 266	1 177	696
Nov	85 341	92	11 551	10 554	697	300	3 157	2 425	419	312	10 496	8 619	992	885
Dic	81 825	98	12 113	11 166	647	300	3 550	2 763	423	364	17 162	13 846	1 590	1 727
17 Ene	85 667	91	10 707	10 012	460	236	2 470	1 952	273	245	11 936	10 551	773	612
Feb	84 731	92	10 827	9 956	598	273	3 206	2 598	343	265	10 687	8 754	1 018	915
Mar	83 143	93	12 580	11 296	901	383	3 736	2 741	593	402	15 213	11 099	2 585	1 529
Abr	P 86 079	111	11 449	10 556	602	291	2 920	2 250	375	294	11 020	8 268	1 441	1 311

Font: Banco de España

Annex 3. Nota de prensa primera operació Crowdlending Espanya



Por primera vez en España 50 inversores particulares facilitan crédito a una Pyme

Mediante la plataforma de crowdlending ARBORIBUS se ha formalizado un préstamo de 35.000 euros a una pyme, concedido, en su totalidad, por inversores particulares.

Julio 2013 - El pasado mes de junio, se llevó a cabo la primera subasta de la plataforma online de crowdlending ARBORIBUS dónde la empresa del sector packaging, **Estudis Electromecanics SL**, solicitaba un crédito de 35.000 euros para financiar el proceso de fabricación de nueva maquinaria para un cliente importante.

Tras tres semanas de subasta, ARBORIBUS ha logrado formalizar el primer préstamo de 35.000 euros a 6 meses a un tipo de interés anual nominal del 6,53%. Cada inversor ha ofrecido la cantidad y el tipo de interés que ha deseado, sin aportaciones mínimas. En este caso **más de 70 personas han participado ofreciendo cantidades de hasta 4.000 Euros a tipos de interés promedio del 7%.**

Los préstamos mediante el sistema de crowdlending permiten obtener tipos de interés competitivos y no aplican gastos notariales, ni tarifas de estudio o de gestión. Además, puesto que no computan en la Central de Riesgos del Banco de España (CIRBE) no reducen la escasa financiación bancaria disponible para las empresas.

Josep Roset, gerente y co-propietario de la empresa Estudis Electromecanics SL apunta que *"nunca he tenido especiales problemas para conseguir la financiación de la banca. Sin embargo, en España dependemos demasiado de las entidades financieras cada vez más concentradas y debemos considerar otras fuentes de financiación. El hecho de que las personas puedan hacer préstamos directos reduce los costes de intermediación para empresas e inversores y, además, el sistema permite una gran diversificación a los inversores y reduce así su riesgo individual."*

Nacho Pujol, Analista de Inversiones en un importante banco, ha participado como inversor en esta primera subasta señala que *"el crowdlending ofrece la posibilidad de maximizar la rentabilidad de una parte de tus ahorros, sabiendo dónde se invierte tu dinero y financiando la economía productiva. Es una alternativa real a los depósitos bancarios que actualmente no rentan más del 2%, y a las inversiones en bolsa con sus altibajos inexplicables"*.

Annex 4. Característiques préstec Banc Santander a 60 mesos

10.4.1 Resum característiques principals del préstec

II·lustració 35. Resum quadre d'amortització del préstec bancari

<u>RESUMEN DE CUADRO DE AMORTIZACION</u>	
Importe del préstamo (principal) :	50.000,00 Moneda : EUR
Tipo de interés :	4,250000 %
Plazo :	5 años
- Fecha desde :	29/05/2017
- Fecha vencimiento :	
- Fecha cambio de tipo :	
CUOTA (*) MENSUAL DE	926,48 CONSTANTE.
(*) CUOTA = Capital a amortizar + intereses.	
Total de intereses :	5.687,01
EL PRESENTE RESUMEN DE CUADRO DE AMORTIZACION TIENE CARACTER MERAMENTE INFORMATIVO ; NO CONSTITUYE OFERTA VINCULANTE PARA EL BANCO, NI PRESUPONE QUE ESTEMOS DISPUESTOS A CONCEDER EL PRESTAMO, EN LA CUANTIA O CONDICIONES QUE CONSTAN.	

Font: Banco Santander

10.4.2 Taula d'amortització del préstec

II·lustració 36. Taula d'amortització del préstec bancari 1

Página : 1

<u>CUADRO DE AMORTIZACION</u>	
Importe del préstamo :	50.000,00 Moneda : EUR EURO
Periodo amortización :	5 años
	Vencimientos al año : 12
	Interés nominal : %

AÑO	VTO.	FECHA	INTERESES	CAPITAL AMORTIZADO	CAPITAL PENDIENTE	TOTAL RECIBO
1	1	29/06/2017	182,99	743,49	49.256,51	926,48
1	2	29/07/2017	174,45	752,03	48.504,48	926,48
1	3	29/08/2017	177,51	748,97	47.755,51	926,48
1	4	29/09/2017	174,77	751,71	47.003,80	926,48
1	5	29/10/2017	166,47	760,01	46.243,79	926,48
1	6	29/11/2017	169,24	757,24	45.486,55	926,48
1	7	29/12/2017	161,10	765,38	44.721,17	926,48
1	8	29/01/2018	163,67	762,81	43.958,36	926,48
1	9	28/02/2018	155,69	770,79	43.187,57	926,48
1	10	29/03/2018	147,86	778,62	42.408,95	926,48
1	11	29/04/2018	155,20	771,28	41.637,67	926,48
1	12	29/05/2018	147,47	779,01	40.858,66	926,48
2	13	29/06/2018	149,53	776,95	40.081,71	926,48
2	14	29/07/2018	141,96	784,52	39.297,19	926,48
2	15	29/08/2018	143,82	782,66	38.514,53	926,48
2	16	29/09/2018	140,95	785,53	37.729,00	926,48
2	17	29/10/2018	133,62	792,86	36.936,14	926,48
2	18	29/11/2018	135,18	791,30	36.144,84	926,48
2	19	29/12/2018	128,01	798,47	35.346,37	926,48
2	20	29/01/2019	129,36	797,12	34.549,25	926,48
2	21	28/02/2019	122,36	804,12	33.745,13	926,48
2	22	29/03/2019	115,53	810,95	32.934,18	926,48
2	23	29/04/2019	120,53	805,95	32.128,23	926,48
2	24	29/05/2019	113,79	812,69	31.315,54	926,48

Font: Banco Santander

II·lustració 37. Taula d'amortització del préstec bancari 2

Página : 2

CUADRO DE AMORTIZACION

Importe del préstamo	:	50.000,00	Moneda : EUR EURO
Periodo amortización	:	5 años	Vencimientos al año : 12 Interés nominal : %

AÑO	VTO.	FECHA	INTERESES	CAPITAL AMORTIZADO	CAPITAL PENDIENTE	TOTAL RECIBO
3	25	29/06/2019	114,61	811,87	30.503,67	926,48
3	26	29/07/2019	108,03	818,45	29.685,22	926,48
3	27	29/08/2019	108,64	817,84	28.867,38	926,48
3	28	29/09/2019	105,65	820,83	28.046,55	926,48
3	29	29/10/2019	99,33	827,15	27.219,40	926,48
3	30	29/11/2019	99,62	826,86	26.392,54	926,48
3	31	29/12/2019	93,47	833,01	25.559,53	926,48
3	32	29/01/2020	93,54	832,94	24.726,59	926,48
3	33	29/02/2020	90,49	835,99	23.890,60	926,48
3	34	29/03/2020	81,79	844,69	23.045,91	926,48
3	35	29/04/2020	84,34	842,14	22.203,77	926,48
3	36	29/05/2020	78,64	847,84	21.355,93	926,48
4	37	29/06/2020	78,16	848,32	20.507,61	926,48
4	38	29/07/2020	72,63	853,85	19.653,76	926,48
4	39	29/08/2020	71,93	854,55	18.799,21	926,48
4	40	29/09/2020	68,80	857,68	17.941,53	926,48
4	41	29/10/2020	63,54	862,94	17.078,59	926,48
4	42	29/11/2020	62,50	863,98	16.214,61	926,48
4	43	29/12/2020	57,43	869,05	15.345,56	926,48
4	44	29/01/2021	56,16	870,32	14.475,24	926,48
4	45	28/02/2021	51,27	875,21	13.600,03	926,48
4	46	29/03/2021	46,56	879,92	12.720,11	926,48
4	47	29/04/2021	46,55	879,93	11.840,18	926,48
4	48	29/05/2021	41,93	884,55	10.955,63	926,48
5	49	29/06/2021	40,09	886,39	10.069,24	926,48
5	50	29/07/2021	35,66	890,82	9.178,42	926,48
5	51	29/08/2021	33,59	892,89	8.285,53	926,48
5	52	29/09/2021	30,32	896,16	7.389,37	926,48
5	53	29/10/2021	26,17	900,31	6.489,06	926,48
5	54	29/11/2021	23,75	902,73	5.586,33	926,48
5	55	29/12/2021	19,78	906,70	4.679,63	926,48
5	56	29/01/2022	17,13	909,35	3.770,28	926,48
5	57	28/02/2022	13,35	913,13	2.857,15	926,48
5	58	29/03/2022	9,78	916,70	1.940,45	926,48
5	59	29/04/2022	7,10	919,38	1.021,07	926,48
5	60	29/05/2022	3,62	1.021,07	0,00	1.024,69

Font: Banco Santander

Annex 5. Comptes anuals del cas pràctic

Comptes anuals extrets d'una empresa amb un projecte similar (el qual ha preferit no revelar el seu nom) amb la finalitat de realitzar la simulació amb la màxima precisió possible. Tot hi això les xifres s'han truncat en milers d'euros per simplificar-les.

II·lustració 38. Comptes anuals cas pràctic

(en milers d'euros)	31/12/2014	31/12/2015	31/12/2016
ACTIU			
A) ACTIU NO CORRIENT	817	982	1.178
B) ACTIU CORRIENT	234	345	412
TOTAL ACTIU	1.051	1.327	1.590
PASSIU			
A) PATRIMONI NET	495	743	901
B) PASIU NO CORRIENT	358	399	446
C) PASIU CORRIENT	196	184	243
TOTAL PATRIMONI NET I PASSIU (A+B+C)	1.049	1.326	1.591
COMPTE DE PERDUES I GUANYES			
1. Import net de la xifra de negocis	600	611	671
7. Altres despeses d'explotació	-231	-354	-308
A1) RESULTAT D'EXLPOTACIÓ	64	77	82
A2) RESULTAT FINANCER	-37	-24	-33
A3) RESULTAT ABANS D'IMPOSTOS	27	53	49
20. Impost sobre beneficis	0	-547	-111
A5) RESULTAT DE L'EXERCICI	26	52	49

Font: Arboribus

Annex 6. Càlculs del cas pràctic

II·lustració 39. Càlculs del cas pràctic

Concepte	Préstec 60 mesos	Crowdlenting 60 mesos
Import inicial	50.000,00 €	50.000,00 €
Altres despeses	-700,00 €	-1.750,00 €
Interès anual	4,25%	5,50%
Períodes	60	60
Mensualitats	12	12
Interès mensual	0,3542%	0,4583%
Equivalència financera	4,33%	5,64%
Quota Mensual	-926,48 €	-955,06 €
VFN	61.815,24 €	65.785,32 €
VAN	50.000,12 €	50.000,10 €
Quantitat obtinguda	49.300,00 €	48.250,00 €
TAE	4,63%	6,40%

Font: Elaboració pròpia

Els passos seguits pel càlcul són:

1. Càlcul de la quantitat obtinguda al moment inicial de l'operació:

- Préstec bancari: $50.000€ - 700€ = 49.300€$

- *Crowdlending*: $50.000 - 1.750€ = 48.250€$

2. Càlcul del Valor Final Net de l'operació, capitalitzant (portant al venciment) les quantitats obtingudes a l'inici de l'operació:

- Préstec bancari = 61.815,24€

$$VFN = 926,48 * \frac{(1 + 0,003542)^{60} - 1}{0,00354}$$

- *Crowdlending* = 65.785,32€

$$VFN = 955,06 * \frac{(1 + 0,004583)^{60} - 1}{0,00458}$$

Aquesta quantitat és el cost en euros que l'empresa pagarà pel préstec.

3. S'igualen els dos imports resultants de cada apartat i s'aïlla la "i" per obtenir la TAE:

- Préstec bancari = 4,63% $49.300 * (1 + i)^5 = 61.815,24$

- *Crowdlending* = 6,40% $48.250 * (1 + i)^5 = 65.785,32$