



FACULTAD DE TURISMO Y FINANZAS

GRADO EN FINANZAS Y CONTABILIDAD

**VIABILIDAD FINANCIERA DE UNA STAR-TUP DEL SECTOR
FINTECH**

Trabajo Fin de Grado presentado por José Begines Delgado, siendo el tutor del mismo el profesor Félix Jiménez Naharro.

Vº. Bº. del Tutor:

Alumno:

D. Félix Jiménez Naharro

D. José Begines Delgado

Sevilla. Mayo de 2023



**GRADO EN FINANZAS Y CONTABILIDAD
FACULTAD DE TURISMO Y FINANZAS**

**TRABAJO FIN DE GRADO
CURSO ACADÉMICO [2022-2023]**

TÍTULO:

VIABILIDAD FINANCIERA DE UNA STAR-TUP DEL SECTOR FINTECH

AUTOR:

JOSÉ BEGINES DELGADO

TUTOR:

Dr. D. FÉLIX JIMÉNEZ NAHARRO

DEPARTAMENTO:

ECONOMÍA FINANCIERA Y DIRECCIÓN DE OPERACIONES

ÁREA DE CONOCIMIENTO:

ECONOMÍA FINANCIERA Y CONTABILIDAD

RESUMEN:

Este trabajo trata sobre el análisis y viabilidad de una empresa emergente, concretamente una fintech en fase pre-seed. Para su realización, se han obtenido los datos y previsiones del sector fintech. Tras extraer una imagen global del sector y sus perspectivas futuras, hemos realizado una descripción de nuestra compañía y su modelo de negocio.

Nuestra empresa pretende proporcionar la tecnología necesaria para gestionar un capital de forma conjunta (entre un grupo de personas), mostrar de forma visual el destino del dinero y dar validez a las operaciones mediante blockchain.

Una vez focalizado el sector de referencia y obtenida una muestra de 10 empresas semejantes, estimaremos los principales ratios financieros. Con estas métricas elaboraremos proyecciones sobre la estructura económica y financiera de nuestra startup.

PALABRAS CLAVE:

Startup; fintech; mercado; análisis; planificación.

ÍNDICE

CAPÍTULO 1	INTRODUCCIÓN	1
CAPÍTULO 2	EL SECTOR DE ACTIVIDAD	3
2.1.	DESCRIPCIÓN Y DATOS DEL MERCADO	3
2.2.	PREVISIONES DEL MERCADO	10
2.3.	CINCO ÁREAS DE ANÁLISIS	14
CAPÍTULO 3	LA EMPRESA	16
3.1.	ANTECEDENTES.....	16
3.2.	EQUIPO	16
3.3.	MODELO DE NEGOCIO (CANVAS)	16
CAPÍTULO 4	SECTOR DE REFERENCIA	21
4.1.	INTRODUCCIÓN.....	21
4.2.	ANÁLISIS DE LA ESTRUCTURA ECONÓMICA	23
4.3.	ANÁLISIS DE LA ESTRUCTURA FINANCIERA.....	25
4.4.	ANÁLISIS DE LA CUENTA DE RESULTADOS	26
CAPÍTULO 5	ESTRATEGIA FUTURA Y PLAN DE VIABILIDAD	32
5.1.	INTRODUCCIÓN.....	32
5.2.	ESTRATEGIA DE MERCADO	32
5.3.	POLÍTICA DE INVERSIÓN.....	33
5.4.	POLÍTICA DE FINANCIACIÓN	34
5.5.	ESTRATEGIA DE CIRCULANTE	34
5.6.	CUADRO DE CASH FLOW	35
5.7.	CUADRO CIRCULANTE	36
5.8.	PRESUPUESTO DE CAPITAL.....	36
5.9.	BALANCES PREVISIONALES	38
CAPÍTULO 7	CONCLUSIÓN.....	39

CAPÍTULO 1 INTRODUCCIÓN

El tema seleccionado para realizar el trabajo fin de grado, viabilidad financiera de una startup, se orienta a un análisis más práctico sobre cómo proceder en para estimar la viabilidad de una startup. Se abordarán tanto análisis del sector donde se ubica la empresa, fintech, hasta un plan de viabilidad y las proyecciones estimada de la compañía en referencia a otras startups de semejantes características.

Antes de comenzar a concretizar nuestro proyecto, definamos que es una empresa emergente: “Una startup no es una versión más pequeña de una gran empresa. Una startup es una organización temporal en busca de un modelo de negocio escalable, repetible y rentable. Al principio, el modelo de negocio de una startup es un lienzo cubierto de ideas y conjeturas, pero no tiene clientes y el conocimiento del cliente es mínimo.” Blank, S., & Dorf, B. (2020).

Por otro lado, aclaremos el significado de Fintech: “El término fintech procedente de las palabras en inglés Finance and Technology, hace referencia a todas aquellas actividades que impliquen el empleo de la innovación y los desarrollos tecnológicos para el diseño, oferta y prestación de productos y servicios financieros.” Según la CNMV.

Como hemos comentado anteriormente, este tfg se basa en el estudio y valoración de una emergente en el sector fintech.

1.1. JUSTIFICACIÓN

La elección de este tema viene impulsada por el interés en el mundo empresarial actual y la pasión por el ecosistema del emprendimiento. Buscando una relación entre esto y la formación académica recibida, nace la conexión perfecta para desarrollar dicho trabajo fin de grado. La realización de dicho trabajo me ayudara a obtener unos resultados prácticos y útiles para una posible ejecución real de dicho proyecto.

1.2. OBJETIVOS

Nuestro principal objetivo en este análisis e investigación es calcular de manera precisa y realista la estructura económica potencial de nuestra startup.

Para lograrlo, nos enfocaremos en obtener resultados fehacientes que reflejen lo más fiel posible la realidad. Realizaremos un estudio previo sobre compañías del sector, examinaremos diversos aspectos como los ingresos proyectados, el mercado objetivo y las tendencias económicas relevantes. Utilizando métodos rigurosos y datos actualizados, buscamos proporcionar una perspectiva clara y detallada sobre cómo se desarrollaría la estructura económica de la startup.

1.3. ESTRUCTURA

Este trabajo se estructura de forma que podamos alcanzar el objetivo de dicho TFG, alcanzando la imagen y planificación de esta compañía en concreto.

Comenzamos realizando un análisis del sector donde se ubica la actividad del proyecto a valorar, conociendo el mercado y sus expectativas. Continuamos proporcionando información sobre el principal activo de una Startup, su equipo. Para proseguir con el modelo de negocio que sería el otro pilar fundamental de un proyecto emergente.

Una vez tenemos en conocimiento esta información sobre la empresa. Pasaremos a identificar las características y ratios más relevantes de las compañías semejantes a la

nuestra, para así poder extraer datos fehacientes. Tras esto, desarrollaremos un plan de futuro y estimaciones sobre la situación que nos encontraremos.

Por último, compilaremos toda la información y estimaciones realizadas, con el fin de obtener una visión sobre los objetivos económicos que deberemos alcanzar para la correcta ejecución del plan y lograr un futuro próspero de la compañía.

1.4. METODOLOGÍA

Para llevar a cabo este trabajo nos basaremos en recopilar información de fuentes fiables donde rescataremos terminología para introducción de algunos conceptos básicos. Proseguiremos recopilando información y datos de informes sobre el mercado y sector donde se encuentra nuestra compañía a analizar, exponiéndola de forma clara y concisa. Indagaremos en bases de datos especializadas como SABI para conocer los ratios e información financiera de empresas semejantes a la nuestra, pudiendo finalmente extraer unas proyecciones lógicas y con coherencia, basándonos en toda la información y metodología fiables de valoración.

CAPÍTULO 2 EL SECTOR DE ACTIVIDAD

2.1. DESCRIPCIÓN Y DATOS DEL MERCADO

2.1.1. INTRODUCCIÓN

El Fintech es una tendencia que está acelerando rápidamente en la industria de los servicios financieros. Consiste en programas informáticos, software y otras tecnologías que apoyan, facilitan o entregan servicios bancarios y financieros. Esta fusión de tecnología y servicios financieros está siendo adoptada tanto por nuevas empresas como por grandes instituciones establecidas. El Fintech se aplica a la mayoría de los segmentos de servicios financieros, desde la correduría de seguros hasta la contabilidad y los pagos bancarios. Los servicios en la nube y el análisis de bases de datos han cambiado las expectativas y patrones de comportamiento del consumidor, lo que ha llevado a grandes bancos, empresas de finanzas y contabilidad, así como empresas de comercio electrónico, a emplear Fintech en sus organizaciones para simplificar, mejorar la experiencia del cliente, acelerar y hacer más seguras las operaciones financieras. Muchos países están explorando las posibilidades de bancos digitales sin sucursales físicas. Hong Kong y Singapur están otorgando licencias de bancos virtuales, lo que destaca la importancia de esta tendencia (Statista, 2022).

2.1.2. ALCANCE DEL MERCADO

Start-ups: Aprovechando las oportunidades

Las fintech engloba tanto empresas como Apple, Google, Paypal, Square e Intuir, que desde hace unos años han introducido tecnología para competir con las financieras tradicionales, y también empresas emergentes. Estas empresas tecnológicas tienen restricciones regulatorias lo cual le beneficia para proporcionar un servicio más eficiente. Esto ha atraído gran cantidad de financiación al sector. Aunque a partir de 2022, esta financiación ha disminuido bastante debido a la subida a las mayores exigencia del capital riesgo.

El pago sigue siendo el segmento más grande que atrae la mayor financiación en el tercer trimestre de 2022, con \$3.4 mil millones, seguido de criptomonedas y DeFi con \$2.8 mil millones e insurtech con \$2.1 mil millones. En Europa está evolucionando velozmente, convirtiéndose en parte fundamental del sistema financiero. En cada una de las siete economías europeas más grandes por PIB - Francia, Alemania, Italia, Países Bajos, España, Suiza y el Reino Unido - ahora hay al menos una empresa fintech entre las cinco instituciones de servicios bancarios más importantes, según lo medido por el valor de mercado, según McKinsey.

Las transacciones no realizadas con tarjeta, los proveedores de servicios de pago alternativos, la tecnología sin contacto, las billeteras móviles y los pagos en tiempo real se han convertido en los principales impulsores en el segmento de pagos y, con el uso de teléfonos inteligentes que continúa aumentando, especialmente en mercados subdesarrollados, es probable que los nuevos participantes del mercado continúen ganando participación de mercado a las grandes instituciones que son demasiado lentas para adaptarse. Realizar alianzas será la manera de sobrevivir en el futuro, ya que las empresas emergentes poseen la tecnología, el conocimiento y la adaptabilidad.

Insurtech y Regtech evolucionan a gran velocidad

Además de las empresas B2B, otras como Insurtech y Regtech atraen a los inversores. Insurtech ha logrado tracción a causa de los retos operativos que soportan las compañías de seguros tradicionales. Las aseguradoras clásicas son conscientes de la

necesidad de digitalización y han comenzado a invertir importantes cantidades en fintech y el ecosistema insurtech.

Las empresas emergentes de Insurtech se enfrentan a retos, como demuestra el descenso del valor de la financiación en los primeros nueve meses de 2022. Primer y segundo trimestre de 2022. La financiación a startups insurtech fue de 2.100 millones de dólares en el 3T 2022, plano en comparación con el segundo trimestre de 2022, según dealroom.co.

Pitchbook señaló que la media de las valoraciones pre-money en insurtech de fase avanzada en el 2T 2022 fue de 72 millones de dólares, un 39,4% menos que la valoración media de todo el año 2021.

Las soluciones Regtech y de Compliance son otro ámbito que está sufriendo un gran crecimiento conforme aumentan los requisitos normativos en la mayoría de los países. A su vez, el auge de las empresas Regtech también se debe a los altos coste de cumplimiento. Por ejemplo, US Bancorp tuvo que pagar 613 millones de dólares en multas por su deficiencia contra el blanqueo de capitales y las violaciones de la Ley de Secreto Bancario. Mientras que el Commonwealth Bank of Australia pagó más de 500 millones de dólares en sanciones similares.

El auge de los neobancos

Los neobancos son una opción alterna a los bancos tradicionales, estos no constan de estructuras rígidas y antiguas como sus homólogos. Son especialistas en pocos servicios y por ello la normativa no es abusiva, al no ofrecer tantos servicios diferentes.

Estos bancos están creciendo rápidamente en países menos desarrollados como China o India. Simon Kucher, una consultora global, estima que cerca de 400 neobancos operaban en todo el mundo a principios de 2022, la mayoría en Europa. Reino Unido, en particular, con casi un tercio del total europeo. Estima que los neobancos mantienen cerca de 1.000 millones de cuentas en todo el mundo, incluidos 100 millones en Estados Unidos. Brasil proporcion el mayor índice de penetración, con casi el 50% de la población con una cuenta en un neobanco. Sin embargo, de los 400 neobancos en todo el mundo, menos del 5% son rentables.

Los grandes bancos ya han iniciado filiales completamente digitales, como Goldman Sachs con Marcus, o JP Morgan con Finn by ChaseMuchos . Principalmente para jóvenes clientes o zonas sin presencia física.

CB Insights señaló que la financiación de los neobancos se situó en 1.900 millones de dólares en el segundo trimestre de 2022, un descenso del 77% respecto a el mismo periodo del año pasado y el nivel más bajo desde el cuarto trimestre de 2019.

Se espera que el número de titulares de cuentas de neobancos crezca en los próximos años, pero a un ritmo decreciente. eMarketer prevé que el total de aperturas de cuentas bancarias solo digitales en Estados Unidos alcance los 4,3 millones en 2022 y luego disminuyan a 4,1 millones en 2026.

2.1.3 IMPULSORES DEL MERCADO

Comportamiento y preferencias dinámicos de los consumidores

El comportamiento impulsivo de los consumidores desempeña un papel importante en el desarrollo del sector Fintech. Los clientes de estas tecnologías buscan personalización, comodidad e inmediatez. Las nuevas generaciones se han adaptado a gestionar su dinero mediante el smartphone.

El Millennial Disruption Index, un estudio sobre la disrupción en el sector entre adolescentes y treintañeros, muestra que esta generación se encuentra más cómodo

con empresas como estas que los bancos tradicionales. Estas instituciones deben transformarse para ofrecer estos servicios.

Adopción de dispositivos digitales y móviles

La influencia de internet y los smartphones en nuestra sociedad también ha impactado en los servicios financieros. Según Hootsuite, el número total de usuarios activos de Internet en todo el mundo ascendía a ~5.070 millones, lo que representaba el 63,5% de la población mundial en octubre de 2022. De ellos, la mayoría eran usuarios móviles. El número total de usuarios de móviles en todo el mundo ascendía a ~4.670 millones a finales de octubre de 2022, lo que representa el 92,1% de los usuarios de Internet a nivel mundial.

Las empresas fintech están priorizando el desarrollo de canales móviles, estableciendo un nuevo estándar de conveniencia. Esto pone de manifiesto la necesidad de que los bancos ofrezcan facilidades más sencillas, como transferencias de dinero más sencillas, protecciones contra descubierto con un solo clic y notificaciones que ayuden a los clientes a gestionar las opciones de inversión con mayor facilidad.

El auge de las finanzas en móviles, un mayor uso de los teléfonos inteligentes, han impulsado el crecimiento de los servicios bancarios digitales. Para 2023, se espera que casi 1.310 millones de personas realicen pagos móviles, frente a los 950 millones de 2019, según Statista. China lidera la industria mundial de pagos móviles

En Estados Unidos, el número de usuarios de pagos móviles P2P era de 136,7 millones en 2021, lo que representa casi el 57,6% de todos los usuarios de teléfonos inteligentes, según Insider Intelligence. Además, prevé que el número de usuarios de pagos móviles P2P alcance los 180,2 millones en 2026, casi el 70,5% de todos los usuarios de smartphones. El valor total de las transacciones de pagos móviles P2P en Estados Unidos alcanzará los 1,2 billones en 2024 según eMarketer. Apple Pay fue el operador dominante en 2021.

Otros avances tecnológicos

La innovación, que se produce a un ritmo vertiginoso, desempeña un papel importante, ya que se están introduciendo mejoras en el sector de los pagos en la mayoría de los principales mercados bancarios del mundo, sobre todo en EE.UU., Canadá, Reino Unido, Australia, Singapur, India, China y Hong Kong, Francia, Alemania y Países Bajos. En este sentido, destaca la disponibilidad y el menor coste de tecnologías como la gestión de datos, la seguridad y la informática.

Las soluciones basadas en la nube son más flexibles y rentables, y están permitiendo a las empresas crear y adaptar sus operaciones de forma más eficaz y eficiente. Las interfaces de programación de aplicaciones (API) están cambiando la interacción entre dos o más servicios conectados en línea, dando la oportunidad de construir soluciones que integren y combinen diferentes servicios y fuentes de datos.

Las grandes empresas tecnológicas, como Google, Amazon, Alibaba, Apple o Tencent, están aumentando su presencia en el espacio fintech. Se espera que el alcance de los grandes proveedores de tecnología y plataformas en el mercado fintech crezca a medida que intentan ampliar sus propuestas de valor al mercado y al cliente. La mayoría de estas empresas iniciaron sus ambiciones fintech con el pago digital como punto de partida, para luego pasar a categorías de ajuste.

Apple y Google han anunciado una asociación con bancos para integrar la banca en sus ofertas, mientras que Amazon intenta ampliar su oferta de préstamos colaborando con prestamistas institucionales. Estas grandes empresas tecnológicas quieren aprovechar su ya amplia base de usuarios para impulsar una adopción más rápida de sus ofertas de servicios financieros. Además, las grandes empresas tecnológicas pueden

aprovechar su acceso a una gran cantidad de datos para crear productos financieros a medida.

En el último año, la inteligencia artificial (IA) se ha convertido en uno de los principales impulsores de las innovaciones en tecnología financiera. La IA presenta importantes oportunidades para automatizar procesos como el cumplimiento normativo y la elaboración de informes. Incluso las compañías de seguros están viendo una oportunidad potencial de utilizar la IA para hacer más eficientes procesos como la suscripción. El negocio de la gestión de inversiones está buscando la IA para generar alfa.

Los bancos adoptan la experiencia digital del cliente

Los bancos de todo el mundo despliegan cada vez más canales no físicos para desarrollar nuevas formas de captar y retener a sus clientes. A medida que los bancos interactúan cada vez más con los clientes en plataformas digitales, son más los que recurren a la tecnología financiera para ofrecer experiencias a los clientes a la altura de las grandes empresas tecnológicas y las nuevas empresas innovadoras. Al adoptar nuevas soluciones para mejorar y simplificar las operaciones, los bancos pueden fomentar el paso de los canales físicos a la entrega digital.

El desarrollo abierto y el software como servicio (SaaS), un modelo de distribución de software en el que un proveedor externo aloja aplicaciones y las pone a disposición de los clientes a través de Internet, junto con las API, están ayudando a los bancos a ofrecer a los clientes una gama más amplia de opciones, en constante actualización sin tener que invertir en la investigación, el diseño y el desarrollo de nuevas tecnologías. Por otro lado, los bancos en línea apuestan por la transparencia, la calidad del servicio y el acceso global ilimitado para los millennials, que acceden a múltiples canales de servicio.

Los principales bancos estadounidenses han estado haciendo apuestas estratégicas en empresas fintech que se alinean con su negocio principal.

eMarketer estima que los titulares de cuentas bancarias exclusivamente digitales en EE.UU. pasará a 53,7 millones en 2025, lo que representa una tasa compuesta anual de crecimiento de ~16%. Para 2025, se calcula que casi el 20 % de la población estadounidense será titular de una cuenta bancaria exclusivamente digital.

La encuesta de Juniper Research señaló que más del 50% de los consumidores estadounidenses que desean cambiar de banco considerarían un banco exclusivamente digital, y la misma conclusión se reflejó también en una encuesta realizada en el Reino Unido. Según Forrester, se espera que los bancos exclusivamente digitales ganen terreno en la región Asia-Pacífico en los próximos años. Los organismos reguladores de Hong Kong, Singapur y Malasia se encuentran en distintas fases de elaboración de la normativa y los procesos de aprobación pertinentes. De estos países, Singapur se ha adelantado y ha concedido licencias a bancos exclusivamente digitales. Los cuatro beneficiarios son Ant Group, Grab, Sea Limited y el consorcio Greenland. Ninguno de estos bancos estará obligado a tener presencia física en el país.

Aprovechar el potencial de Blockchain

Blockchain, la tecnología que está detrás de todas las nuevas criptomonedas, ayuda a mejorar la eficiencia, la transparencia y la inexpugnabilidad. Se trata de una tecnología relativamente nueva, desarrollada en 2008, que combina numerosos principios matemáticos, criptográficos y económicos para mantener una base de datos entre múltiples participantes sin necesidad de conciliación por parte de terceros. En otras palabras, es una tecnología de libro mayor seguro y distribuido.

Los beneficios de la tecnología blockchain en la industria de servicios financieros incluyen ecosistemas simplificados a través de un libro mayor común, un único libro

mayor común puede ser utilizado para compartir la información de la transacción a través de múltiples intermediarios, reduciendo los sistemas potencialmente propietarios y la reconciliación, la seguridad contra el fraude y la manipulación de los registros; operaciones descentralizadas y transparentes; aumento de la velocidad; y un menor coste de operación. Esto último puede reducir drásticamente los costes de implantación y mantenimiento en comparación con los libros de contabilidad centrales tradicionales.

Hay indicios de que se desarrollarán más soluciones en el futuro. Varios grandes bancos, como Deutsche Bank, UniCredit, KBC, Rabobank, Société Générale y otros, están desarrollando soluciones basadas en blockchain para diferentes casos de uso, como pagos transfronterizos o financiación del comercio.

Los cuatro principales bancos comerciales chinos de propiedad estatal, incluidos ICBC y CCB, participan en iniciativas de servicios financieros basados en blockchain. El banco CCB ya realiza más de 30.000 millones de dólares de transacciones en su red de financiación comercial basada en blockchain.

Muchos bancos surcoreanos también están aprovechando el potencial de blockchain para lanzar una serie de servicios impulsados por blockchain, como divisas, productos de crédito, bonos, derivados, financiación de importaciones y exportaciones.

2.1.4 APLICACIONES

Tanto los directores financieros como los directores de tecnología de las instituciones de servicios financieros son figuras clave en la gestión de las iniciativas de control de costes, ya que no sólo influyen en la rentabilidad de una organización, sino también en su sostenimiento y estabilidad a largo plazo.

La aparición de las Fintech ha transformado el sistema financiero en una amplia gama de servicios, obligando a las instituciones financieras y bancarias a cambiar su forma de hacer negocios y planteándoles un reto importante para mantener su fortaleza financiera en el mercado. La mayoría de las instituciones de servicios financieros están adoptando rápidamente la tecnología financiera y formando alianzas y asociaciones con empresas tecnológicas en un esfuerzo por mejorar su eficiencia operativa y responder mejor a la demanda de los clientes de servicios más innovadores.

Sin embargo, el sector bancario ha sido tradicionalmente más conservador ante el cambio, considerando la tecnología como una parte necesaria de su infraestructura de prestación de servicios. Además, es importante señalar que gran parte de la creación de ideas proceden de empresas tecnológicas, no de las propias instituciones. Cada vez más, si los bancos quieren estar en el centro de la industria de pagos, están necesitando participar en toda la gama de posibilidades de desarrollo Fintech en el mercado y, también importante, tener un profundo conocimiento interno de la tecnología Fintech. Las instituciones bancarias inteligentes están comprendiendo el profundo potencial de las Fintech y están explorando el amplio abanico de posibilidades; en muchos casos, cambiando sustancialmente sus modelos de negocio.

Pagos

El sector de las Fintech está cambiando rápidamente la realización de los pagos a nivel mundial, ya que transforma la forma en que se inician y procesan las transacciones. Los proveedores de pagos no bancarios iniciaron una ola de innovación en los pagos, aprovechando la tecnología para aportar avances en el espacio de los pagos a operadores establecidos del sector de los pagos, como Facebook y Apple, con su velocidad, comodidad, eficiencia y accesibilidad multicanal.

Fidelity National Information Services (NYSE: FIS) destaca que la adopción y el uso de los pagos en tiempo real se ha acelerado en medio de la pandemia de COVID-19. En los Estados Unidos, más de 130 instituciones financieras están implementando actualmente pagos en tiempo real.

Los sistemas de pago peer-to-peer (P2P), que son servicios en línea, permiten a los consumidores intercambiar dinero electrónicamente también están creciendo. Los millennials pueden representar la mayoría de los primeros adoptantes, sin embargo, las personas de todos los grupos de edad utilizan sistemas de pago entre pares, ya que es más conveniente y relativamente más bajo el costo de enviar dinero, particularmente importante para los consumidores en la economía financiera actual. Según un estudio de Boston Consulting Group, los bancos han extraído más de 1 billón de dólares de ingresos al año de más de 400 billones de dólares de pagos anuales, ya que los consumidores pagan cada vez más con tarjetas de crédito o servicios en línea en sus teléfonos móviles.

Según Juniper Research, el volumen mundial de transacciones no monetarias alcanzará los 10 billones en 2027.

Mercado de préstamos en línea

En los últimos años, las empresas de préstamos en línea han pasado de ser plataformas que ponían en contacto a prestatarios particulares con prestamistas individuales, a sofisticadas redes en las que participan inversores institucionales, asociaciones de entidades financieras, préstamos directos y operaciones de titulización. Los avances tecnológicos y la disponibilidad de datos han cambiado la forma en que los consumidores y las pequeñas empresas obtienen financiación.

El mercado de préstamos en línea es un segmento de la industria de servicios financieros que utiliza capital de inversión y plataformas en línea basadas en datos para prestar directa o indirectamente a consumidores y pequeñas empresas.

El crecimiento de los préstamos de mercado es una forma de que los prestatarios accedan a préstamos en línea sin la intermediación de un banco tradicional, y éste ha sido uno de los éxitos más visibles de las fintech

Aunque en el pasado el sector de los mercados de préstamos en línea ha tenido que hacer frente a algunos problemas normativos, ahora el sector se muestra más optimista. Los analistas predicen que los mercados en línea podrían procesar potencialmente 1 billón de dólares en nuevos préstamos para 2025.

Hipotecas digitales

A nivel mundial ha habido un gran interés en las hipotecas digitales. Hasta ahora, gran parte del mercado de préstamos en línea se ha centrado en préstamos sin garantía; sin embargo, los actores de Fintech ahora están buscando aprovechar el mercado hipotecario.

Las hipotecas se consideran un área madura para la disrupción digital, dado que los procesos de creación de hipotecas son actualmente engorrosos y laboriosos. Los consumidores parecen estar cada vez más preparados para las hipotecas digitales. Según una encuesta de Harris encargada por Fiserv, el 69 % de los consumidores ya busca opciones de préstamo en línea y el 68 % afirma que revisa los documentos del préstamo en línea. Entre los millennials, el 48% afirma que se sentiría cómodo buscando opciones de préstamo en su smartphone.

Robo-Advisors

La nueva corriente del sector fintech son los robo-advisors, empresas de asesoramiento financiero en línea que utilizan la automatización y los algoritmos para gestionar las carteras de sus clientes. Ofrecen servicios de gestión de inversiones a sus clientes por un precio mucho menor que un asesor financiero. Se caracterizan por unas estructuras de comisiones sencillas y transparentes.

Statista calcula que los activos gestionados por robo-advisors podrían alcanzar los 1,66 billones de dólares en 2022. Además, se espera que crezcan a un ritmo constante del 14,1% hasta alcanzar los 3,2 billones de dólares en 2027. Estados Unidos es, con diferencia, el mayor mercado para los robo-advisors, con unos activos gestionados que se espera alcancen los 1,1 billones de dólares en 2022. Le sigue China, en segundo lugar, con un volumen de activos de 112 900 millones de dólares en 2022. El aumento del robo advisory se debe al mayor interés de los millennials y la Generación Z.

En enero de 2022, el gigante bancario suizo UBS anunció la adquisición de la plataforma de robo-advisory Wealthfront por 1.400 millones de dólares. UBS afirma que Wealthfront constituirá la base de su nuevo servicio de asesoramiento digital, ampliando el atractivo de la empresa para los clientes más jóvenes y con menos recursos. Los dos mayores bancos de Singapur, OCBC y DBS Bank, tienen sus propias plataformas de robo-advisory. Además de los bancos de inversión, los grandes fondos de capital riesgo también han empezado a explorar los robo-advisors. La rama de capital riesgo de Alphabet, GV, está intentando sustituir a los humanos por IA para las decisiones de inversión. El algoritmo de IA permite o prohíbe inversiones nuevas y de seguimiento basándose en los datos que le facilitan los empleados.

Equity Crowd funding

La financiación colectiva de capital se define como el proceso por el cual los clientes invierten en empresas que no cotizan en bolsa a cambio de acciones, ayudándoles a impulsar la innovación de fondos, lo que contribuye a que los negocios de los emprendedores comiencen y crezcan. Por tanto, las plataformas fintech permiten a los inversores tomar sus decisiones de forma más eficiente.

La financiación colectiva de capital es una opción atractiva para las pequeñas y medianas empresas (PYME), que han tenido dificultades para reunir capital en los últimos años, ya que el aumento de los requisitos de capital de los grandes bancos hace que los préstamos a las PYME sean menos atractivos.

Las empresas fintech, sin embargo, son capaces de aprovechar los pagos y otros datos diversos con un procesamiento más rápido, mayores tasas de aprobación, menores requisitos de garantía y menor riesgo, han sido una fuente atractiva de capital para las PYME que tradicionalmente son desatendidas por las instituciones financieras establecidas en muchos mercados.

2.1.5 RETOS Y OPORTUNIDADES

Los bancos se enfrentan a retos, pero también a oportunidades en la transformación digital

A pesar de los titulares sobre la rentabilidad de la banca, los bancos y las instituciones financieras siguen obteniendo rendimientos inadecuados de las inversiones, decepcionando a menudo al mercado y a las expectativas de los inversores. También están decepcionando a los consumidores al no poder ofrecer el nivel de servicios que estos demandan en cuanto a tiempos de espera, tecnología y costes. El resultado es una intensificación de la oportunidad para las empresas fintech.

Esto está creando un gran desafío para los bancos tradicionales, ya que muchos no son capaces de adaptarse rápidamente al cambio, no sólo en lo que respecta a la tecnología, sino también en la gestión del cambio y otros aspectos de las operaciones internas, incluida su cultura de trabajo. Las presiones normativas también están intensificando la presión sobre los bancos, ya que tienen que asegurarse de que cualquier cambio cumple plenamente la gran cantidad de normativas financieras nacionales e internacionales que cambian rápidamente.

Sin embargo, los bancos están bien posicionados para seguir el ritmo y superar a sus competidores, con sus grandes bases de clientes. Del mismo modo, los bancos tienen carteras de productos bien establecidas y marcas de confianza, en particular en torno a la gestión de activos, pero no todos están suficientemente equipados para el nuevo entorno competitivo, y muchos no tienen grandes incentivos para impulsar la innovación internamente.

También existen barreras normativas para que algunas empresas de nueva creación entren en el mercado. En Alemania, las nuevas empresas fintech solo pueden ofrecer préstamos si colaboran con un banco asociado. Por lo general, los bancos disponen de fondos suficientes para seguir adelante con la innovación a mayor escala e invertir en alianzas y adquisiciones para superar las barreras tecnológicas y normativas

Otra gran oportunidad es el enorme potencial de las comunidades sociales y digitales. Las redes sociales proporcionan servicios, ofrecen información y se relacionan con los consumidores, y son utilizadas por miles de millones de personas en todo el mundo. También se están creando nuevos canales que se relacionan con los clientes. Por ejemplo, Under Armour, una marca de atletismo muy popular que vende calzado y ropa, conecta con más de 38 millones de clientes en plataformas digitales y está preparada para convertirse en asesora de estilo de vida y consultora de salud mediante la creación de marcas en otros servicios.

Las fintech pueden reducir costes

Las empresas fintech que son capaces de captar clientes a un coste menor tienen importantes ventajas competitivas para desarrollar asociaciones con otros agentes de la cadena de valor. Así, muchas empresas Fintech de préstamos a empresas están colaborando con diversas redes electrónicas, como portales de comercio electrónico, plataformas centralizadas de venta de billetes de avión y plataformas de procesamiento de transacciones con tarjetas de crédito.

Estas empresas de nueva creación prestan sus servicios con muy poca infraestructura física, ya que las plataformas de préstamos en línea realizan la mayoría de los procesos en línea y de forma automatizada.

2.2. PREVISIONES DEL MERCADO

Las previsiones del mercado Fintech son bastante prometedoras a nivel sectorial, porque las entidades financieras están destinando grandes inversiones para proporcionar sus servicios mediante plataformas digitales.

Analizaremos un informe elaborado por Statista, en el cual proyectan las perspectivas del sector a futuro y divide en diferentes servicios, como son los pagos digitales o inversiones robo-advisors.

Dentro del segmento de Pagos Digitales, se pueden diferenciar tres tipos de transacciones:

- Comercio digital: transacciones de consumo realizadas a través de internet y relacionadas directamente con las compras en línea de productos y servicios. Las transacciones en línea se pueden realizar mediante diversos métodos de pago (tarjetas de crédito, débito directo, factura o proveedores de pago en línea como PayPal y AliPay).

- Pagos móviles en POS: incluyen transacciones de POS procesadas a través de aplicaciones de teléfonos inteligentes (llamadas "billeteras móviles"). Algunos proveedores conocidos de billeteras móviles son Apple Pay y Samsung Pay. Un pago móvil en POS se realiza mediante una interacción sin contacto entre la aplicación del teléfono inteligente y un terminal de pago adecuado perteneciente al comerciante.

- Remesas digitales: transferencias de dinero transfronterizas realizadas a través de internet por la población migrante. Las remesas en general incluyen transferencias de fondos entre residentes y no residentes, y ganancias transferidas por trabajadores temporales de otros países a su país de origen.

Digital Payments transaction to grow at a CAGR of 16.3% during 2017-2027

Digital Payments: Overview (2/3)

Global⁽¹⁾ transaction value in billion US\$

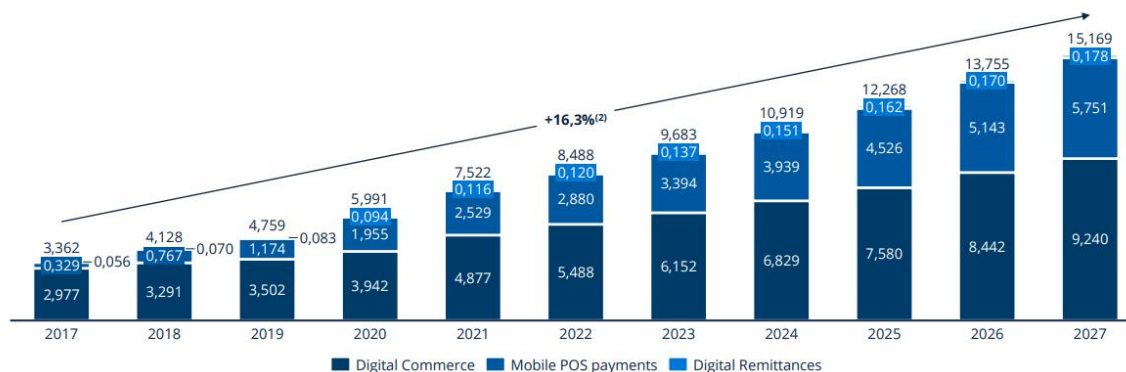


Gráfico 1. Crecimiento de Pagos Digitales

Fuente: Statista.

Continuamos con los neobancos y su incremento de operaciones exponencial.

Los **Neobancos** se dividen en dos categorías: aquellos con licencia bancaria y aquellos sin ella. No se incluyen en este segmento los bancos tradicionales con servicios bancarios en línea, las empresas tecnológicas con servicios de pago en línea integrados en sus aplicaciones (como WeChat), los bancos en línea establecidos por bancos tradicionales, los bancos con sucursales físicas, los bancos que requieren visitas personales para abrir una cuenta, las aplicaciones de microinversión, las aplicaciones de gestión financiera y los prestamistas entre particulares.

Se estima que el valor total de las transacciones en este segmento crecerá de 234.7 mil millones de dólares en 2017 a 9.0 billones de dólares en 2027, con una TCM (tasa de crecimiento anual compuesta) de casi el 44%.

Global⁽¹⁾ transaction value in billion US\$

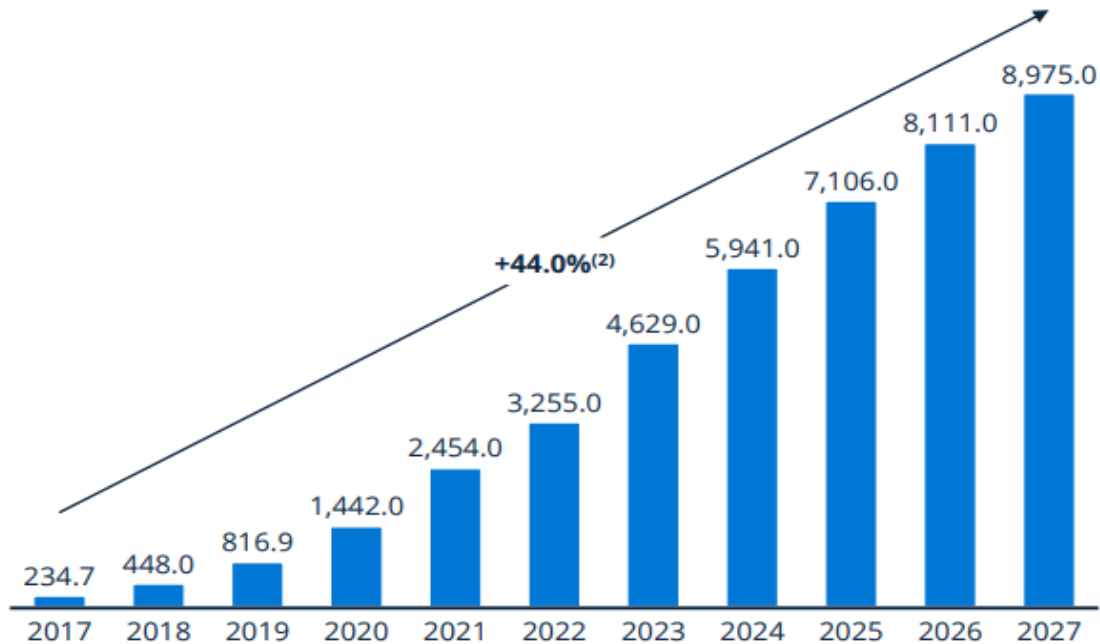


Gráfico 2. Previsiones Neobancos.

Fuente: Statista

El número de usuarios que utilizan este tipo de bancos ha tenido un crecimiento exponencial en los últimos años, debido a las ventajas que proporcionan a sus clientes. Esto ha forzado a los bancos tradicionales a digitalizarse o crear este tipo de neobancos.

Global users are expected to surpass 377 million by 2027

Neobanks: Key Performance Indicators (2/2)

Global⁽¹⁾ number of users in millions

Global⁽¹⁾ average transaction value per user in US\$

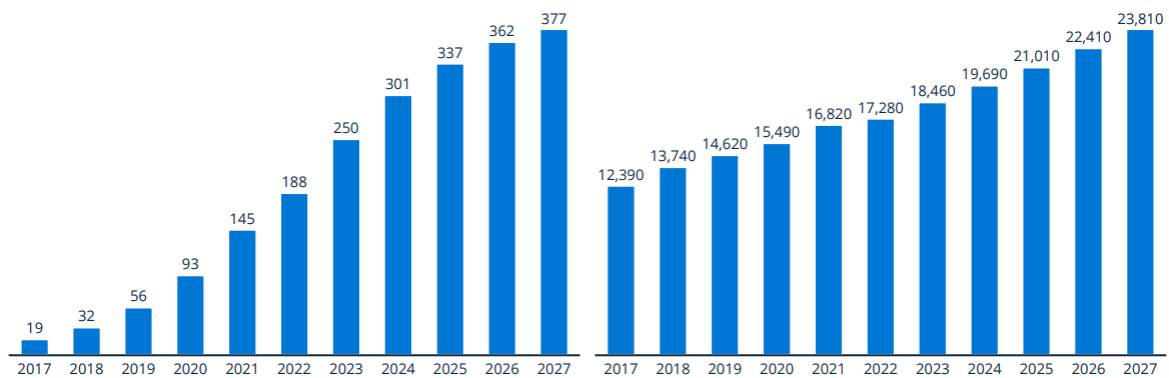


Gráfico 3. Crecimiento de usuarios (Neobancos).

Fuente: Statista

El segmento del mercado de **Inversiones Digitales** se relaciona con servicios de inversión automatizados y servicios de trading en línea. Dentro del segmento de Inversiones Digitales, se pueden diferenciar dos tipos de transacciones:

- Robo-Advisors: servicios de inversión automatizados que permiten a los inversores privados alinear su estrategia de inversión o cartera utilizando recomendaciones automatizadas, por ejemplo, a través de inversores líderes, inteligencia colectiva, trading social o parámetros configurables individualmente.

- Neobrokers: entidades financieras que operan únicamente en el ámbito digital. Por lo general, se presentan como corredores en línea, plataformas de trading, plataformas de trading social o plataformas de inversión minorista.

Se espera que los activos bajo gestión a través de las Inversiones Digitales crezcan a casi el 25,4%, pasando de 399 mil millones de dólares en 2017 a 3,8 billones de dólares en 2027. Los Robo-Advisors representan el segmento más grande con el 75% (298 mil millones de dólares) en 2017, y se espera que crezca hasta el 84% (3,2 billones de dólares) en 2027.

Global⁽²⁾ Assets Under Management (AUM) in billion US\$

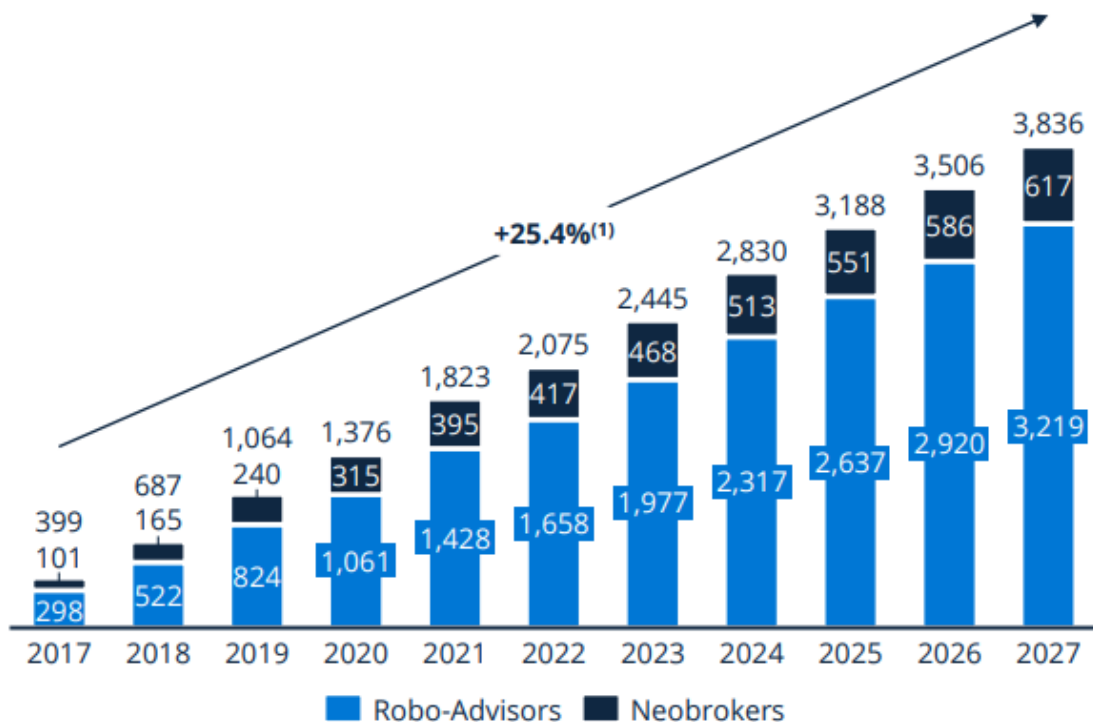


Gráfico 4. Crecimiento capital gestionado (Robo-Advisors).

Fuente: Statista

El segmento de captación de **Capital Digital**, se consideran cuatro tipos de transacciones: Marketplace Lendig (Consumidor), Crowdlending (Negocios), Crowdinvesting y Crowdfunding. No se incluye la financiación bancaria ni aspectos financieros fuera del alcance de las pymes o los modelos de crowdfunding basados en donaciones.

Se espera que este segmento crezca al 1,9%, pasando de 62 mil millones de dólares en 2017 a 75 mil millones de dólares en 2027.

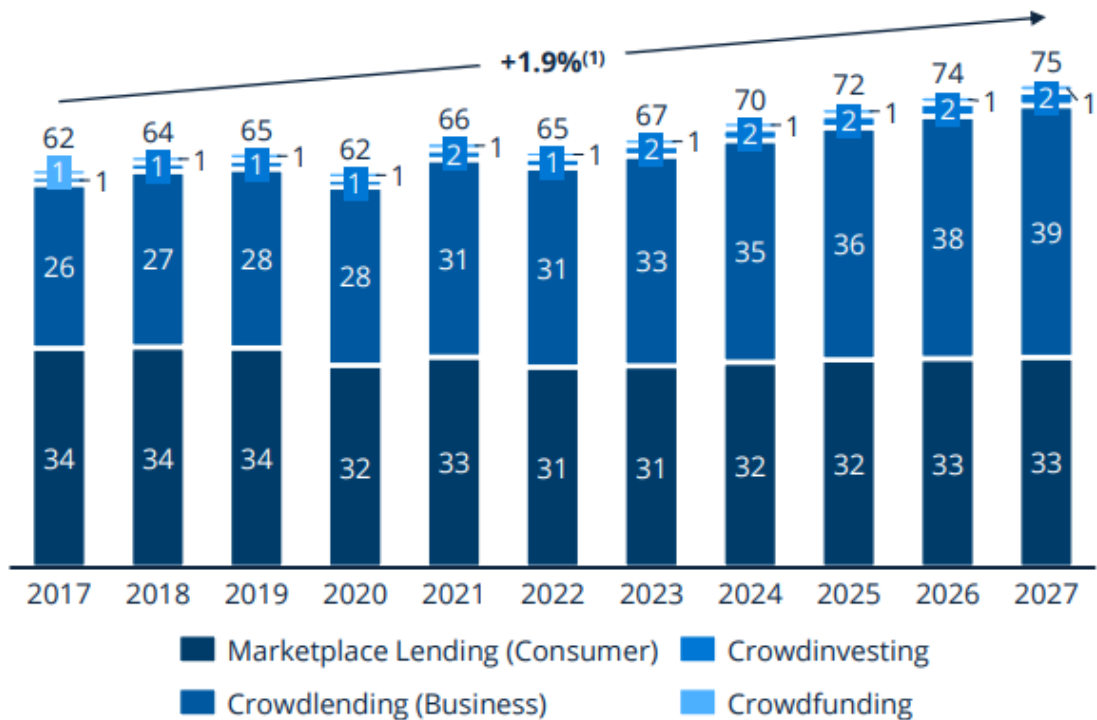
Global⁽²⁾ transaction value in billion US\$

Gráfico 5. Crecimiento financiación digital.

Fuente: Statista

2.3. CINCO ÁREAS DE ANÁLISIS

En este apartado veremos las cinco fuerzas de Porter, para analizar el entorno del sector.

En el modelo de Porter se identifican cinco fuerzas que interactúan entre ellas luchando por quedarse con el mayor valor que genera una industria:

1. El poder de negociación de los clientes.
2. El poder de negociación de los proveedores.
3. La amenaza de entrada de nuevos competidores.
4. La fuerza de los productos sustitutos.
5. La rivalidad entre competidores.

Aplicando este análisis a nuestra FinTech;

1. Poder de negociación de los clientes. Inicialmente los clientes tendrán bastante poder a ser un servicio innovador. Conforme crezcamos los clientes perderán ese poder progresivamente.
2. Poder de negociación de los proveedores. Alto, ya que los proveedores que dan los servicios que necesitamos son pocos. Si nos convertimos en un gigante, podríamos negociar las condiciones y valorar entre los pocos proveedores que existen mejores tarifas.
3. Amenaza de entrada de nuevos competidores. Esta amenaza es relativamente moderada, porque si es verdad que bancos existente podrían desarrollar la

tecnología, pero lleva su tiempo y una vez consigamos las licencias, las barreras son difíciles de solventar para competidores externos al sector financiero.

4. Fuerza de los productos sustitutos. También sería moderada, porque existe servicios tradicionales que podrían ofrecer servicios similares a los nuestros, pero no son tan buenos ni eficientes.
5. Rivalidad entre competidores. Inicialmente será prácticamente inexistente pero conforme crezca el mercado, se convertirá en una guerra por obtener el cliente.

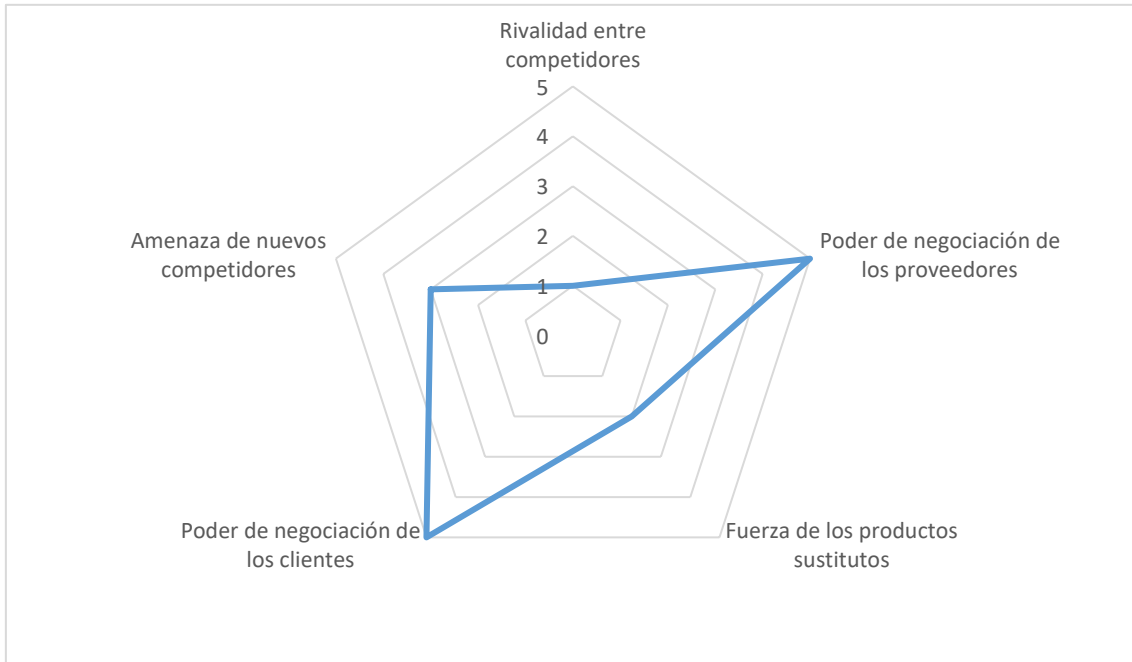


Gráfico 6. Modelo Cinco Fuerzas de Porter.

Fuente: *Elaboración propia*

CAPÍTULO 3 LA EMPRESA

3.1. ANTECEDENTES

La aspiración de crear una empresa capaz de transformar y revolucionar un sector por completo; es una necesidad que surge desde una edad temprana. En particular, desde muy joven, he buscado una idea emocionante que pueda tener un impacto en la vida de millones de personas.

Durante años, hemos adquirido conocimientos, nos hemos capacitado y hemos investigado para encontrar una idea innovadora y viable de llevar a cabo. Siempre hemos valorado y contemplado ideas disruptivas.

Este proyecto nace frente a la imposibilidad de gestionar capital ajeno sin ser un gestor profesional y titulado. Pero a su vez, siendo asesor financiero tampoco se consta de las herramientas necesarias para gestionar el capital de inversión de sus clientes, obligando a constituir un vehículo de inversión como una SICAV, fondo de inversión, fondo capital riesgo, etc.

Tales restricciones complican el acercamiento de pequeños inversores al mundo de la inversión, ya que muchos de ellos solo depositan la confianza necesaria en su asesor personal. De estas adversidades se inicia el proyecto, descubriendo y ampliando distintas funcionalidades conforme el proyecto se desarrolla.

3.2. EQUIPO

Centrándonos más en la experiencia y en el aspecto académico, los fundadores del proyecto somos Antonio Javier Fernández Domínguez, CTO y José Begines Delgado, CFO. Ambos actuamos como co-CEO, consultando todas las decisiones de mayor relevancia sobre la compañía sin importar la naturaleza de tal acción.

José, 25 años, graduado en Finanzas y Contabilidad, consta de experiencia operando en los mercados financieros (mercado bursátil) desde 2018. Respecto al mundo del emprendimiento, con 17 años creó y gestionó un club de e-sports durante un año.

Antonio Javier, 24 años, graduado en ingeniería informática con mención en Software Engineering, candidato a Ph.D por la Universidad de Sevilla en el campo del NLP usando modelos de Deep Learning, en concreto Transformers, Actualmente trabajando como ML engineer en DataCrunch empleando y construyendo métodos de optimización para LLMs.

Respecto al mundo del emprendimiento, con 16 años cofundó una compañía enfocada al creación de software musical. Principalmente esto fue una herramienta para el procesamiento de MIDI, procesamiento de voz y audio. Este software lo utilizaron para la creación de un videojuego.

3.3. MODELO DE NEGOCIO (CANVAS)

El término “modelo de negocio” ha adquirido mayor notoriedad tanto en el ámbito empresarial como en el académico. Según Osterwalder, Morris y Magretta, (2005): "Un modelo de negocio es una herramienta conceptual que contiene un conjunto de elementos y sus relaciones y permite expresar la lógica de negocio de una empresa específica. Es una descripción del valor que una empresa ofrece a uno o varios segmentos de clientes y de la arquitectura de la empresa y su red de socios para la

creación, comercialización y entrega de ese valor y el capital relacionado, para generar flujos de ingresos rentables y sostenibles”.

En nuestra empresa, el modelo de negocio estará basado en el cobro de una suscripción por el servicio prestado. En función de las características de la asociación existirán diferentes tarifas, esto lo desarrollaremos más en detalle en el apartado de fuentes de negocio.

Centrándonos en el lienzo de modelo de negocio (Business Model Canvas) que se divide en los siguientes módulos: segmento de mercado, proposición de valor, canales, relaciones con los clientes, fuente de ingresos, recursos claves, actividades claves, sociedades claves y estructura de costes.

3.3.1. Segmento de mercado

Este módulo define los diferentes grupos de personas u organizaciones a los que una empresa busca llegar y servir.

En nuestra startup a valorar, el segmento de clientes al que va dirigida sería: inversionistas, ahorradores, empresas en búsqueda de financiación, gestores de patrimonio no profesionales. A su vez, la plataforma podría ir enfocada a un mercado masivo, pero enfocar el marketing a nichos es bastante más eficiente.

Se enfoca en los inversionistas que buscan invertir de manera conjunta en grupo, aumentando así su capital y mejorando las condiciones de negociación.

Empresas que buscan financiación tanto ajena como propia, de forma online, rápida y eficiente de gestionar.

El mayor valor añadido sería para gestores de patrimonio no profesionales, personas apasionadas por el mundo de los mercados financieros y tienen conocimientos sobre estos. Nuestra plataforma proporciona la tecnología necesaria para la gestión de fondos ajenos, siempre y cuando cada operación sea autorizada por los integrantes de la asociación.

3.3.2. Proposición de valor

En este bloque se describe el conjunto de productos y servicios que crean valor para los segmentos de clientes. La propuesta de valor es la razón por la que los clientes eligen una empresa y no otra.

Nuestra proposición de valor sería proporcionar la tecnología necesaria para gestionar un capital de forma conjunta y mostrar de forma visual el destino del dinero. Controlando así de manera eficaz y eficiente las inversiones de todos los integrantes. Todas las acciones se ejecutan de manera sencilla mediante una plataforma web o móvil. Además, incorporaremos análisis de compañías, sectores o activos específicos, pero esto serán servicios auxiliares.

3.3.3. Canales

Este módulo describe como la compañía se comunica y llega a sus clientes objetivos para ofrecerles su propuesta de valor. Los canales se podrían dividir en cinco fases: información, evaluación, compra, entrega y posventa.

El canal de marketing, para promocionar nuestra compañía y los servicios, utilizaremos redes sociales y mediante los analistas financieros o gestores de renta.

Los canales (compra) para llevar la propuesta de valor serán la plataforma web y una aplicación móvil para prestar nuestros servicios. La aplicación móvil ofrecerá la mayor herramienta por la agilidad para ejecutar operaciones.

También incorporaremos un contacto telefónico para atención al cliente y solventar problemas.

3.3.4. Relaciones con los clientes

En este apartado se describe el tipo de relación que la compañía quiere establecer con sus clientes. Esta relación vendría marcada por la adquisición del cliente y la retención.

Proporcionaremos un servicio automatizado y autoservicio en el sentido de que cada usuario puede configurar la plataforma según la comodidad que desee. También incorporamos una línea de atención al cliente para problemas de funcionalidades o cualquier problema de otra índole, a su vez un correo electrónico para atender consultas.

3.3.5. Fuente de ingresos

Las fuentes de ingresos representan las diferentes vías o modos en las cuales la compañía genera unos flujos de efectivo.

Este es uno de los apartados más relevantes para nuestra empresa porque tener unas fuentes de ingresos estables y recurrentes es de vital importancia para alcanzar objetivos de rentabilidad y funcionamiento en el largo plazo.

Nuestra plataforma consta de un sistema freemium. El término Freemium, se refiere a un modelo de negocio basado principalmente en Internet, acuñado por Jarid Lukin y difundido por el capitalista de riesgo Fred Wilson en su blog. Es un modelo de negocio mixto, que combina servicios básicos gratuitos "FREE" con servicios "PREMIUM" de pago, debido a estos dos términos se le denomina como FREEMIUM. (Osterwalder, et al., 2011)

Las asociaciones podrán optar por 3 tipos de servicio: free, estándar o profesional.

	Gratis	Estándar	Profesional
Capital	1.000	100.000	ilimitado
Integrantes	3 máx.	10 máx.	ilimitado
Operaciones	1 máx./mes	5 máx./mes	ilimitado
Asociaciones	1 máx.	3 máx.	ilimitado
Análisis*	---	Mensual	Personalizado

Tabla 1. Tarifas

Fuente: Elaboración propia

El servicio de análisis profesional realizado por un asesor financiero, no tenemos determinado si se incluirá en las tarifas o como un pago adicional.

Esta será nuestra principal fuente de ingresos, pero también obtendremos flujos de efectivos, de forma secundaria y no recurrente, mediante:

- Intermediación de financiación.
- Servicios notariales.

3.3.6. Recursos claves

En este apartado se identifican los activos más importantes para desarrollar la propuesta de valor.

Identificamos como recursos claves:

- Contratos con proveedores cloud.
- Recursos intelectuales (patentes, plataforma, marca).
- Equipo técnico.

3.3.7. Actividades claves

Las actividades claves son aquellas ocupaciones a desempeñar por la empresa que son de vital importancia.

Entre estas actividades claves se encuentran:

- El desarrollo y mantenimiento de la plataforma.
- La relación con los partners estratégicos.
- Movimiento de capital correcto y veloz.
- Seguridad.

Para nosotros es clave la relación con los partners y proveedores estratégicos porque nuestro valor en gran medida depende de estar 24/7 operativos y un correcto funcionamiento con las diferentes entidades tanto brókeres, bancos, instituciones públicas, etc.

3.3.8. Socios claves

Este bloque se refiere a aquellas entidades o socios que tienen una relevancia especial para la óptima ejecución de nuestras actividades.

Pensamos que los partners claves son:

- Gestoras y brókeres, porque nos proporcionan activos para nuestros clientes.
- Proveedores de servicios cloud.
- Bufetes de abogados.
- Bancos.
- Administración pública.
- Analistas financieros.

3.3.9. Estructura de costes

En la estructura de costes se detalla de que origen nacen los principales gastos de la compañía.

Nuestros principales costes serían:

- Infraestructura cloud, esta partida consumiría gran parte de nuestros costes, pero al ser un coste variable dependería de nuestra masa de clientes.

- Acuerdos con entidades financieras, en esta partida incluimos los gastos por comisión o servicios de brókeres, gestoras, bancos, etc.
- Mantenimiento y desarrollo de la plataforma, es este apartado tiene gran relevancia los gastos de personal.
- Marketing y publicidad.

Lienzo Canvas

A través de este lienzo, podemos visualizar cada uno de los nueve bloques que componen el modelo Canvas y comprender su función con la siguiente descripción.

En el centro del lienzo se encuentra nuestra propuesta de valor, que es lo que nos hace únicos en el mercado y define nuestra ventaja competitiva.

Hacia la parte derecha del gráfico, encontramos la dirección hacia la cual se orienta nuestro negocio. Aquí es donde llevamos nuestra propuesta de valor a un segmento de clientes específico, estableciendo relaciones con ellos. Para lograr esto, utilizamos canales de distribución.

En el lado izquierdo del gráfico, nos enfocamos en las actividades y recursos clave necesarios para hacer funcionar nuestro modelo de negocio. Estas son las tareas y elementos críticos que debemos llevar a cabo internamente. Además, consideramos los socios clave con quienes colaboraremos para lograr nuestros objetivos.

Finalmente, no menos importante que los demás elementos, debemos tener en cuenta la estructura de costos y las fuentes de ingresos de nuestro negocio. Estos aspectos son fundamentales para asegurar la viabilidad financiera de nuestra empresa.

<u>Aliados Clave</u>	<u>Actividades Clave</u>	<u>Propuesta de Valor</u>	<u>Relación con el Cliente</u>	<u>Segmentos de Clientes</u>
<ul style="list-style-type: none"> - Gestoras y brókeres - Proveedores de servicios cloud - Bufetes de abogados - Bancos - Administración pública - Analistas financieros 	<ul style="list-style-type: none"> - Desarrollo y mantenimiento de la plataforma - Relación con partners estratégicos - Movimiento de capital - Seguridad 	<ul style="list-style-type: none"> - Plataforma para gestionar capital ajeno - Herramienta de control sobre tus inversiones 	<ul style="list-style-type: none"> - Automatizado - Atención al cliente 	<ul style="list-style-type: none"> - Mercado Masivo - Inversores - Ahorradores - Empresas que requieren financiación - Gestores de patrimonio no profesionales
	<u>Recursos Clave</u> <ul style="list-style-type: none"> - Proveedores cloud - Recursos intelectuales (patentes, marca, plataforma) - Equipo técnico 	<ul style="list-style-type: none"> - Análisis profesionales 	<u>Canales</u> <ul style="list-style-type: none"> - Plataforma web - Aplicación móvil - Redes sociales - Red de gestorías 	
<u>Estructura de Costes</u>			<u>Fuente de Ingresos</u>	
<ul style="list-style-type: none"> - Infraestructura cloud (coste variable) - Coste acuerdos con entidades financieras - Coste Mantenimiento y desarrollo de la plataforma - Marketing y publicidad 			<ul style="list-style-type: none"> - Tarifas por tipo de plan - Pago por análisis profesional - Comisiones a bróker/bancos por intermediación 	

Figura 1. "Lean Canvas". Adaptación del modelo Canvas.

Fuente: The Business Model Canvas

CAPÍTULO 4 SECTOR DE REFERENCIA

4.1. INTRODUCCIÓN

Para realizar los análisis sobre la estructura económica, financiera y la cuenta de resultados, tomaremos compañías del sector fintech semejantes a nuestra startup. Aunque ninguna compañía proporciona el mismo servicio que nuestra empresa, para calcular e interpretar ratios si pueden servirnos de referencia.

En la elaboración del análisis sobre la estructura económica recapitularemos los datos de las compañías como; los periodos medios, activo no corriente, endeudamiento, ventas, etc. Con el fin de extraer los ratios económicos y financieros.

La muestra elegida ha sido extraída de la base de datos SABI (Sistema de Análisis de Balances Ibérico), para realizar la búsqueda hemos seleccionado los siguientes parámetros de filtro:

- Código de actividad: 62. Security and commodity brokers, dealers, exchanges and services. 64. Insurance agents, brokers and services.
- Estados España: Activa.
- Número de empleados: mínimo 0, máximo 50. (Alguna excepción incorporada, para dar más fiabilidad al sector. Incorporamos alguna compañía reconocida; como Fintonic).

Las empresas seleccionadas son:

- Bizum SL.
- Strands Labs SAU
- Redsys Salud SL.
- Fintonic SL.
- Holded Technologies SL.
- Paycomet SL.
- The Fintech Laboratory SL.
- Vatcointech SL.
- Fintonic Servicios Financieros SL.
- Divilo Fintech SL.
- Ebanq Fintech SL.
- Inbestme Europe SA.

De esta lista de compañías extraemos conclusiones iniciales como la vida media del sector:

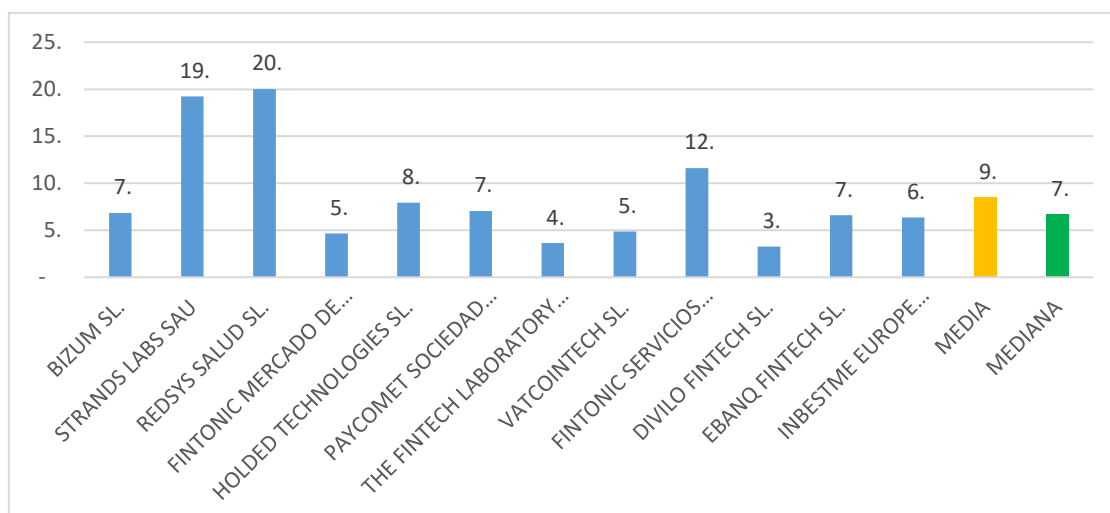


Gráfico 7. Vida del sector (años)

Fuente: Elaboración propia a través de SABI

Observamos empresas inferiores a 10 años de media. El hecho de ser empresas relativamente jóvenes implica una menor trayectoria en comparación con empresas más establecidas. Esto puede traducirse en una mayor volatilidad y vulnerabilidad ante los cambios en el entorno empresarial. Sin embargo, esta situación también abre una serie de oportunidades.

Las empresas emergentes suelen ser más flexibles y ágiles en su enfoque, lo que les permite adaptarse rápidamente a las demandas cambiantes del mercado. Además, al ser parte de un mercado joven, estas empresas están inmersas en un entorno de crecimiento potencial, lo que les brinda oportunidades para expandirse y desarrollarse en el futuro. La comprensión de estas dinámicas puede proporcionar una visión más completa de este mercado en crecimiento y contribuir a la toma de decisiones informadas tanto para inversores como para emprendedores en busca de oportunidades de inversión y crecimiento empresarial.

Además, un dato relevante a considerar es el promedio de empleados en este tipo de empresas:

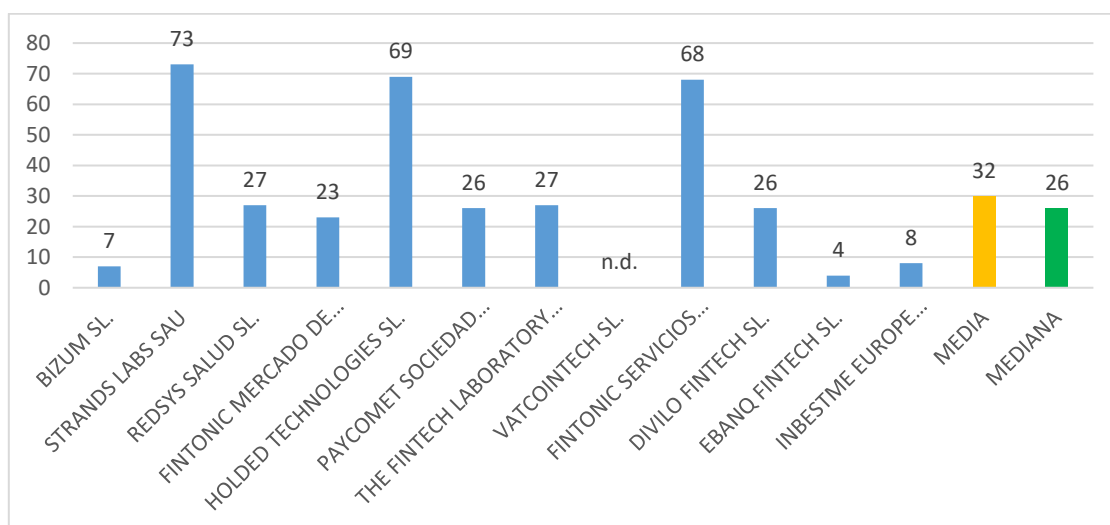


Gráfico 8. Número de empleados

Fuente: Elaboración propia a través de SABI

En su mayoría, estas empresas presentan un número de empleados inferior a 30, lo que las clasifica como pequeñas empresas en términos de su fuerza laboral. Esta característica refuerza la noción de que estamos tratando con un sector compuesto principalmente por organizaciones de menor tamaño, lo cual puede influir en su capacidad de recursos, estructura organizativa y dinámica de trabajo.

4.2. ANÁLISIS DE LA ESTRUCTURA ECONÓMICA

En el análisis de la estructura económica, tomaremos ratios como: Inmovilizado intangible/Activo No Corriente (porque este tipo de empresas el grueso de su activo debería ser la tecnología, marca, desarrolladas por ellas. También tomaremos los periodos medios existencia, cobro y pago, para conocer la estabilidad de los flujos de efectivo.

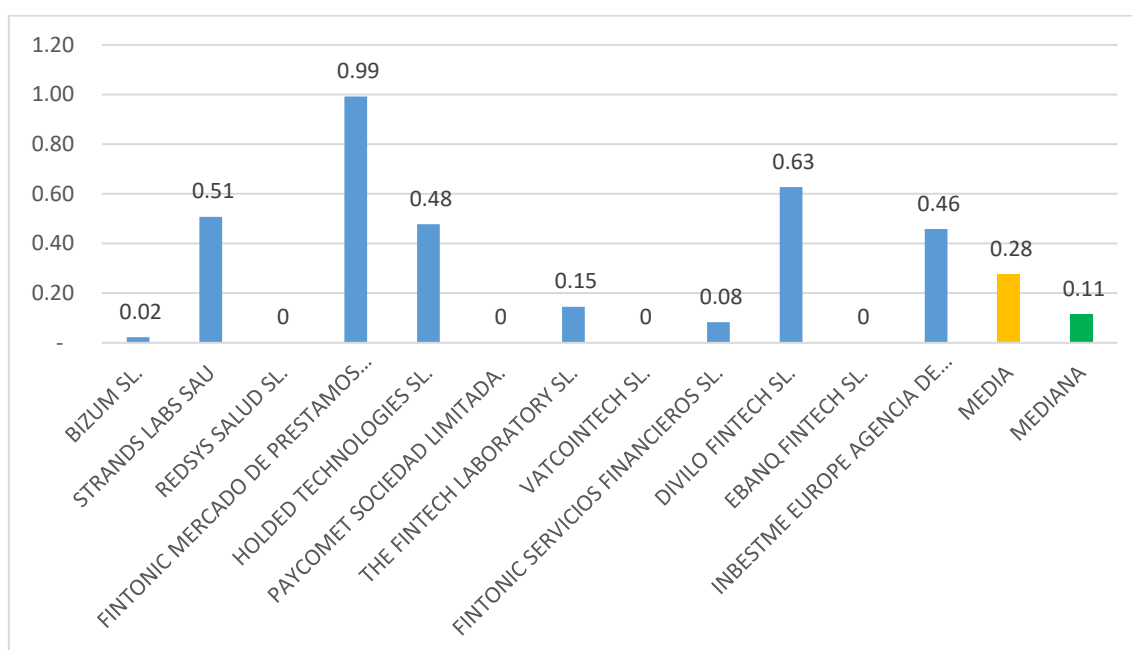


Gráfico 9. Inmovilizado Intangible / ANC

Fuente: Elaboración propia a través de SABI

Analizando este ratio, observamos que de media y en general, las empresas no activan su desarrollo o no pueden activarlo. Esto es una característica bastante relevante y perjudicial para las compañías, teniendo en cuenta que es su núcleo de activos.

En cambio, las compañías que si logran activarlo presentan unos ratios del 50% o superior. Si los intangibles no están reflejados en el balance y las inversiones intangibles son contabilizadas como gastos del período en que se realizan, tanto los resultados como el valor contable de los recursos propio aparecerán infravalorados en los estados financieros.

Por tanto, los inversores recibirán estimaciones sesgadas (conservadoras) del valor actual de la empresa y su capacidad para la creación de riqueza en el futuro (Cañibano et al., 1999).

A continuación, veremos los periodos medio de existencia (PMe), cobros (PMc) y pagos (PMp). Comenzando por el Periodo medio de existencia, vemos que es nulo, debido a

la naturaleza del negocio. La nota importante es que este tipo de empresas no presentan existencia en su balance.

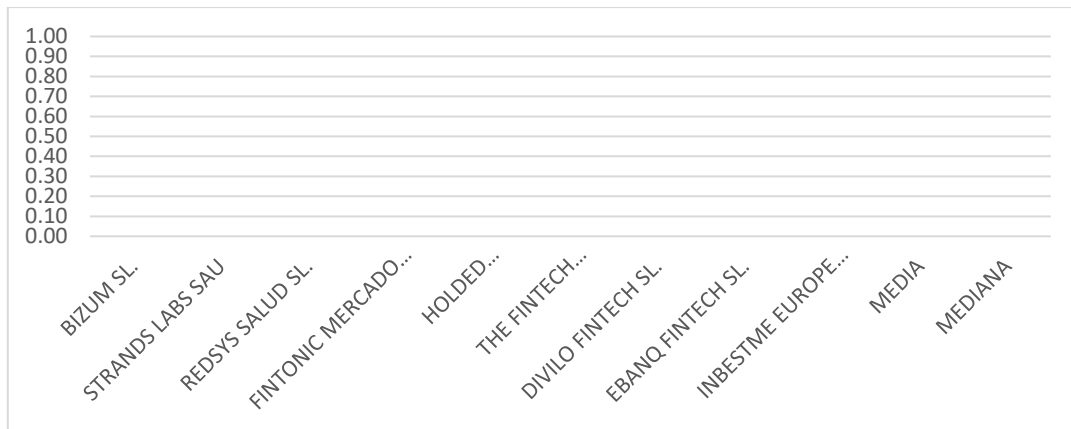


Gráfico 10. Periodo medio de existencia (PMe)

Fuente: Elaboración propia a través de SABI

Cuando consideramos los períodos medios de cobro y pago, es fundamental que el período medio de cobro sea inferior al período medio de pago. Esta práctica es indicativa de una gestión financiera saludable. Sin embargo, es importante señalar que algunas empresas no cumplen con esta regla, lo cual puede ser un síntoma de problemas financieros o incluso de riesgo de disolución empresarial, por falta de liquidez.

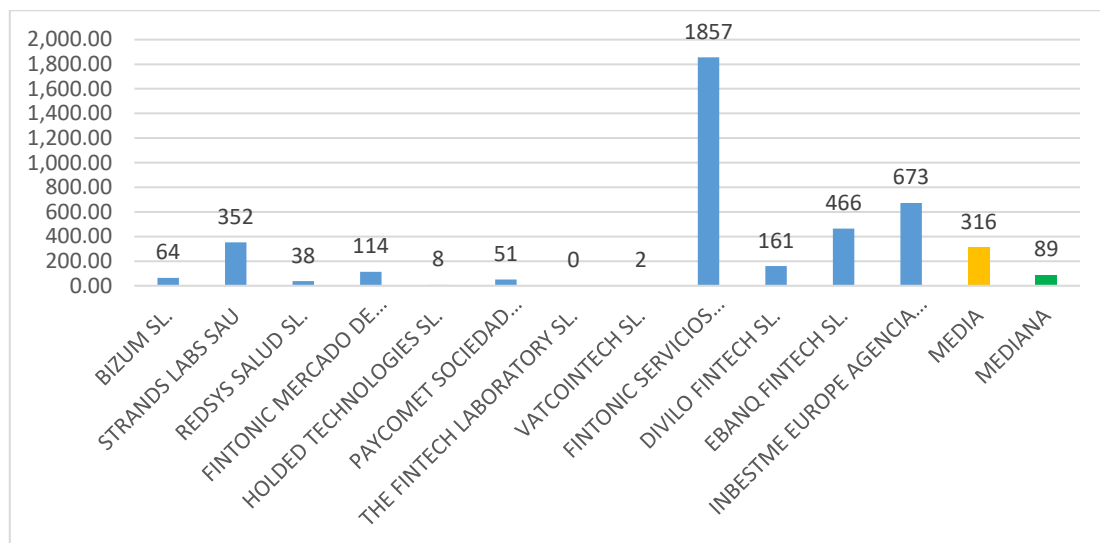


Gráfico 11. Periodo medio de cobro (días)

Fuente: Elaboración propia a través de SABI

Mientras más cercano a cero sea el PMc, bastante mejor para el ciclo del flujo de efectivo, contrariamente al periodo de pagos. Lo más recomendable es que exista un margen entre ambos periodos medio.

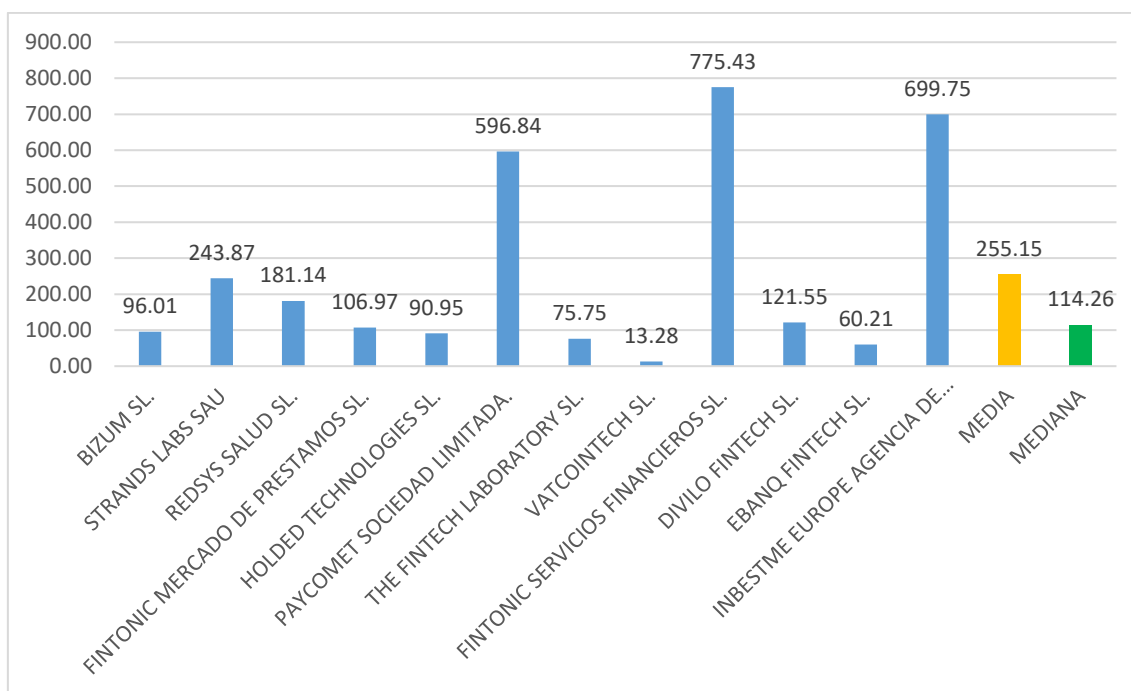


Gráfico 12. Periodo medio de pago (PMp)

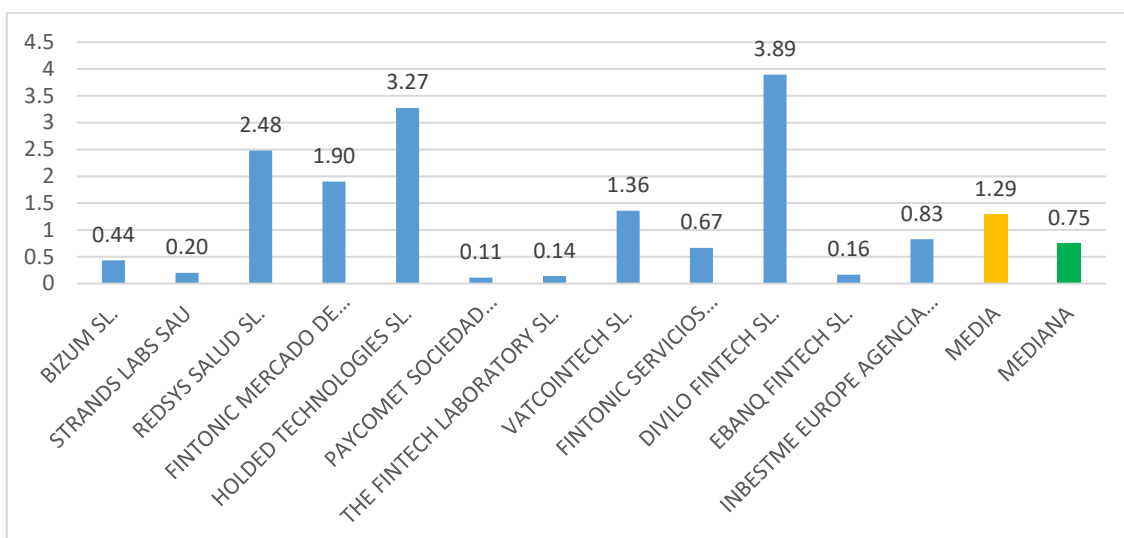
Fuente: Elaboración propia a través de SABI

4.3. ANÁLISIS DE LA ESTRUCTURA FINANCIERA

Según Jiménez Naharro y Palacín Sánchez (2007), la estructura financiera es la combinación de recursos para financiar las inversiones de la empresa. Asumiendo que contablemente la inversión de la empresa es clasificada como activo y el financiamiento es el pasivo y patrimonio (Contreras Salluca, N. P., & Díaz Correa, 2015).

La mayoría de las empresas obtienen financiamiento para su actividad mediante una combinación de fondos propios y fuentes de financiamiento externas, según la terminología utilizada en el Plan General de Contabilidad. Es muy raro que las empresas se financien exclusivamente con fondos propios a lo largo de su vida, ya que esto podría resultar en una rentabilidad financiera inferior a la que podrían lograr al financiar parte de sus operaciones con fuentes de financiamiento externas, como préstamos con costos financieros explícitos.

El análisis del endeudamiento contable se refiere al nivel de endeudamiento que tiene una empresa en un momento dado, desde una perspectiva estrictamente financiera (Fabra & Auditores, 2020).

Gráfico 13. Apalancamiento ($L = RA/RP$)

Fuente: Elaboración propia a través de SABI

Podemos concluir que, en promedio, en el sector este ratio se sitúa alrededor de 1, lo cual indica que las estructuras de las empresas se basan en una división equitativa de su capital entre recursos propios y recursos ajenos. En otras palabras, aproximadamente la mitad del capital proviene de fuentes internas de la empresa, mientras que la otra mitad se obtiene a través de financiación externa.

4.4. ANÁLISIS DE LA CUENTA DE RESULTADOS

Para llevar a cabo el análisis de la cuenta de resultados, nos basaremos en los siguientes datos y ratios como fundamentos de nuestra evaluación:

- Ventas
- Aprovisionamiento / Ventas
- Gasto de personal / N.º de Empleados
- OGE / Ventas
- I (%)
- ROI (BAIT/ACT) Y ROE (BN/FP)

Con la información proporcionada por SABI, procederemos a establecer las características del sector de referencia con el propósito de elaborar los apartados posteriores.

a) Ventas

Las ventas en una empresa son el pilar central, ya que, sin la existencia de ingresos o expectativas de obtener ingresos en el futuro, no existiría cometido para la creación de esta. En el gráfico, podemos observar que las compañías de este sector en España se muestran con ingresos de dimensiones bajas, con la excepción de aquellas que se encuentran apoyadas por grandes entidades financieras.

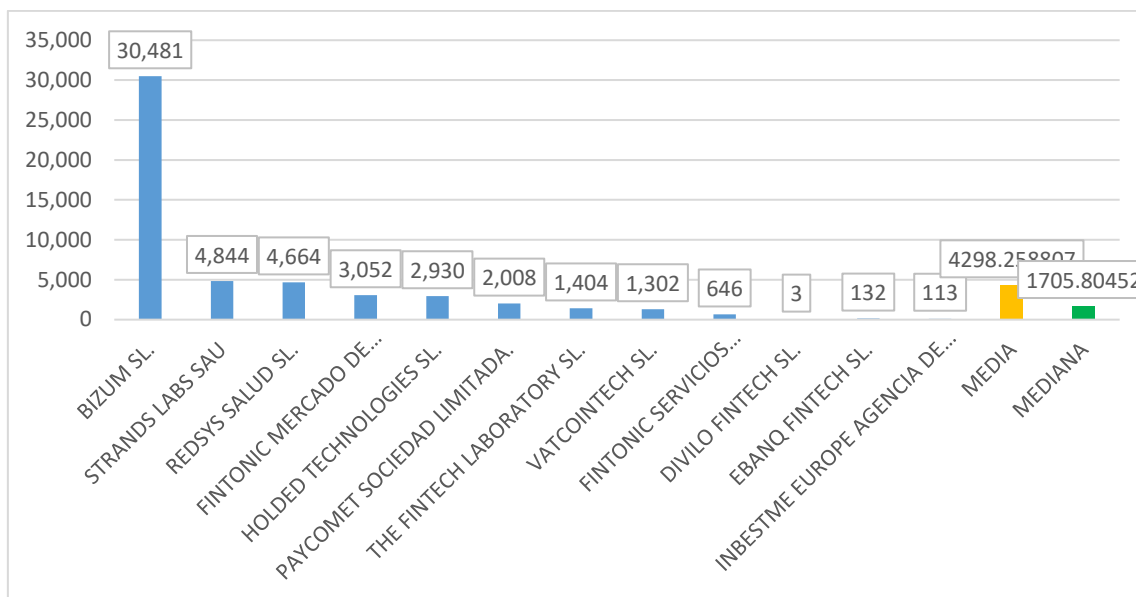


Gráfico 14. Ventas (miles €)

Fuente: Elaboración propia a través de SABI

b) Aprovisionamiento/ventas

El ratio de aprovisionamiento/ventas es una métrica financiera que permite evaluar la eficiencia de una empresa en la gestión de sus inventarios. Un ratio bajo indica una gestión eficiente de inventarios, mientras que uno alto puede indicar problemas de obsolescencia o falta de demanda.

En nuestro sector, este indicador revela la naturaleza del sector, dado que en su mayoría no se observa la existencia de aprovisionamiento.

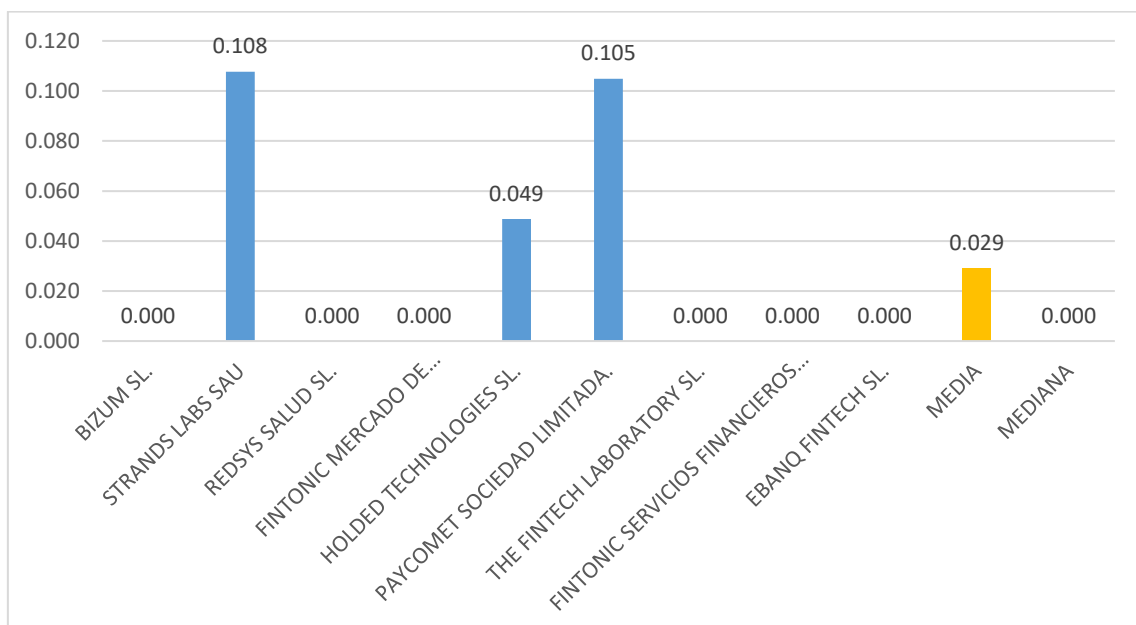


Gráfico 15. Aprovisionamiento / Ventas (%)

Fuente: Elaboración propia a través de SABI

c) Gasto personal por empleado

Según este ratio podemos conocer que la media de los sueldos pagados en este sector es bastante alta. Esto se debe a que la mayoría de los trabajadores tienen un perfil técnico y con una alta cualificación.

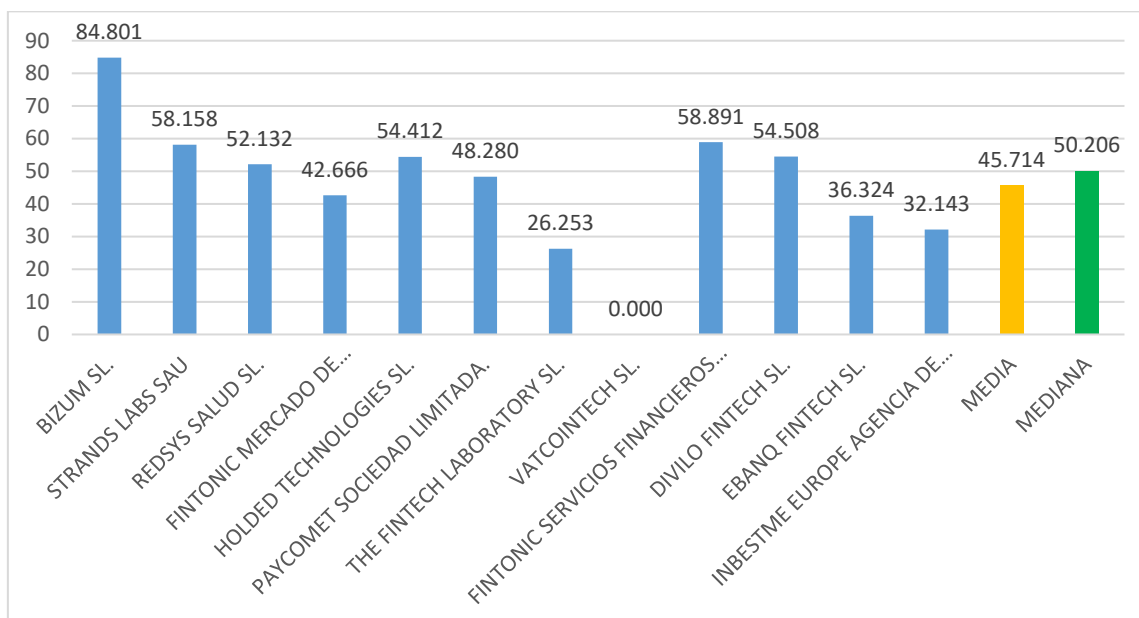


Gráfico 16. Gasto de personal por empleado (€)

Fuente: Elaboración propia a través de SABI

d) OGE / Ventas

El ratio de otros gastos de explotación/ventas es una medida financiera que ayuda a evaluar la eficiencia y control de los gastos operativos de una empresa en relación con sus ingresos por ventas.

Un ratio más bajo indica una gestión eficiente de los gastos operativos, lo que puede resultar en una mayor rentabilidad. Por otro lado, un ratio más alto podría indicar una necesidad de optimizar y reducir los gastos no directamente relacionados con la producción o ventas.

Es importante tener en cuenta el contexto de la industria y el tamaño de la empresa para obtener una evaluación precisa de su desempeño financiero, ya que, por ejemplo, como otros gastos de explotación podría incorporarse remuneraciones al equipo directivo

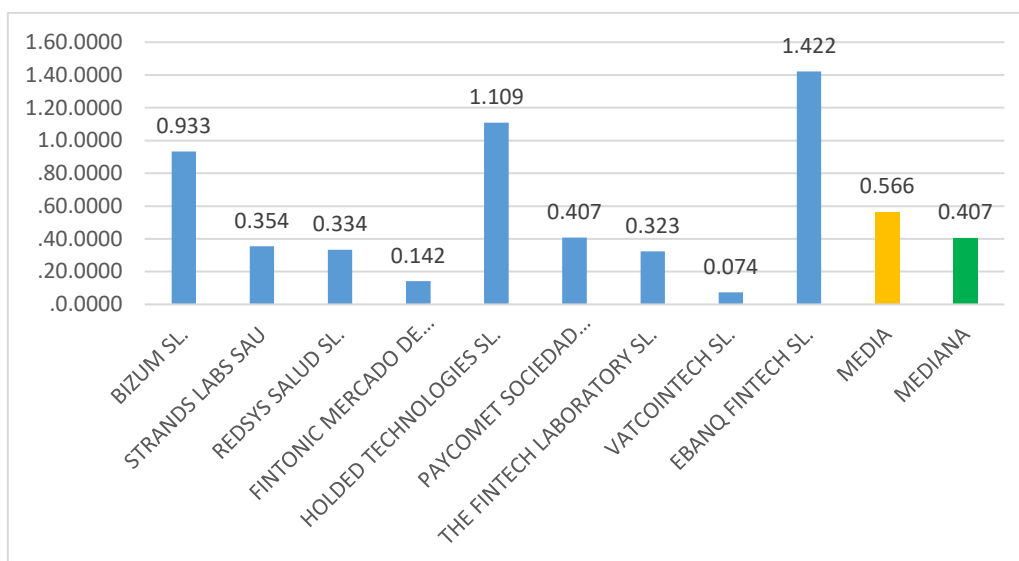


Gráfico 17. Otros gastos de explotación / Ventas

Fuente: Elaboración propia a través de SABI

Observamos que el ratio se encuentra de media sobre el 50%. Esto implicaría inicialmente, la posibilidad de mejorar la eficiencia de costes no operativos. Aunque no podemos extraer conclusiones objetivas sin conocer la naturaleza de los gastos.

e) Interés (%)

El interés financiero de una compañía se refiere a los gastos o cargos financieros que se derivan de la deuda o financiamiento utilizado por la empresa. Estos gastos suelen incluir el pago de intereses sobre préstamos, bonos u otras formas de financiamiento de deuda. El interés que presenta el sector es alrededor del 1%, esto significa que el coste de financiarse es bastante sólido, pudiendo dar lugar a una posición financiera saludable.

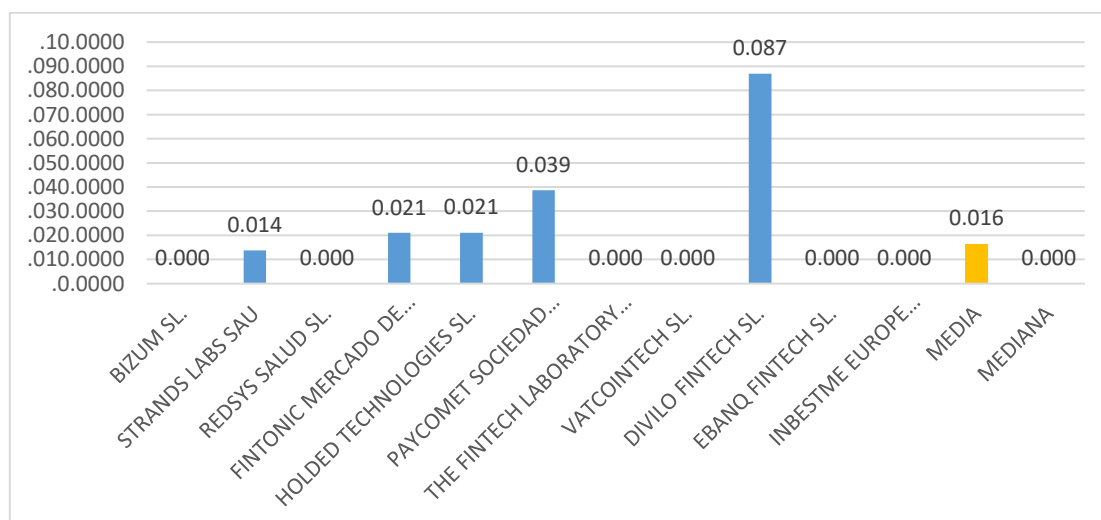


Gráfico 18. Interés

Fuente: Elaboración propia a través de SABI

f) ROA (BAIT/ACT) Y ROE (BN/FP)

Proviene de sus siglas en inglés Return On Asset y Return On Equity, lo que significa Rendimiento sobre los activos y Rendimiento sobre el patrimonio.

El **ROA** es un indicador de rentabilidad que muestra el nivel de eficiencia con el cual se manejan los activos promedio de la empresa, pues compara el nivel de utilidad obtenido por la empresa en el ejercicio contra el promedio de los activos totales de la empresa en los dos últimos periodos. (Pinelo & Miguel, 2011)

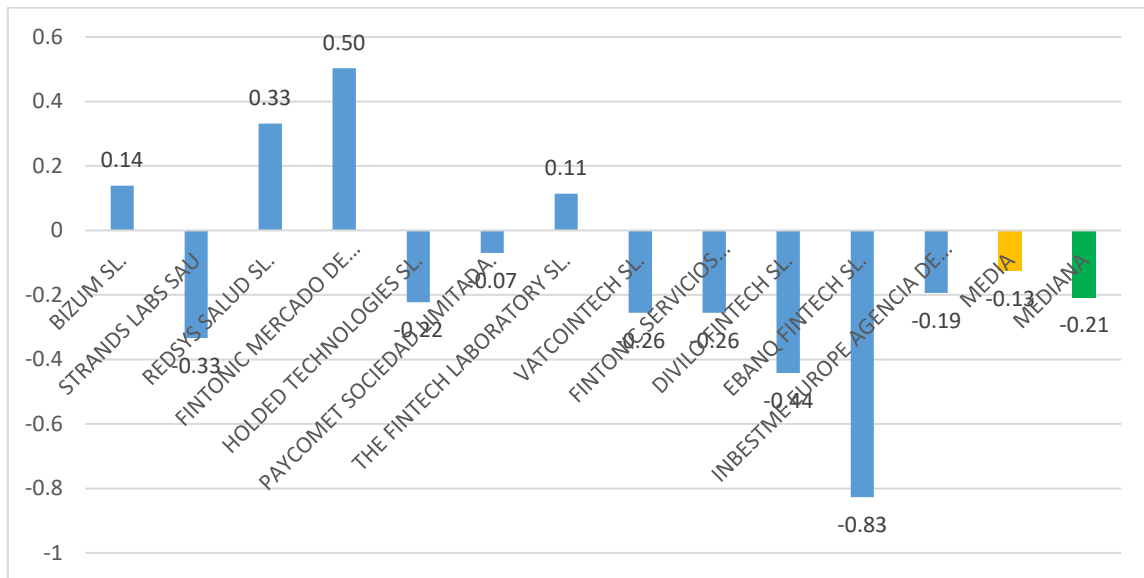


Gráfico 19. ROA (BAIT/ACTIVO TOTAL)

Fuente: Elaboración propia a través de SABI

Podemos extraer la conclusión de que la mayoría de empresas en este sector actualmente no generan BAIT positivos. Aunque las compañías que generan beneficios si lo hacen de forma significativa.

El **ROE** es un indicador de rentabilidad que manifiesta la eficiencia con el cual se han manejado los recursos propios que componen el patrimonio de la empresa, pues compara el nivel de beneficios obtenido por la empresa en el ejercicio contra el patrimonio promedio de la empresa en los dos últimos periodos (Pinelo & Miguel, 2011).

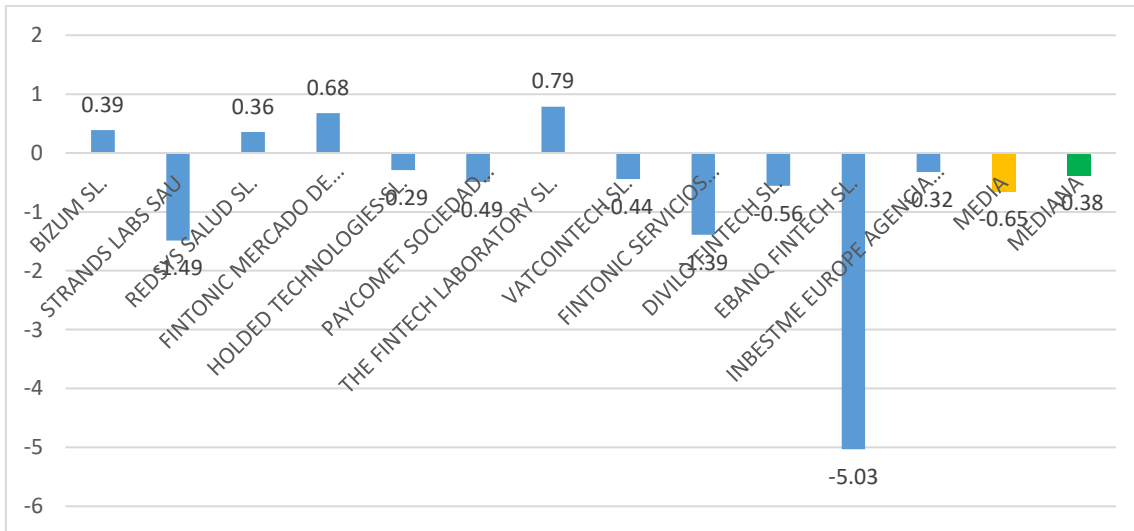


Gráfico 20. ROE (BN/FP)

Fuente: Elaboración propia a través de SABI

El sector enfrenta serias dificultades para generar beneficios positivos, lo cual se refleja en una semejanza casi idéntica con el ratio de Rentabilidad sobre Activos (ROA). Sin embargo, en el caso de aquellas compañías que logran superar estas dificultades y generar beneficios positivos, su rentabilidad suele ser alta.

Esto destaca la importancia de superar los desafíos y encontrar estrategias efectivas para que nuestra compañía pueda alcanzar resultados positivos.

CAPÍTULO 5 ESTRATEGIA FUTURA Y PLAN DE VIABILIDAD

5.1. INTRODUCCIÓN

Después de completar el análisis del sector de referencia, procederemos a elaborar la estrategia futura y el plan de viabilidad, basándonos en los datos previos. Las siguientes estimaciones serán calculadas según profesionales y desde un punto de vista conservador en un escenario normal.

Para iniciar la compañía, contaremos con un capital inicial de 28.000 euros. Este capital estará compuesto por una aportación en efectivo de 3.000 euros por parte de los socios y una activación de 25.000 euros del desarrollo de la plataforma web. La plataforma web será activada tras registrarse la marca y patentes sobre la tecnología. Nuestro balance inicial partirá de la siguiente estructura:

Inmovilizado	25.000.00 €	Fondos propios	28.000.00 €
		Capital suscrito	28.000.00 €
Inmovilizado inmaterial	25.000.00 €	Otros fondos propios	
Inmovilizado material			
Otros activos fijos		Pasivo fijo	- €
		Acreeedores a L. P.	
		Otros pasivos fijos	
		Provisiones	
Activo circulante	3.000.00 €	Pasivo líquido	- €
Existencias		Deudas financieras	
Deudores		Acreeedores comerciales	
Otros activos líquidos	3.000.00 €	Otros pasivos líquidos	
Total activo	28.000.00 €	Total pasivo y capital propio	28.000.00 €

Tabla 2. Balance de situación inicial.

Fuente: Elaboración propia

5.2. ESTRATEGIA DE MERCADO

En el marco de nuestra estrategia de mercado, seguimos avanzando considerando las metas de ventas y los gastos proyectados para el primer año y los próximos cuatro ejercicios.

Nuestro plan estratégico establece como objetivo alcanzar un volumen de ventas de un millón de euros para el año 2027, al mismo tiempo que buscamos contar con un equipo de 10 empleados dedicados al desarrollo y mantenimiento de nuestra tecnología, así como al área de marketing. Esta estrategia nos permitirá impulsar el crecimiento y la consolidación de nuestra empresa en el mercado, asegurando un enfoque especializado en la innovación tecnológica y una presencia efectiva en la promoción y comercialización de nuestros servicios.

Estas estimaciones sobre la evolución de los ingresos y gastos se enfocan en el aumento de las ventas, contratación de personal y el control efectivo de los gastos de gestión relacionados con nuestra actividad.

	2023	2024	2025	2026	2027
Ventas	100.000.00 € 10.00%	300.000.00 € 30.00%	500.000.00 € 50.00%	700.000.00 € 70.00%	1.000.000.00 € 0.00%
Nº empleados	1.	3.	6.	9.	10.
GP x empleado	30.000.00 €	30.000.00 €	30.000.00 €	30.000.00 €	30.000.00 €
Gasto de Personal	30.000.00 €	90.000.00 €	180.000.00 €	270.000.00 €	300.000.00 €
Crecimiento		300%	200%	150%	111%
Consumo Materiales/Ventas	2.00%	2.00%	2.00%	2.00%	2.00%
Otros Gastos Explotación/Ventas	50.00%	50.00%	50.00%	50.00%	50.00%

Tabla 3. Estrategia de mercado

Fuente: Elaboración propia

5.3. POLÍTICA DE INVERSIÓN

Con respecto a la política de inversión, contemplamos realizar una inversión de 100.000 euros en publicidad para llevar al mercado nuestra marca y promocionar nuestros servicios. Esta publicidad se ejecutará mediante los canales digitales como redes sociales, influencers del sector de las inversiones, etc. También analizamos hacer televisión, pero extraer métricas de eficiencia, captación de clientes... es prácticamente imposible y por tanto no pudiéramos calcular KPIs de marketing relevantes.

A su vez, realizaremos una inversión en equipos informáticos valorados por 20.000 euros para poder desarrollar nuestra actividad.

P O L Í T I C A D E I N V E S T I D O		2023	2024	2025	2026	2027
	Inversión Inmovilizado Inmaterial	100.000.00 €		- €	- €	- €
	Vida Inmaterial (años)	5	5	5	5	5
	Inversión Inmovilizado Material 1	20.000.00 €				
	Vida Inm. Material (años)	10	10	10	10	10

Tabla 4. Política de inversión.

Fuente: Elaboración propia

5.4. POLÍTICA DE FINANCIACIÓN

En relación a la estrategia de financiamiento, hemos decidido llevar a cabo una ronda de inversión (ampliación de capital) con el objetivo de recaudar 100.000 euros, conllevando una prima de emisión del 90%. Esta suma se destinará a llevar a cabo las inversiones planificadas. Además, solicitaremos un préstamo de 30.000 euros, con un interés máximo del 5% y un plazo de devolución de 7 años. Con esta combinación de fuentes de financiación, lograremos un total de 130.000 euros para respaldar nuestras necesidades financieras y garantizar el éxito de nuestros proyectos futuros.

P O L Í T I C A D E F I N A N C I A C I Ó N		2023	2024	2025	2026	2027
	Vida Inm. Inmaterial (años)	5	5	5	5	5
	Vencimiento Deuda Antigua (años)	15	15	15	15	15
	Interés Deuda Antigua (%)	4%	4%	4%	4%	4%
	Deuda Nueva	30000	0	0	0	0
	Vencimiento Deuda Nueva	7	7	7	7	7
	Interés Deuda Nueva (%)	5%	5%	5%	5%	5%
	Ampliación de Capital	90.000.00 €				
	Prima de Emisión	90%				

Tabla 5. Política de financiación.

Fuente: Elaboración propia

5.5. ESTRATEGIA DE CIRCULANTE

La estrategia de circulante que presentamos establece un objetivo de tesorería de 3.000 euros, tomando en consideración los promedios del sector. En cuanto a los períodos medios, se espera un período de cobro de 90 días y un periodo de existencia nulo. Por otro lado, el período medio de pago se sitúa alrededor de los 115 días.

Estas medidas buscan asegurar un flujo de efectivo óptimo y mantener un equilibrio financiero adecuado para la empresa. Es importante monitorear y ajustar periódicamente esta estrategia para adaptarse a las condiciones cambiantes del mercado.

E C S I T R C A U T L E A G N I T A E		2023	2024	2025	2026	2027
	Periodo Medio Cobro (PMC)	90.00	90.00	90.00	90.00	90.00
	Periodo Medio Existencia (PME)	-	-	-	-	-
	Periodo Medio Pago (PMP)	115.00	115.00	115.00	115.00	115.00
	Tesorería Objetivo	3.000.00 €	3.000.00 €	3.000.00 €	3.000.00 €	3.000.00 €

Tabla 6. Estrategia de circulante.

Fuente: Elaboración propia

5.6. CUADRO DE CASH FLOW

A continuación, elaboramos el cuadro de cash Flow donde se observa un incremento significativo en los ingresos de explotación a lo largo de los años, pasando de 100.000€ en 2023 a 1.000.000€ en 2027. Sin embargo, los gastos también aumentan, incluyendo el consumo de mercaderías, el gasto de personal y otros gastos de explotación.

El EBITDA muestra una tendencia creciente, alcanzando los 180.000€ en 2027. A pesar de esto, el resultado antes de impuestos es negativo en el primer año, pero se vuelve positivo a partir de 2024, llegando a 151.928€ en 2027. Los gastos e ingresos financieros tienen un efecto negativo en el resultado financiero, disminuyendo el resultado ordinario antes de impuestos.

En cuanto a los impuestos sobre sociedades, se observa un aumento progresivo en línea con los mayores beneficios. Como resultado final, el ejercicio cierra con pérdidas en los primeros años, pero muestra una mejora significativa, alcanzando un beneficio de 113.946€ en 2027.

Estas proyecciones reflejan una evolución positiva previsional, donde los ingresos de explotación aumentan de manera significativa y se logra alcanzar EBITDA positivos, ya que destinaremos grandes esfuerzo para gestionar nuestros recursos de manera eficiente. Nuestra filosofía es marcar como objetivo un ebitda positivo y conseguir rentabilidades positivas.

Cuentas de pérdidas y ganancias	2023	2024	2025	2026	2027
Ingresos de explotación					
Importe neto Cifra de Ventas	€ 100.000.00	€ 300.000.00	€ 500.000.00	€ 700.000.00	€ 1.000.000.00
Otros Ingresos Explot					
TRPPI	€ -	€ -	€ -	€ -	€ -
Consumo de mercaderías y de materias	€ 2.000.00	€ 6.000.00	€ 10.000.00	€ 14.000.00	€ 20.000.00
Gasto de Personal	€ 30.000.00	€ 90.000.00	€ 180.000.00	€ 270.000.00	€ 300.000.00
Otros gastos de explotación	€ 50.000.00	€ 150.000.00	€ 250.000.00	€ 350.000.00	€ 500.000.00
EBITDA	€ 18.000.00	€ 54.000.00	€ 60.000.00	€ 66.000.00	€ 180.000.00
CAT	€ 27.000.00	€ 27.000.00	€ 27.000.00	€ 27.000.00	€ 27.000.00
BAIT	€ (9.000.00)	€ 27.000.00	€ 33.000.00	€ 39.000.00	€ 153.000.00
Ingresos financieros					
Gastos financieros	€ 1.500.00	€ 1.500.00	€ 1.500.00	€ 1.285.71	€ 1.071.43
Resultado financiero	€ (1.500.00)	€ (1.500.00)	€ (1.500.00)	€ (1.285.71)	€ (1.071.43)
Result. ordinarios antes Impuestos	€ (10.500.00)	€ 25.500.00	€ 31.500.00	€ 37.714.29	€ 151.928.57
Impuestos sobre sociedades	€ -	€ 6.375.00	€ 7.875.00	€ 9.428.57	€ 37.982.14
Resultado Actividades Ordinarias					
Ingresos extraordinarios					
Gastos extraordinarios					
Resultados actividades extraordinarias					
Resultado del Ejercicio	€ (10.500.00)	€ 19.125.00	€ 23.625.00	€ 28.285.71	€ 113.946.43

Tabla 7. Cuenta de resultados previsionales.

*Fuente: Elaboración propia***5.7. CUADRO CIRCULANTE**

El capital circulante, capital corriente o fondo de maniobra se calcula, desde el lado del activo, como la diferencia entre el activo y el pasivo corriente (o circulante) existente en un momento concreto. Si dicha diferencia es positiva habrá una parte del activo corriente que está financiada con recursos permanentes, entendiendo éstos como la suma del patrimonio neto más los fondos ajenos con vencimiento a largo plazo (Pérez-Méndez & García-Cornejo, 2009).

Elaborando el cuadro de circulante o cuadro de necesidades netas de capital circulante, estimamos el aumento progresivo de los deudores, esto puede afectar negativamente al flujo de efectivo. A su vez, el incremento de los acreedores de forma semejante podría perjudicar la estructura financiera. En definitiva, el capital circulante se vuelve negativo, tras el primer año, lo que puede ser un indicador de dificultades.

		2023	2024	2025	2026	2027
Existencias	- €	- €	- €	- €	- €	- €
Variación		- €	- €	- €	- €	- €
Deudores	- €	24.657.53 €	73.972.60 €	123.287.67 €	172.602.74 €	246.575.34 €
Variación		24.657.53 €	49.315.07 €	49.315.07 €	49.315.07 €	73.972.60 €
Otros activos líquidos	3.000.00 €	3.000.00 €	3.000.00 €	3.000.00 €	3.000.00 €	3.000.00 €
Variación		- €	- €	- €	- €	- €
Activo Corriente	3.000.00 €	27.657.53 €	76.972.60 €	126.287.67 €	175.602.74 €	249.575.34 €
Variación	- €	24.657.53 €	49.315.07 €	49.315.07 €	49.315.07 €	73.972.60 €
Deudas financieras	- €	- €	- €	- €	- €	- €
Variación		- €	- €	- €	- €	- €
Acreedores comerciales	- €	25.835.62 €	77.506.85 €	138.630.14 €	199.753.42 €	258.356.16 €
Variación		25.835.62 €	51.671.23 €	61.123.29 €	61.123.29 €	58.602.74 €
Otros pasivos líquidos	- €	- €	6.375.00 €	7.875.00 €	9.428.57 €	37.982.14 €
Variación		- €	6.375.00 €	1.500.00 €	1.553.57 €	28.553.57 €
Pasivo Corriente	- €	25.835.62 €	83.881.85 €	146.505.14 €	209.182.00 €	296.338.31 €
Variación		25.835.62 €	58.046.23 €	62.623.29 €	62.676.86 €	87.156.31 €
CC	3.000.00 €	1.821.92 €	- 6.909.25 €	- 20.217.47 €	- 33.579.26 €	- 46.762.96 €
NNCC		- 1.178.08 €	- 8.731.16 €	- 13.308.22 €	- 13.361.79 €	- 13.183.71 €

Tabla 8. Cuadro de circulante

*Fuente: Elaboración propia***5.8. PRESUPUESTO DE CAPITAL**

El presupuesto de capital es una herramienta utilizada en la gestión financiera de una empresa para evaluar y planificar las inversiones a largo plazo. En este caso, presentamos datos sobre las necesidades y fuentes de fondos durante un período de cinco años, desde 2023 hasta 2027.

Las necesidades de fondos representan las inversiones que la empresa debe realizar en activos inmovilizados intangibles y materiales. En el año 2023, se planea una inversión de 100.000€ en inmovilizado intangible (como comentamos anteriormente será la inversión en publicidad) y 20.000€ en inmovilizado material (para equipos informáticos).

En cuanto al fondo de maniobra, se observa unos valores negativos a lo largo de los años. En el año 2023, se estima que habrá una disminución de 1.178€, llegando a ser de 13.183€ en 2027.

Los recursos generados en operaciones son complementados con otros recursos financieros, como préstamos, capital social y prima de emisión. En el año 2023, prevemos un préstamo de 30.000€ y un capital social de €9.000 (política de financiación).

En resumen, al comparar las necesidades de fondos con las fuentes de fondos, se puede determinar si existe un exceso o déficit financiero. En nuestro caso, observamos un exceso de fondos para todos los años, a partir de 2023. El exceso acumulado aumenta progresivamente, llegando a 346.387€ en 2027.

Este exceso acumulado de fondos se refleja en el efectivo y activos líquidos de la empresa. A medida que se acumula el exceso de fondos, el efectivo y los activos líquidos aumentan, alcanzando un valor de 349.387€ en 2027.

En conclusión, el presupuesto de capital nos proporciona una visión clara de las necesidades y fuentes de fondos a lo largo de varios años. Esta previsión nos ayuda a planificar las inversiones, evaluar la liquidez y tomar decisiones financieras estratégicas para alcanzar los objetivos marcados a largo plazo.

	Previsiones				
	2023	2024	2025	2026	2027
NECESIDADES DE FONDOS					
Inversión inmovilizado intangible	€ 100.000.00	€ -	€ -	€ -	€ -
Inversión inmovilizado material	€ 20.000.00	€ -	€ -	€ -	€ -
INVERSIÓN INMOVILIZADO	€120.000.00	€0.00	€0.00	€0.00	€0.00
AUMENTO/DISMINUCIÓN FONDO MANIOBRA	€ (1.178.08)	€ (8.731.16)	€ (13.308.22)	€ (13.361.79)	€ (13.183.71)
CAF	€ -	€ -	€ 4.285.71	€ 4.285.71	€ 4.285.71
TOTAL NECESIDADES	€118.821.92	€ (8.731.16)	(€9.022.50)	(€9.076.08)	(€8.897.99)
ORÍGENES DE FONDOS					
RECURSOS GENERADOS EN OPERACIONES	€ 16.500.00	€ 46.125.00	€ 50.625.00	€ 55.285.71	€ 140.946.43
PRÉSTAMOS	€30.000.00				
CAPITAL SOCIAL	€ 9.000.00	€ -	€ -	€ -	€ -
PRIMA EMISIÓN	€ 81.000.00	€ -	€ -	€ -	€ -
TOTAL ORÍGENES	€ 136.500.00	€ 46.125.00	€ 50.625.00	€ 55.285.71	€ 140.946.43
EXCESO - NECESIDADES DE FONDOS	€17.678.08	€54.856.16	€59.647.50	€64.361.79	€149.844.42
EXCESO - NECESIDADES DE FONDOS ACUMULADO	€17.678.08	€72.534.25	€132.181.75	€196.543.54	€346.387.96
EFFECTIVO Y ACTIVOS LIQUIDOS	€20.678.08	€75.534.25	€135.181.75	€199.543.54	€349.387.96

Tabla 9. Presupuesto de capital.

Fuente: Elaboración propia

5.9. BALANCES PREVISIONALES

Considerando las estimaciones anteriores, pasaremos a realizar los balances de situación previsionales para los siguientes ejercicios y las cuentas de resultados probables.

Los balances de situación nos proporcionarán una visión de los activos y pasivos de la empresa en diferentes años. En el inmovilizado, se observa una disminución progresiva, con un valor de 10.000€ en 2027. Esto se debe principalmente a la reducción del inmovilizado inmaterial y material, ya que en los siguientes años elaboraremos otros planes para acometer inversión o activar trabajos de I+D+i.

El activo circulante muestra un aumento significativo, alcanzando los 595.963€ en 2027. Los deudores y otros activos líquidos contribuyen en gran medida a este crecimiento.

En cuanto a los fondos propios, se observa un aumento constante, llegando a 292.482€ en 2027. Esto se debe principalmente al incremento de los otros fondos propios (prima de emisión y resultados de ejercicios), mientras que el capital suscrito se mantiene constante.

En el pasivo, se observa un aumento en el pasivo fijo, principalmente debido a la deuda nueva y disminuye conforme vence la devolución. El pasivo líquido también experimenta un aumento, principalmente debido a los acreedores comerciales y otros pasivos líquidos.

En resumen, el balance de situación muestra una disminución en el inmovilizado pero un aumento en el activo circulante. Los fondos propios muestran un crecimiento constante, mientras que el pasivo muestra un aumento en el pasivo fijo (disminuye los siguientes ejercicios) como en el pasivo líquido, que si se incrementa progresivamente. En general, la empresa muestra un incremento en su patrimonio neto a lo largo de los años.

Balance de situación	ACTUAL	2023	2024	2025	2026	2027
Inmovilizado	25.000.00 €	118.000.00 €	91.000.00 €	64.000.00 €	37.000.00 €	10.000.00 €
Inmovilizado inmaterial	25.000.00 €	€ 100.000.00	€ 75.000.00	€ 50.000.00	€ 25.000.00	€ -
Inmovilizado material	- €	€ 18.000.00	€ 16.000.00	€ 14.000.00	€ 12.000.00	€ 10.000.00
Otros activos fijos	- €	€ -	€ -	€ -	€ -	€ -
Activo circulante	3.000.00 €	45.335.62 €	149.506.85 €	258.469.42 €	372.146.28 €	595.963.31 €
Existencias	- €	€ -	€ -	€ -	€ -	€ -
Deudores	- €	€ 24.657.53	€ 73.972.60	€ 123.287.67	€ 172.602.74	€ 246.575.34
Otros activos líquidos	3.000.00 €	€ 20.678.08	€ 75.534.25	€ 135.181.75	€ 199.543.54	€ 349.387.96
Total activo	28.000.00 €	163.335.62 €	240.506.85 €	322.469.42 €	409.146.28 €	605.963.31 €
Fondos propios	28.000.00 €	107.500.00 €	126.625.00 €	150.250.00 €	178.535.71 €	292.482.14 €
Capital suscrito	28.000.00 €	€ 37.000.00	€ 37.000.00	€ 37.000.00	€ 37.000.00	€ 37.000.00
Otros fondos propios	- €	€ 70.500.00	€ 89.625.00	€ 113.250.00	€ 141.535.71	€ 255.482.14
Pasivo fijo	- €	30.000.00 €	30.000.00 €	25.714.29 €	21.428.57 €	17.142.86 €
Acreedores a L. P.	- €	€ -	€ -	€ -	€ -	€ -
Otros pasivos fijos	- €	€ -	€ -	€ -	€ -	€ -
Deuda Nueva		30.000.00 €	30.000.00 €	25.714.29 €	21.428.57 €	17.142.86 €
Pasivo líquido	- €	25.835.62 €	83.881.85 €	146.505.14 €	209.182.00 €	296.338.31 €
Deudas financieras	- €	€ -	€ -	€ -	€ -	€ -
Acreedores comerciales	- €	€ 25.835.62	€ 77.506.85	€ 138.630.14	€ 199.753.42	€ 258.356.16
Otros pasivos líquidos	- €	€ -	€ 6.375.00	€ 7.875.00	€ 9.428.57	€ 37.982.14
Total pasivo y capital propio	28.000.00 €	163.335.62 €	240.506.85 €	322.469.42 €	409.146.28 €	605.963.31 €

Tabla 10. Balance de situación previsionales.

Fuente: Elaboración propia

CAPÍTULO 7 CONCLUSIÓN

A modo de cierre, tras haber realizado un análisis del sector de nuestra empresa, haber efectuado una descripción de nuestra startup (origen, equipo y modelo de negocio) y proyectado las principales magnitudes financieras, hemos llegado a unas conclusiones.

La creación de una empresa en el dinámico y altamente regulado sector fintech (tecnología financiera) plantea desafíos significativos para la viabilidad de nuestra startup. Sin embargo, a pesar de las dificultades, como empresa emergentes e innovadora nos enfrentamos al riesgo con la promesa de obtener prósperos beneficios y un impresionante crecimiento a largo plazo. El sector manifiesta de forma concisa grandes oportunidades en cuanto a el incremento de usuarios/clientes futuros y concepción de nuevos servicios, gracias a la implementación de tecnología.

Aprovechando la convergencia entre la tecnología y las finanzas, esta compañía busca revolucionar la forma en que se realizan las inversiones, convirtiendo el acto de invertir en algo fácilmente gestionable y mediante consenso grupal. Con una mentalidad audaz y un enfoque centrado tanto en la innovación como en la gestión del capital disponible, trataremos de lograr las estimaciones realizadas.

Enfocarnos en la gestión de la financiación, nace tras la observación del mercado y las estimaciones realizadas; controlar los gastos de personal y a su vez captar talento, será uno de los objetivos más difícil de alcanzar. Otra de las desafiantes situaciones identificadas es la necesidad de levantar una ronda de inversión de 100.000 euros, en un entorno con tanta incertidumbre.

Por tanto; en el escenario definido, el trabajo realizado puede vislumbrar algo de certeza a tantas promesas. La proyección de ebitda positivos desde un inicio sabemos que complicará el rápido crecimiento, pero nuestro plan de partida es conseguir una empresa rentable y con una estructura financiera sólida.

Finalmente, resaltar que somos consciente de las dificultades de emprender, pero la idea sobre la que se edifica esta compañía y el servicio que proporcionaremos presenta un potencial enorme de cambiar la forma en que se concibe, a día de hoy, el hecho de invertir tus ahorros. Pensamos que merece la pena intentar llevar a la practica el trabajo realizado.

Bibliografía

- Ayón-Ponce, G. I., Pluas-Barcia, J. J., & Ortega-Macías, W. R. (2020). El apalancamiento financiero y su impacto en el nivel de endeudamiento de las empresas. *Revista Científica FIPCAEC (Fomento de la investigación y publicación científico-técnica multidisciplinaria)*. ISSN: 2588-090X. Polo de Capacitación, Investigación y Publicación (POCAIP), 5(5), 117-136.
- Blank, S., & Dorf, B. (2020). *The startup owner's manual: The step-by-step guide for building a great company*. John Wiley & Sons.
- Cañibano, L., García, M., Covarsí, A., & Paloma Sánchez, M. (1999). *La relevancia de los intangibles para la valoración y la gestión de empresas: revisión de la literatura*. *Revista española de financiación y contabilidad*, (100) 17-88.
- Contreras Salluca, N. P., & Díaz Correa, E. D. (2015). Estructura financiera y rentabilidad: origen, teorías y definiciones. *Revista De Investigación Valor Contable*, 2(1).
- Fabra, U. P., & Auditores, G. V. (2005). El apalancamiento financiero: de cómo un aumento del endeudamiento puede mejorar la rentabilidad financiera de una empresa *Revista de contabilidad y dirección*, (2) 71-91.
- Jiménez Naharro, F., & Palacín Sánchez, M. J. (2007). Determinantes de la estructura financiera de la empresa. *Revista Europea de Dirección y Economía de la Empresa*, 16(4), 9–24.
- Pérez-Méndez, J. A., & García-Cornejo, B. (2009). *Gestión del capital circulante y rentabilidad en pymes*. <https://www.researchgate.net/publication/306079968>.
- Pinelo, A., & Miguel, A. (2011). *Análisis del ROA, ROE y ROI*. <http://hdl.handle.net/10757/608313>.
- Statista. (2022). *FinTech-In-depth Market Insights & Data Analysis*. <https://www.statista.com/study/45600/in-depth-report-fintech/>.

Anexos
