

# **Plataformes de fintech per al finançament empresarial a Catalunya: estat actual i perspectives**

**Autor: Eloi Noya Espinazo**

## **ABSTRACT**

En aquest document s'analitza l'ecosistema fintech català, amb un enfoc en les empreses de tecnologia financera que faciliten crèdit al teixit empresarial. El document ofereix una visió sobre l'impacte del fintech en la disponibilitat de finançament alternatiu per a petites i mitjanes empreses, especialment en un context de restricció de crèdit bancari des de la crisi de 2008. Les plataformes es classifiquen segons els tipus de solució financera que ofereixen, com ara el crowdlending, l'equity crowdfunding, el finançament de circulat i el finançament basat en ingressos. A més, s'aborden algunes tendències i desafiaments clau per al sector i el paper de Catalunya com a centre emergent en el sector fintech europeu. Finalment, l'informe intenta quantificar l'impacte econòmic d'aquestes fintechs, destacant-ne la generació d'ocupació i l'aportació al PIB català.

## **Paraules clau**

fintech, finançament empresarial, crowdfunding, crowdlending, pimes

# Introducció al fintech i al seu vertical de finançament empresarial

## Definició i àmbit del fintech

El sector fintech (abreviatura de *financial technology*, o tecnologia financera) es refereix a l'ecosistema d'empreses, normalment startups, que utilitzen la tecnologia i la innovació per millorar, automatitzar o transformar els serveis i processos financers tradicionals. Aquest sector combina les finances amb les tecnologies digitals avançades per oferir solucions més eficients, accessibles i adaptades tant a consumidors com a empreses.

El sector del fintech ha suposat una transformació profunda en la manera com es gestionen els serveis financers. Les fintech han aprofitat la digitalització i l'emergència de tecnologies com la intel·ligència artificial, la ciència de dades, el big data, les tecnologies d'experiència d'usuari o el blockchain, per a oferir productes i serveis financers innovadors, amb models de negoci novedosos respecte a l'oferta dels bancs incumbents. L'oportunitat que ha ofert el fintech es reflecteix en la inversió global que hi ha hagut en aquest sector en la darrera dècada. Segons informes de consultores com KPMG i Accenture, aquesta inversió global en fintechs va superar els 135.000 milions de dòlars el 2021.

Diversos factors han col·laborat a aquest creixement:

- **Avanços tecnològics:** L'adopció massiva de tecnologies com la intel·ligència artificial (IA), el machine learning, el big data i el blockchain ha permès desenvolupar nous productes i serveis financers més eficients i personalitzats.
- **Canvis en les preferències dels consumidors:** La generació mil·lennial i la Generació Z mostren una major predisposició a utilitzar serveis digitals i mòbils, exigint experiències més àgils i accessibles.
- **Regulacions més flexibles:** Molts governs i reguladors han reconegut el potencial de les fintechs per fomentar la competència i la inclusió financera, implementant marcs normatius més favorables i sandboxes reguladors.
- **Globalització dels serveis financers:** Les fintechs han trencat barreres geogràfiques, permetent a empreses i consumidors accedir a serveis financers internacionals amb facilitat.

En definitiva, la innovació en un sector com el financer que és, de llarg, la indústria més gran del món ha afavorit la inversió en aquest i per tant el sorgiment i creixement de moltes empreses en aquest àmbit. De fet, el fintech ha estat el sector on més inversió s'hi ha destinat fins l'any 2021, sent només desbancat a partir d'aquell any per un altre sector gegantí com és el de la salut, romanent el fintech en una segona posició.

L'àmbit del fintech abarca totes les activitats i tota la cadena de valor dels serveis financers, per tant aquest sector se subdivideix en tants d'altres, cada un d'ells enfocat a atendre una necessitat o procés financer diferent. Podem dividir el fintech en diferents verticals, dels quals destaquen:

- **Pagaments digitals i mòbils:** Aplicacions i plataformes que permeten realitzar transaccions electròniques de manera ràpida i segura, com ara moneders digitals i sistemes de pagament mòbil.
- **Préstecs i finançament alternatiu:** Plataformes de crowdlending, crowdfunding i d'altres models de negoci, que sovint connecten directament

prestadors i prestataris, eliminant intermediaris i agilitzant el procés de finançament.

- **Gestió financera personal i empresarial:** Eines que ajuden a administrar pressupostos, estalvis, inversions i despeses, sovint amb funcionalitats d'intel·ligència artificial per oferir recomanacions personalitzades.
- **Insurtech:** Innovacions en el sector assegurador que milloren la contractació, gestió i reclamació de pòlisses mitjançant tecnologies digitals.
- **Regtech:** Solucions tecnològiques que ajuden les institucions financeres a complir amb les regulacions legals de manera més eficient i automatitzada.
- **Blockchain i criptoactius:** Ús de tecnologies de registre distribuït per oferir transaccions més segures, transparents i descentralitzades, així com el desenvolupament de noves formes d'actius digitals.
- **Robo-advisors i gestió d'inversions automatitzada:** Plataformes que utilitzen algorismes per proporcionar assessorament financer i gestionar carteres d'inversió amb mínim intervenció humana.
- **Tecnologies de seguretat i autenticació:** Desenvolupament de sistemes avançats per protegir la informació financera i prevenir el frau, com ara biometria i autenticació de múltiples factors.

### **El segment del finançament empresarial dins del fintech**

El creixement del fintech dels darrers vint anys s'ha produït en gairebé la totalitat d'activitats i segments dels serveis financers, des de la gestió de l'estalvi i la inversió amb les anomenades wealthtechs fins al sector de pagaments, passant pels neobancs, le propostes de criptoeconomia i finances descentralitzades o bé solucions encaminades a afavorir l'anomenada banca oberta o noves infraestructures de mercat. D'entre totes aquests segments del fintech, l'àmbit del crèdit ha estat un on especialment s'hi ha invertit i d'on han sorgit més iniciatives emprenedores i de més ambició, i dins del crèdit, el finançament empresarial és on hi ha hagut probablement més focus i volums transaccionats.

El segment del finançament empresarial ha estat un dels més dinàmics i arreu del món han emergit una gran varietat de solucions innovadores per a satisfer les necessitats de finançament de les companyies i combatre l'escassetat de crèdit bancari que especialment han patit les petites i mitjanes empreses des de la Gran Crisi Financera de 2008. En aquests ja més de 15 anys des d'aleshores, ens hem trobat amb una restricció generalitzada del crèdit bancari que ha fet palesa la necessitat de trobar solucions diferents al tradicional finançament de les entitats financeres. Aquesta probablement ha estat la principal causa de l'emergència de l'anomenat finançament alternatiu, i com a subgrup dins d'aquest, el de les fintech dedicades al finançament empresarial.

Entre les solucions de finançament empresarial que el fintech ha fet possible es troben les següents:

- **El crowdlending**, també anomenat crowdfunding de préstec, marketplace lending, peer-to-peer lending o finançament participatiu de préstec, on múltiples inversors presten diners a empreses demandants de crèdit.
- **L'equity crowdfunding**, que també rep els noms de crowdfunding d'inversió o finançament participatiu d'inversió, on múltiples inversors inverteixen en el capital d'empreses i start-ups.
- **El finançament basat en els ingressos o revenue-based finance**, modalitat relativament recent al mercat que finança empreses d'elevat creixement i

necessitats de capital amb un finançament no dilutiu basat en els seus futurs ingressos.

- **L'anticipació de drets de crèdit** com factures o contractes mitjançant processos altament automatitzats, el que es coneix amb termes anglosaxons com invoice trading o supply chain finance, entre altres.
- **El crèdit instantani** (o gairebé) per a empreses, basat en la concessió mitjançant la gestió a temps real de grans quantitats de dades i l'ús d'algoritmes d'aprenentatge automàtic.
- **El crowdfunding específic del sector immobiliari**, que en totes les modalitats de finançament participatiu (equity o préstec) finança projectes immobiliaris o projectes on intervenen immobles com a garantia.

Així doncs, les fintechs han estat capaces d'omplir un buit en el mercat del crèdit empresarial. A diferència de les entitats financeres tradicionals, que sovint segueixen processos de concessió llargs i rígids, les fintechs han dissenyat solucions que permeten un accés més ràpid i eficient als fons necessaris per a les empreses. Utilitzant la tecnologia, aquestes plataformes poden avaluar de manera més precisa i en temps real la solvència i el risc de crèdit, eliminant la necessitat de la gran quantitat de paperassa associada amb els préstecs bancaris tradicionals. Moltes fintechs també ofereixen tipus de finançament que no estan limitats als criteris estrictes que solen aplicar les institucions bancàries, cosa que permet a empreses més petites o amb historials financers no convencionals accedir a finançament.

## **El sector del fintech de finançament empresarial a Catalunya**

### **L'ecosistema fintech a Catalunya**

En aquest creixement del sector fintech arreu del món, Catalunya no n'ha quedat a banda ni ha estat una excepció. El "Mapa del sector dels serveis financers" elaborat per la Generalitat aquest 2024 revela un total de 140 empreses Fintech i Insurtech amb activitat a Catalunya.

Catalunya és sens dubte un punt de referència per al sector del fintech, en especial pel que fa al segment del finançament empresarial. És conegut l'ecosistema empresarial i tecnològic molt dinàmic amb què compta Catalunya i en especial la ciutat de Barcelona. Barcelona se situa com la cinquena ciutat europea en atracció de startups tecnològiques segons el rànquing de Startup Heatmap Europe 2021.

L'esperit emprenedor de la ciutat, l'impuls d'associacions i iniciatives com Barcelona Tech City, Barcelona Activa, ACCIÓ de la Generalitat, el recentment creat Barcelona Finance Hub, escoles de negoci com IEF-Barcelona Finance School, Esade, IESE o ISDI, o els centres universitaris de base tecnològica com la UPC, UPF, La Salle o l'IQS, conformen un terreny fèrtil per al desenvolupament del fintech com ho han estat d'altres sectors tecnològics com el comerç electrònic, els videojocs o les startups de salut o healthtechs. Així mateix, esdeveniments internacionals com el Mobile World Congress i el 4YFN (Four Years From Now) han situat Barcelona al mapa global de la innovació, atraient talent, inversions i promocionant l'intercanvi de coneixement entre professionals del sector.

La història de l'ecosistema fintech a Catalunya es remunta a principis de la dècada de 2010, coincidint amb la recuperació de la crisi financera global del 2008. La necessitat de reinventar uns serveis financers sota sospita de falta de transparència i d'oferir

solucions més eficients i accessibles va impulsar l'aparició de startups tecnològiques centrades en el sector financer. Entre aquestes pioners del fintech a casa nostra mereix destacar-ne els següents:

- **Kantox**, llançada el 2011 com a startup de canvi de divises. Va tenir un enorme èxit i creixement a molts països pels seus preus competitius enfront la banca i el seu software de gestió del risc canviari. Fins a 2021 havia aconseguit transaccionar un volum de més de 15.000 milions de dòlars en els seus primers deu anys. Fou adquirida pel banc francès BNP per 120 milions d'euros l'any 2022.
- **Digital Origin**, després Pagantis, constituïda el 2011 i amb els negocis "QuéBueno" de crèdits ràpids a particulars i "Paga+Tarde" d'ajornaments en compres per internet. Va arribar a finançar més de 600 milions d'euros en crèdits al consum.
- **Dozen**, a l'inici anomenada TheCrowdAngel, que es va llançar com a plataforma d'equity crowdfunding el 2012 impulsada per Inveready. Ha protagonitzat rondes inicials de capital de startups que després han esdevingut referents, com Glovo o Red Points. Gairebé 30 milions d'euros s'han canalitzat a través d'aquesta plataforma amb seu a Barcelona.
- **LoanBook Capital**, constituïda a finals de 2012, llançada el 2013 i que va liderar a Espanya el segment del crowdlending per a empreses fins el seu tancament el 2019. Va aconseguir atorgar crèdit a 40 empreses cada mes amb un volum mensual de 3 milions d'euros finançats, un volum acumulat de més de 50 milions d'euros, més de 300 empreses finançades i arribant a uns actius sota gestió de gairebé 16 milions d'euros.
- **Finanzarel**, que es va fundar el 2013 i que es dedica al finançament de factures. Juntament amb LoanBook, Kantox i altres tres fintechs van constituir la primera associació espanyola d'empreses de tecnologia financera, que es va presentar oficialment l'abril de 2015 a Barcelona.
- **Novicap**, fundada el 2014, recolzada a l'inici per l'ecosistema de Seedrocket i amb seus a Barcelona i Londres, va començar amb el finançament de factures, per anar ampliant posteriorment el rang de solucions de circulat per a l'empresa. Ha rebut diversos premis com una de les fintechs de més creixement a Europa.

Com a contrapunt a aquestes dades que marquen un dinamisme particular en el fintech a Catalunya, és també cert que aquest creixement no ha estat l'únic que s'ha registrat a l'Estat espanyol, que ha vist créixer nombroses fintechs en places com Madrid o València, entre d'altres. La manca a Barcelona d'un sector financer tradicional potent i la concentració a Madrid d'entitats financeres, d'institucions d'inversió, així com dels principals òrgans reguladors, s'ha argumentat com un obstacle o fre per al desenvolupament més fort d'un ecosistema financer potent a Catalunya que accelerés encara més el creixement del sector fintech al nostre país.

En l'esmentat "Mapa del sector dels serveis financers a Catalunya" s'apunta el nombre de 37 les empreses dedicades al crèdit empresarial, de les que 23 són fintechs mentre que la resta són entitats financeres tradicionals. Aquestes 23 fintechs no necessàriament tenen la seva seu central a Catalunya, sinó que es recullen totes aquelles plataformes i companyies que són capaces d'atorgar crèdit a empreses catalanes, i per tant n'hi ha que el seu centre principal de decisió està fora de Catalunya, tant a la resta de l'Estat espanyol com a l'estranger. Respectant la notable tasca de recopilació que ha realitzat la Generalitat amb aquest Mapa, fem notar que han quedat fora de l'anàlisi un nombre rellevant de fintechs que no han quedat mencionades ni comptades en les xifres i volums de l'esmentat Mapa i que en aquest

informe intentarem corregir, si més no pel que fa a les fintechs dedicades al finançament empresarial.

En el present document, per tant, ens referirem a totes les fintechs que atorguen crèdit a les empreses catalanes, per bé que en alguns casos ho facin des de centres de decisió que se situen fora de Catalunya. El present informe tractarà de descriure l'amplitud del ventall de solucions de finançament que ofereixen les diferents fintechs que operen en el mercat català de crèdit empresarial i intentarà arribar a algunes conclusions sobre el potencial d'aquests instruments per a satisfer les necessitats financeres del teixit empresarial català.

### **Tipus de fintechs que ofereixen crèdit empresarial a Catalunya**

Sense arribar ni molt menys al grau de varietat, sofisticació i grans volums que tenen altres països com els anglosaxons o els grans Estats europeus com Alemanya o França, el panorama fintech a Catalunya comença a tenir una diversitat i innovació rellevant en les solucions financeres per a les empreses.

Procedirem a classificar les fintechs per la tipologia de solució de finançament que proporcionen, si bé cal fer l'advertiment que, a vegades, la seva oferta de productes comprèn més d'una categoria. En aquests casos de multiplicitat de solucions, farem referència a una d'elles, la que entenem més significativa, tot citant la seva proposta de valor completa, i no la repetirem en la resta de categories on també ofereixin solucions.

Per a les categories o subsegments farem servir la classificació esmentada en l'apartat "El segment del finançament empresarial dins del fintech".

### **Plataformes de finançament col·lectiu de préstec (crowdlending)**

Les plataformes de crowdlending són intermediàries que connecten directament inversors amb empreses que necessiten finançament. Aquest model permet a les empreses obtenir préstecs sense passar pels canals bancaris tradicionals, sovint amb condicions més flexibles i processos més ràpids.

Entre les característiques principals d'aquesta modalitat de crèdit, ens trobem que els préstecs són finançats per múltiples inversors, que poden ser tant particulars com institucionals, que a la vegada poden distribuir la seva inversió entre diversos préstecs, reduint així el risc. Pel que fa a les empreses, han d'aportar tota la informació necessària perquè els seus projectes de finançament siguin aprovats per la plataforma i els inversors sàpiguin el risc que assumeixen. Les sol·licituds de crèdit i els processos d'inversió es gestionen en línia, agilitzant els tràmits i reduint costos operatius.

Sovint la restricció per aquestes plataformes de crowdlending no és tant la captació de projectes a finançar, que és relativament senzilla donada l'escassetat de crèdit bancari i manca d'alternatives per a les empreses, sinó la limitada capacitat d'inversió fruit d'una insuficient massa d'inversors que prestin diners als projectes. Això fa que les plataformes acostumin a limitar l'import dels projectes a finançar en uns pocs centenars de milers d'euros, i que aquelles necessitats superiors a 500.000 euros o 1.000.000 euros tinguin difícil el finançament exclusiu mitjançant crowdlending. Potser l'única modalitat de crowdlending que sí és capaç d'arribar a xifres superiors al milió d'euros és en l'àmbit immobiliari, donat el major atractiu que té per a inversors

minoristes i, sobretot, al suport que aquests projectes immobiliaris solen rebre d'inversors institucionals (family office, vehicles d'inversió diversos, etc).

Descriurem seguidament amb detall les principals plataformes de crowdlending que atorguen finançament a les empreses catalanes, i citarem més breument la resta que tenim identificades.

- **MyTripleA**

És una plataforma de crowdlending que es va fundar el 2013, amb seu a Soria i Madrid, que ofereix diferents solucions financeres per a les empreses. Inicialment es va enfocar als préstecs amb garantia de SGR, finançats mitjançant crowdlending, i posteriorment va incorporar solucions de circulat com el factoring i el confirming.

En aquests deu anys MyTripleA ha finançat centenars d'empreses amb un volum acumulat superior a 100 milions d'euros. Els imports de préstec que habitualment és capaç d'oferir arriba en alguns casos als 600.000 €, però els imports habituals són entre 50.000 € i 300.000 €, i el termini màxim al voltant de 5 anys.

- **Colectual:**

És una plataforma de crowdlending amb seu a València i fundada el 2015. Es dedica al finançament de petites i mitjanes empreses sota el format de préstec i un especial enfocament ètic i responsable, prioritant els projectes sostenibles o d'impacte social. Els seus volums són modestos i els imports dels préstecs que aconsegueixen finançar en la plataforma són d'imports entre 20.000 € i 50.000 €, a uns terminis inferiors a un any.

- **Evenfi:**

Evenfi, nom actual de la plataforma abans anomenada Criptalia, té l'origen a Itàlia, on ve operant des de 2018. Van començar la seva activitat a Espanya el 2021 amb una delegació comercial, sent l'únic país a més d'Itàlia on tenen activitat fins el moment.

La plataforma porta gairebé 100 operacions d'empreses espanyoles finançades. Els imports habituals que financen estan entre els 20.000 € i els 100.000 €, a uns terminis entre un i quatre anys.

- **Ecrowd:**

Aquesta plataforma de crowdlending nascuda a Barcelona el 2013 està especialitzada en projectes amb impacte positiu tant en el medi ambient (energia, aigua, economia circular), com en l'àmbit social, de salut o educatiu, entre altres. Si bé puntualment s'han realitzat operacions de centenars de milers d'euros, amb el recolzament de grups inversors que complementen la inversió provinent de múltiples estalviadors minoristes, l'habitual són projectes d'eficiència energètica o inversions sostenibles quin import està entre els 15.000 i els 200.000 €. Porten ja més de 10 milions d'euros finançats a la plataforma en aquests gairebé 12 anys d'existència.

Adicionalment a les esmentades, cal assenyalar que **Stockcrowd IN**, que explicarem a la part de crowdfunding immobiliari, va incorporar el negoci de la plataforma Grow.ly, dedicada al crowdlending per a empreses. Aquesta activitat continua oferint-se ara dins la plataforma i marca única Stockcrowd IN, amb imports entre 20.000 i 100.000 € i uns terminis habitualment inferiors a un any.

Fem menció de **La Borsa Social**, explicada a l'apartat de crowdfunding d'inversió, que també obre la seva oferta al crowdlending per a empreses amb impacte, amb imports que no solen passar dels 150.000 €.

Per últim, fem menció a tres plataformes que van deixar d'operar i que en el seu moment van arribar a tenir imports rellevants dins del crowdlending: la mencionada més amunt **LoanBook Capital**, amb seu a Barcelona i que va liderar el sector del crowdlending a l'Estat espanyol entre 2014 i 2018 per volums i nombre d'empreses finançades; **October**, la plataforma que va néixer amb el nom de Lendix i que, amb origen francès, va arribar a establir-se a cinc països europeus, entre ells Espanya, amb un volum acumulat conjunt a Europa que es va acostar als 1.000 milions d'euros; i **Arboribus**, plataforma nascuda a Catalunya el 2012 i que va arribar a un volum acumulat d'uns 20 milions d'euros fins el seu tancament el 2019.

### **Plataformes de finançament col·lectiu de capital (equity crowdfunding)**

El finançament col·lectiu de capital, conegut internacionalment com a equity crowdfunding, és un model de finançament alternatiu que permet a les empreses captar capital a través de petites aportacions de múltiples inversors, generalment mitjançant plataformes en línia. A canvi de la seva inversió, els inversors reben una participació accionarial en l'empresa, convertint-se en socis o accionistes i participant en els beneficis futurs i el creixement del negoci.

El funcionament d'aquest finançament és el següent: l'empresa que necessita finançament presenta el projecte a una plataforma d'equity crowdfunding, proporciona informació detallada sobre el model de negoci, plans de creixement, equip directiu, projeccions financeres, necessitat de finançament i condicions de la inversió. Un cop avaluat i aprovat el projecte per part de la plataforma, es publica a la mateixa durant un temps determinat, en el què els inversors tenen temps d'examinar la documentació i de decidir si invertir-hi. Els inversors interessats fan la seva aportació de capital, que pot ser més o menys alta en funció de les seves capacitats i de la confiança en el projecte.

La naturalesa dels projectes a invertir és diversa, però acostumen a tenir en comú que es tracta d'empreses de recent creació o que encara es troben amb ingressos insuficients i necessiten capital per a créixer de forma important i arribar a ser rendibles amb aquest creixement. L'àmbit d'inversió per tant és el propi del capital risc i les fases on s'acostuma a produir-se aquesta inversió és l'anomenada fase llavor (l'empresa encara no té un producte acabat o està en una fase molt inicial de sortida al mercat) i la fase creixement (l'empresa requereix capital per acabar de formar l'equip, ampliar el producte i sobre tot escalar el negoci). Des del punt de vista de la inversió, per tant, qui participa en una ronda d'equity crowdfunding no ha d'esperar un retorn via dividends sinó una monetització a llarg termini via revalorització de la inversió realitzada i aprofitant alguna finestra de liquiditat on poder vendre les seves participacions (via operació corporativa, entrada de nous inversors de capital risc en rondes posteriors, o una eventual sortida a borsa).



Existeixen moltes plataformes d'equity crowdfunding on una empresa catalana pot captar capital, però en destacarem les més vinculades al nostre país:

- **Dozen**

Va ser la primera plataforma de crowdfunding d'inversió sorgida a Catalunya, nascuda dins el paraigua de la coneguda gestora de capital risc Inveready, l'any 2012. La plataforma es dedica a connectar inversors amb startups tecnològiques o amb models de negoci innovadors d'alt potencial de creixement. Això permet als inversors participar en rondes de finançament a canvi de participacions en el capital de les empreses.

El tret diferencial de Dozen és que ofereix un model d'inversió col·lectiva que combina l'experiència del capital risc amb l'accessibilitat que permet el crowdfunding. Així doncs, en cada ronda de capital instrumentada per Dozen conflueixen inversors que, com qualsevol campanya d'equity crowdfunding, posen imports relativament petits (sol haver-hi un mínim import d'entre 1.000 € i 3.000 €), combinat amb inversors tipus business angel i family offices amb participacions més elevades.

Atès aquest model, la selecció dels projectes finançables és més estricta que en altres plataformes i és dut a terme per un equip d'analistes que sotmet a una *due diligence* cada empresa sol·licitat, procés en el que només una petita part és acceptada i es posa a disposició de la comunitat d'inversors de Dozen.

La selecció acurada de projectes i la bona connexió al ecosistema empenedor que li facilita Inveready i la seva comunitat d'inversors qualificats, expliquen probablement que per la plataforma de Dozen hagin passat en les fases inicials startups que després han esdevingut empreses exitoses a escala internacional, com Glovo, Red Points, Signaturit, Exoticca o Corner Job, que a la vegada han significat molt bons retorns per als inversors que van participar en aquestes rondes inicials.

- **Sego Finance**

Sota el nom recent de Segó Finance s'engloben diverses iniciatives de fintech i finançament alternatiu. La primera d'elles va ser SociosInversores, plataforma d'equity crowdfunding nascuda el 2010 a Madrid. Es va convertir en pionera al mercat espanyol a l'oferir una plataforma en línia que connectava empenedors amb inversors a canvi de participacions en el capital de les empreses.

Al llarg dels anys a través de SociosInversores desenes d'empreses i projectes han aixecat capital. Entre les empreses destaquen Finteca, Carnovo o PLD Space. Amb el rebranding de Segó Finance, el nom de SociosInversores ja ha deixat de fer-se servir i la plataforma d'equity crowdfunding ha passat a dir-se **Segó Venture**.

Juntament amb l'equity crowdfunding, Segó Finance també ofereix dos verticals més de fintech de finançament empresarial: **Segó Factoring**, que finança a les empreses anticipant-los factures dels seus clients solvents; i **Segó Real Estate**, que és de crowdfunding immobiliari.

- **Capital Cell**

La plataforma Capital Cell va ser fundada a Barcelona el 2015 i el seu focus és la biotecnologia, la medicina i la salut. De fet, es tracta de la primera plataforma europea

d'inversió col·lectiva enfocada exclusivament en aquest sector, oferint als inversors l'oportunitat de participar en empreses innovadores que desenvolupen solucions amb un alt impacte en la salut i el benestar de les persones.

Els projectes presentats són filtrats prèviament per la plataforma i un equip d'experts, i de forma habitual hi participen en la inversió tant inversors minoristes que inverteixen un import mínim que sol ser d'entre 500 a 1.000 euros, juntament amb inversors institucionals i qualificats (fons de capital risc, family offices) que hi inverteixen tiquets més elevats.

Fins el moment, ha aconseguit canalitzar 58 milions d'euros de forma directa en inversions en més de 100 projectes, entre ells molts que han aconseguit avenços significatius, patents, assajos clínics exitosos i acords amb companyies farmacèutiques. Per destacar-ne tres, mencionarem Minoryx Therapeutics, Peptomyc i Laminar Pharma.

- **Crowdcube**

La plataforma Crowdcube, nascuda l'any 2011 al Regne Unit, és la líder europea en el vertical de l'equity crowdfunding. Va començar a operar a Espanya el 2014, amb una seu a Barcelona, sent probablement la primera plataforma d'equity crowdfunding estrangera a establir-se a l'Estat espanyol.

La plataforma ofereix a les empreses que volen captar capital els seus més d'un milió d'usuaris registrats a nivell global en els diferents països on està establerta. L'equip de Crowdcube a Espanya proporciona suport en l'estratègia de finançament, comunicació i aspectes legals.

Algunes empreses catalanes reconegudes han captat capital a través d'aquesta plataforma, com l'empresa de roba i calçat de viatge sostenible Tropicfeel, amb una recaptació total de 2 milions d'euros en dues campanyes; la fintech ID Finance, que ofereix solucions de crèdit en línia i que va recaptar més de 5,2 milions d'euros a una valoració de més de 80 milions d'euros, en una campanya de 2019 que va representar una de les més grans mai fetes a Espanya; o Heura Foods, empresa tecnològica del sector de l'alimentació que ha realitzar tres campanyes de crowdfunding entre 2021 i 2023 a través de Crowdcube, aixecant un total de més de 11 milions d'euros.

- **La Borsa Social**

Va ser la primera plataforma de finançament participatiu registrada a la CNMV, l'any 2015, i el seu enfoc és únicament empreses amb impacte social o mediambiental. Com s'ha comentat, ofereix tant oportunitats d'inversió en capital (equity crowdfunding) com de préstec (crowdlending), tot i que el primer grup és més nombrós.

El nombre de projectes que es financen és modest, amb una mitjana de dos en cada moment, i els imports poden estar entre 150.000 € i 400.000 € de capital. Els projectes i empreses que solen ser admesos són de l'àmbit de la sostenibilitat (eficiència energètica, economia circular, reducció de residus o contaminants, etc) i l'impacte social (millores en l'educació, la salut o el risc d'exclusió).

Atesa la longitud de l'informe, i per no allargar més aquest apartat, citarem breument altres plataformes d'equity crowdfunding que també operen actualment a l'Estat espanyol i financen de manera regular empreses catalanes:

- **Startupxplore:** plataforma nascuda a València el 2014 i que ofereix invertir en startups que prèviament han estat filtrades per un grup d'àngels inversors. Alguns d'ells acostumen a invertir en aquestes empreses, el que suposa una certa validació per als inversors minoristes menys experts.
- **Fellow Funders:** plataforma que va néixer el 2017 com a equity crowdfunding i que posteriorment s'ha integrat al grup financer Orbyn, que ofereix un rang més ampli de solucions alternatives com sortida a mercats de capitals, entre altres.
- **Republic:** fins fa poc coneguda com Seedrs, és la segona plataforma més gran d'Europa, amb seu a Regne Unit. Fundada el 2012, va obrir una delegació comercial a Espanya el 2021.
- **Fundeen:** plataforma especialitzada en finançar projectes energètics sostenibles. Es va fundar a Madrid el 2017 i va presentant projectes a partir d'uns 600.000 € fins uns 3.000.000 €. La inversió sol haver-se de mantenir a uns terminis de 5 a 7 anys.

Podem esmentar diversos casos d'èxit d'empreses catalanes reconegudes que han fet servir el finançament col·lectiu de capital en les seves fases inicials. Un d'ells és Glovo, que abans de convertir-se en una de les empreses unicorn va fer una campanya d'equity crowdfunding a la plataforma Dozen (aleshores anomenada The Crowd Angel). Un altre cas d'èxit és el d'Holaluz, la coneguda comercialitzadora elèctrica, que va realitzar la captació de capital d'un projecte de construcció d'instal·lacions fotovoltaiques mitjançant una campanya a la plataforma Fundeen.

### **Plataformes de finançament de circulat**

El finançament de circulat engloba una sèrie de diferents solucions que tenen en comú proveir de liquiditat a les empreses i ajudar-les a gestionar el cicle de caixa o gestió del capital circulat.

Per a aquestes necessitats de liquiditat a curt termini, la banca tradicional ha proporcionat diverses solucions com l'anticipació d'efectes comercials, les línies de comerç exterior o les línies o pòlisses de crèdit. En aquestes entitats tradicionals, gairebé sempre la concessió del risc ve determinada per la solvència de l'empresa sol·licitant, fet que exclou totes aquelles petites i mitjanes empreses que passen problemes puntuals de tresoreria, que tenen una estructura financera molt millorable o que han incorregut en pèrdues o davallada d'ingressos en el darrer exercici, per exemple.

Veiem que en el sector financer tradicional costa molt que es concedeixi risc basat no en la solvència de l'empresa sol·licitant sinó en la solvència dels deutors de l'empresa. Així doncs, es deixa de finançar un volum important de drets de crèdit que moltes empreses tenen i que podrien fer servir per anticipar liquiditat.

Així és com un sector de fintechs han desenvolupat la seva proposta de valor: ser capaç d'anticipar drets de crèdit de les empreses, basant-se no en la solvència d'aquestes pròpies empreses sinó bàsicament en la solvència dels clients o deutors d'aquestes empreses. Han atès així les necessitats d'un nombrós volum de petites i mitjanes empreses a les que els costa accedir a finançament però que en canvi tenen bons clients, empreses molt més grans i solvents que elles, a les que presten serveis o serveixen productes i que per tant hi tenen drets de crèdit a pagar en uns mesos. El rusc que assumeix la fintech en anticipar aquests drets de crèdit descansa sobre tot en la qualitat del deutor (el client de l'empresa finançada) i no tant en la solvència de l'empresa sol·licitant.

Anem a repassar les plataformes fintech que més rellevància tenen en el panorama de finançament de l'empresa catalana, dins d'aquest vertical:

- **Novicap**

Novicap és una empresa fintech fundada el 2015 a Barcelona, especialitzada en el finançament de circulat per a tota classe d'empreses. L'empresa va gaudir d'un suport financer poc habitual ja que va tenir rondes rellevants per part de fons de capital risc, i un creixement en nombre de persones i mercats en diferents països. Actualment opera a Regne Unit i Holanda, a més d'Espanya.

La solució amb la que van començar va ser la bestreta o anticipació de factures. Mitjançant aquesta solució, les empreses poden anticipar el cobrament de les seves factures pendents, obtenint liquiditat immediata sense esperar els terminis habituals de pagament, que sovint són de 60 dies o més. El funcionament habitual és que Novicap avança fins al 90% de l'import de la factura en menys de 48 hores i quan el client de l'empresa finançada paga la factura es liquida l'operació.

Si bé Novicap va començar i va créixer en els primers anys anticipant els cobraments de les factures a tota classe d'empreses, amb les solucions d'anticip de factures, factoring i descompte d'efectes, posteriorment ha anat ampliant a algunes altres solucions dins de l'àmbit de les necessitats de circulat, volent convertir-se en un proveïdor financer més global per a l'empresa.

Així doncs, també ofereix actualment finançament del pagament a proveïdors, amb les solucions de línies de confirming estàndar i línies de confirming de pagament avançat; i línies de préstecs de circulat per a aquelles empreses amb millor qualificació creditícia. Novicap també disposa de dues solucions de gestió de pagaments, és a dir, productes financers més enfocats al finançament dels proveïdors de les empreses clients de Novicap, que són els anomenats autoconfirming i dynamic discounting.

La plataforma excel·leix especialment en quant a la tecnologia emprada i la digitalització de tots els processos des de l'admissió d'operacions, anàlisi de risc, formalització i seguiment de cada factura finançada.

Les xifres aconseguides per Novicap en aquests gairebé deu anys d'existència són força rellevants. Un volum acumulat de finançament que s'aproxima ja als 2.000 milions d'euros, i més de 8.000 empreses finançades, segons dades de la pròpia plataforma. Actualment té una capacitat de finançament de 200 milions d'euros, gràcies al fondejament de Fasanara, un fons britànic de deute privat.

- **Finalbion**

Finalbion és una entitat financera independent fundada a Espanya l'any 2014, especialitzada en oferir solucions de finançament de circulat per a empreses mitjanes i grans. Amb seu a Madrid i presència a altres ciutats espanyoles, Finalbion es posiciona com un partner estratègic per a empreses que busquen optimitzar la seva tresoreria i gestionar eficientment el seu capital circulat. Finalbion també disposa de filials a Londres i Luxemburg.

Les solucions financeres que ofereix Finalbion són el factoring, el confirming i els préstecs de circulat. Com la resta de fintechs, en no ser una entitat bancària els riscos que concedeix no s'inclouen a la CIRBE. La plataforma té un entorn tecnològic propi que li permet el procés de milers de factures i operacions de finançament amb molta eficiència.

Segons dades de la pròpia empresa, Finalbion ja supera els 4.500 milions d'euros finançats a empreses i s'ha convertit en un actor fonamental dins del finançament alternatiu amb les seves solucions de circulat.

Per tancar aquest apartat citarem breument altres plataformes de circulat que també operen actualment a l'Estat espanyol i financen de manera regular empreses catalanes:

- **Finanzarel:** és una plataforma fintech fundada l'any 2013 a Barcelona, especialitzada en proporcionar solucions de finançament de circulat per a petites i mitjanes empreses. Entre aquestes solucions destaquen l'anticipació de factures i el descompte de pagarés, a més de línies de confirming.
- **Bravo Capital:** es va constituir el 2013, té seu a Madrid i diverses delegacions comercials a ciutats com Barcelona, entre d'altres. És una plataforma especialitzada en solucions de circulat com el factoring, el confirming i els préstecs a curt termini amb garantia d'algun dret de crèdit.
- **Circulantis:** va ser de les primeres fintechs en proveir solucions d'anticip de factures i descompte de pagarés. Fundada el 2014 a València, ha transaccionat uns 200 milions d'euros en aquests deu anys. El fondeig es realitza amb múltiples inversors en un format de crowdlending.
- **Ebury:** és un cas especial dins d'aquesta categoria de circulat, perquè Ebury és una plataforma especialitzada en la gestió de divises i de pagaments exteriors, que com a solució addicional proveeix de finançament per a importacions i exportacions quan hi ha risc de canvi de divisa. La plataforma va néixer el 2009 i té la seu oficial a Regne Unit i la seu tecnològica a Espanya, i ràpidament va créixer obrint delegacions a més de 20 països. Entre els seus inversors hi ha el Santander i alguns fons de capital risc.
- **Findango:** és una fintech nascuda el 2019 i que ja porta més de 1.500 milions d'euros finançats mitjançant préstecs a curt termini amb garantia de factures i altres drets de crèdit. Té la seu a Madrid i compta amb una delegació comercial a Barcelona.

- **Inversa Invoice Market:** és una plataforma nascuda a Galícia que finança l'anticipació de factures sota la modalitat de crowdlending. Les factures solen ser d'import reduït, entre 5.000 € i 100.000 €. Porta uns 25.000.000 € finançats des de la seva fundació el
- **Capital Factor:** plataforma nascuda a Barcelona el 2021 que es dedica a l'anticipació de factures i el factoring. Els propietaris són un grup inversor xilè.
- **Borrox:** plataforma en línia de descompte de pagarés i anticipació de factures, tant sobre empreses privades com de l'administració pública. Amb seu a Barcelona i altres tres ciutats de l'Estat espanyol.

### **Plataformes de finançament basada en ingressos futurs (revenue-based financing)**

El finançament per a empreses d'alt creixement és un repte que no ha estat fàcil de resoldre. Una fórmula innovadora que ha sorgit és el finançament basat en ingressos, o en anglès 'revenue-based financing' (RBF). Mitjançant aquesta modalitat, les 'startups' i empreses d'alt creixement poden trobar finançament per desenvolupar producte o invertir en màrqueting. Pot ser una eina en forma de deute molt més factible d'aconseguir que un crèdit bancari. També és una alternativa a una nova ronda de capital que dilueix i distregui massa l'equip fundador.

El finançament basat en ingressos permet a les empreses, especialment a aquelles amb models basats en subscripcions, aprofitar les seves entrades de diners previstes en el futur per finançar-se. És una mena de préstec que es paga al llarg del temps, tot i que, en lloc de quotes mensuals fixes com les d'un préstec bancari típic, en aquest cas, els pagaments solen estar estructurats com un percentatge dels ingressos mensuals i, per tant, passen a ser pagaments variables que s'adaptin als fluxos d'ingressos del negoci.

Entre els avantatges d'aquest finançament per a les startups i empreses d'alt creixement hi ha:

- L'equip fundador pot conservar la propietat de la companyia: com que no es dilueix el capital, l'equip fundador maximitza els seus guanys en cas d'una futura venda de la companyia.
- És una alternativa viable al gairebé impossible préstec bancari: en empreses que encara tenen pèrdues, el finançament bancari no és una opció, però aquest instrument sí que pot ser-ho.
- Sol ser ràpid i no requereix garanties personals: l'equip fundador s'estalvia la inversió de temps en valoracions i negociació amb inversors.
- No requereix justificar la destinació de l'import sol·licitat: a més, en la devolució del deute, els pagaments flexibles en funció dels ingressos faciliten la gestió de la tresoreria.

És sens dubte una modalitat de finançament encara molt desconeguda però que va en augment. L'any 2023 el seu volum va ser de 3.380 milions de dòlars (segons el Revenue Based Financing Global Market Report de The Business Research Company). Es preveu que aquest any 2024 augmenti un 70% per arribar als 5.800 milions de dòlars. Així mateix, s'espera que aquest ritme no decaigui i que el CAGR fins al 2028 sigui del 64%, arribant a un volum transaccionat el 2028 de 42.000 milions de dòlars.

Aquesta modalitat de finançament l'ofereixen plataformes des de gairebé qualsevol indret del món i que poden arribar a finançar empreses catalanes des de la distància de milers de quilòmetres. D'entre aquestes plataformes en destaquem aquelles que per trajectòria, volum de finançament realitzat i possibilitat de finançar empreses catalanes hem considerat més rellevants:

- **Capchase:** fintech fundada el 2020 als Estats Units i presència a Espanya. Ofereix solucions de finançament de creixement per a empreses de software i models de negoci basats en ingressos recurrents (SaaS). Capchase permet que les startups i empreses de tecnologia accedeixin a capital sense diluir la seva propietat, mitjançant un avançament dels ingressos futurs provinents de subscripcions o contractes recurrents.
- **Wayflyer:** és una empresa fintech fundada l'any 2019 a Irlanda, que ofereix solucions de finançament i anàlisi de dades per a empreses de comerç electrònic (e-commerce). Wayflyer ajuda les empreses a accedir a capital per finançar l'inventari i el màrqueting, permetent-los créixer sense diluir la propietat. Amb oficines a Europa, els Estats Units i altres mercats clau, Wayflyer proporciona una opció de finançament flexible i adaptada a les necessitats del sector e-commerce.
- **Outfund:** és una plataforma fintech fundada el 2020 amb seu al Regne Unit, especialitzada en oferir finançament de creixement per a empreses de comerç electrònic, SaaS i startups tecnològiques. La seva solució de finançament està pensada per a empreses amb models de subscripció o ingressos recurrents que necessiten capital per a màrqueting, inventari o expansió sense haver de diluir el seu capital. Outfund ha ampliat la seva presència a diversos mercats, incloent-hi Espanya, on hi té una delegació comercial a Barcelona.
- **Kintai:** aquesta plataforma va néixer a Barcelona el 2021 amb la proposta de realitzar anticips de caixa a les empreses amb vendes mitjançant TPVs. La seva proposta s'ha anat ampliant amb finançament basat en els futurs ingressos de la companyia i en la connexió de bancs i els sistemes de gestió per entendre les finances de l'empresa i avaluar el límit de crèdit.

Dins d'aquest innovador segment cal també fer menció de **Ritmo**, una plataforma nascuda a Espanya i amb seus a Madrid i Barcelona, que va néixer el 2021 i que venia dedicada al finançament d'empreses de comerç electrònic basant-se en els seus ingressos. Malauradament va parar operacions el 2023 per dificultats en el creixement i en el fondeig, però va arribar a créixer exponencialment durant els dos primers anys, assolint xifres de finançament superiors als 200 milions d'euros i un gran nombre d'empreses finançades.

### **Plataformes de crowdfunding immobiliari**

El crowdfunding immobiliari s'ha convertit en una de les opcions financeres més exitoses i ha donat una alternativa per al finançament de promotors immobiliaris. Com ja sabem, la modalitat del crowdfunding facilita la connexió entre projectes i inversors i dona la possibilitat de finançar projectes, en aquest cas immobiliaris, que per diferents raons no troben encaix per ser finançats en el sector bancari.

Les raons de l'èxit del crowdfunding immobiliari comparativament amb altres modalitats del crowdfunding són diverses:

- En primer lloc, es tracta d'un tipus d'inversió que s'entén bé per part de molts inversors minoristes que hi participen, així com en inversors amb més capacitat com family offices, que tenen la inversió immobiliària entre les seves tesis.
- En segon lloc, aquests inversors, en un context de tipus d'interès baixos, busquen alternatives que ofereixin rendibilitats superiors i troben en el crowdfunding immobiliari la possibilitat d'accedir a projectes amb rendibilitats potencialment elevades, a més de proporcionar una oportunitat de diversificar inversions, minimitzant riscos per mitjà d'una cartera de projectes variats.
- Pel que fa als promotors i empreses del sector immobiliari, aquest model ofereix un accés més flexible al finançament en comparació amb els crèdits bancaris. Molts d'aquests projectes no compleixen els requisits per obtenir finançament tradicional, com poden ser el percentatge mínim de pre-vendes o el grau de palanquejament respecte el cost de la inversió.

Hi ha un nombre rellevant de plataformes de crowdfunding immobiliari que financen tota classe de projectes de promotors a Catalunya i la resta de l'Estat espanyol. Podem ressaltar-ne algunes d'elles:

- **Stockcrowd IN**

La plataforma Stockcrowd IN va néixer a Barcelona el 2017, inicialment amb la voluntat d'oferir oportunitats dins del sector immobiliari, per bé que la seva estratègia és anar ampliant els verticals als que vol finançar i donar així més diversificació als seus inversors.

Stockcrowd IN permet als promotors immobiliaris accedir a finançament per a projectes de promoció i desenvolupament immobiliari, dins de l'àmbit residencial. A través de la plataforma, els promotors poden captar capital de múltiples inversors interessats en el projecte.

La plataforma es va fusionar amb la plataforma de crowdlending per a empreses Grow.ly, conservant el nom i aprofitant la superior plataforma tecnològica que havia desenvolupat Stockcrowd IN. És probable que en els propers anys Stockcrowd IN vagi incorporant plataformes de finançament col·lectiu d'altres verticals.

De forma més breu, fem menció d'un grapat més de plataformes:

- **Urbanitae**: va ser fundada a Madrid el 2017 i se centra en projectes immobiliaris residencials amb un potencial de rendibilitat elevat, amb duracions de curt o mitjà termini (generalment entre 12 i 36 mesos).
- **Civislend**: també va ser fundada el 2017 a Madrid i, de forma similar a Urbanitae i Stockcrowd IN, se centra en finançar promocions residencials a terminis entre 12 i 24 mesos.
- **Wecity**: fundada a Madrid el 2020, ofereix inversions tant en format de deute com de capital, i acostumen a ser operacions pont entre 6 i 18 mesos abans de ser cancel·lades per un préstec promotor bancari.



## **Neobancs: propers finançadors?**

Els anomenats neobancs o bancs únicament digitals encara no han entrat en el finançament empresarial. La majoria de neobancs s'han centrat en el segment de particulars i, dins d'aquest, en la gestió de les finances personals, com els pagaments i l'estalvi i inversió, mentre que el finançament, activitat molt més complexa, ha quedat posposada de moment.

Addicional, ent a això, no hi ha gaires neobancs que es dediquin al segment de la petita i mitjana empresa. El neobanc europeu amb una aposta més forta pel segment empresa és **Qonto**, nascut a França i que compta amb una filial a Espanya i un centre de desenvolupament comercial i tecnològic potent a Barcelona. En el seu full de ruta hi ha proveir de solucions de finançament per a les pimes, fet que ha començat a assajar amb aliances amb altres fintechs com Kintai, per exemple, però caldrà esperar perquè desplegui una proposta de valor potent en finançament.

Hi ha dos neobancs de particulars, amb milions de clients en l'àmbit europeu i espanyol, que són N26 i Revolut. Ambdós estan creant propostes de valor per al segment empresarial sota el nom de N26 Business i Revolut Business. Veurem de quina manera en el futur articulen solucions de finançament per a les empreses catalanes.

## **Impacte econòmic de les fintech a Catalunya**

Malgrat l'impacte econòmic de les fintech en general i de les que es dediquen al finançament empresarial en particular és difícil de quantificar amb les dades disponibles, podem determinar que aquest impacte es manifesta en la creació de llocs de treball qualificats, el suport al creixement de les petites i mitjanes empreses (PIMES) i emprenedors, i en certs casos d'èxit.

### **Generació de llocs de treball**

Segons l'informe de l'AEFI de 2020, a Espanya hi ha més de 400 empreses fintech, que generen aproximadament 12.000 llocs de treball directes al país. No hi ha una xifra de llocs de treball específica de Catalunya, però podem estimar que, donat que Barcelona, i segons el mateix informe de l'AEFI, acull 120 empreses fintech (al voltant del 30% de les fintechs espanyoles), el nombre de treballadors en el sector fintech a Catalunya pot rondar els 3.500 - 4.000. Aquests llocs de treball inclouen desenvolupadors de programari, experts en dades, analistes financers, especialistes en ciberseguretat i professionals de màrqueting digital i desenvolupament de negoci. Un altre informe de la Cambra de Barcelona de 2022 situava els llocs de treball proporcionats per les fintechs catalanes en uns 6.000.

El creixement de les fintech a Catalunya ha estat sostingut. L'informe "El sector Fintech a Espanya" de Funcas (Fundació de Caixes d'Estalvi) indica que entre el 2016 i el 2021, el nombre d'empreses fintech a Catalunya va augmentar en un 60%, reflectint un creixement que es tradueix en noves oportunitats laborals.

Barcelona, en particular, s'ha consolidat com un hub tecnològic europeu, atraient professionals de tot el món. Segons Barcelona Digital Talent, més del 30% dels

professionals tecnològics a la ciutat són internacionals, aportant diversitat i experiència global al sector fintech.

En darrer lloc, tampoc és menyspreable el nombre de llocs de treball indirectes que el fintech genera, com és el cas de sectors com la consultoria, assessoria legal, formació, o esdeveniments, entre altres

### **Aportació al PIB i captació de finançament**

El sector fintech representa aproximadament un 1,2% del PIB de Catalunya, amb un valor generat anual que supera els 2.000 milions d'euros. Aquesta aportació inclou tant l'activitat directa de les fintech com l'efecte multiplicador generat per l'ecosistema tecnològic i de serveis auxiliars que en depenen. (Font: Departament d'Economia i Hisenda de la Generalitat de Catalunya)

El volum de finançament captat per les fintechs catalanes ha tingut també una evolució positiva fins el 2022. En aquest any aquest volum de finançament va superar els 500 milions d'euros, segons dades del Departament d'Empresa i Coneixement de la Generalitat de Catalunya.

### **Tendències i Futur del Finançament Fintech a Catalunya**

El vertical del fintech dedicat al finançament empresarial ha crescut en aquests darrers anys, no exempts de moltes dificultats i, per descomptat, no a la velocitat que es preveia fa uns anys.

Entre les tendències que marcaran els propers anys del sector del finançament fintech al món en general, i a Catalunya en particular, en destacarem les següents.

#### **Innovacions tecnològiques**

Com indica l'Informe "Fintech in Europe" (AEFI, 2023), l'adopció continuada i cada cop més ràpida de tecnologies emergents serà condició sine qua non per a la supervivència de les fintechs dedicades al finançament empresarial. Les tecnologies emergents més crítiques per a aquest sector seran:

- **la intel·ligència artificial i l'aprenentatge automàtic**, que permeten a les fintechs millorar l'avaluació del risc creditici i la personalització dels serveis financers.
- **la tecnologia blockchain**, que tal com apunta l'estudi "Blockchain in Financial Services" (Deloitte, 2022), està revolucionant el sector financer amb la seva capacitat d'oferir transaccions segures i transparents.
- **la banca oberta o open banking i les API**, que faciliten la compartició segura de dades financeres permetent a tercers parts oferir serveis financers innovadors; és sens dubte una tecnologia que facilita la col·laboració més estreta entre fintechs i banca tradicional.
- **la tokenització d'actius**, que obre possibilitats immenses en l'àmbit del finançament empresarial tal com indica l'informe "The Tokenization of Assets" (WEF, 2022), ja que permet convertir actius físics o financers en tokens digitals sobre una plataforma blockchain, possibilita el fraccionament de la propietat

d'actius valuosos, facilitant la inversió, i permet la negociació dels tokens en mercats secundaris, millorant la liquiditat dels actius.

### **Regulació i impacte en el mercat**

No hi ha dubte que la regulació és un factor clau que influeix en el desenvolupament i l'adopció de les solucions fintech. Tot i reconèixer la necessitat de certa regulació i protecció en un mercat tant sensible i sistèmic com el financer, des d'una perspectiva liberal cal fer èmfasi en com les exigències que marca l'àmplia normativa de mercats financers suposa un fre a la innovació i a la creació d'iniciatives empresarials dins del fintech.

Per afavorir la innovació s'ha establert a Espanya un sandbox regulatori o entorn de proves controlat on es poden desenvolupar projectes innovadors sota supervisió regulatòria i amb menys exigències formals durant un període de temps.

Pel que fa als models de finançament col·lectiu o crowdfunding, tant de capital com de préstec, la regulació que els aplica a l'Estat espanyol és la llei 5/2015, de 27 d'abril, de foment del finançament empresarial. En aquesta normativa s'estableix el marc legal de les anomenades Plataformes de Finançament Participatiu (PFP), amb l'objectiu de protegir els inversors i fomentar l'accés al finançament per a les empreses. Aquesta llei s'ha vist modificada pel Reglament (UE) 2020/1503, que harmonitza la regulació de les PFP en l'àmbit europeu.

L'impacte que aquesta regulació ha tingut sobre el mercat de finançament empresarial no ha tingut els efectes tan positius com en altres països i jurisdiccions. Les raons principals d'aquest limitat impacte són, entre altres:

- **Restriccions per a inversors no acreditats:** els inversors minoristes no acreditats tenen un límit màxim d'inversió de 3.000 euros per projecte i de 10.000 euros anuals en el conjunt de plataformes.
- **Processos burocràtics per a les plataformes:** han de complir processos com la tramitació de la llicència davant la CNMV, amb consultes al Banc d'Espanya, cosa que pot retardar el llançament i operativitat de les plataformes..
- És una **regulació més restrictiva que en altres països** i la implementació de la normativa europea s'ha produït amb retard a Espanya.
- **Excessiva protecció de l'inversor en detriment de la flexibilitat:** l'enfocament regulador posa un èmfasi elevat en la protecció de l'inversor, el que pot generar un marc excessivament rígid que dificulta l'operativa àgil i flexible necessària per a les plataformes de crowdfunding.
- **Manca de suport institucional** enfront altres països on entitats financeres públiques han canalitzat recursos a les plataformes.
- **Enfocament en projectes petits:** les limitacions fan que el crowdfunding sigui més adequat per a projectes de petita escala i es deixa fora empreses que necessiten finançaments més grans per créixer o innovar.
- **Rigidesa normativa que frena la innovació:** sembla difícil que la regulació actual accepti nous models de negoci o tecnologies emergents com la tokenització d'actius o l'ús de criptomònades en el crowdfunding.

En conclusió, la regulació del crowdfunding a Espanya, tot i buscar protegir els inversors i fomentar el finançament alternatiu, ha imposat restriccions i requisits que poden haver limitat el seu potencial com a eina efectiva per al finançament empresarial.

## **Oportunitats i desafiaments**

Entre les oportunitats que es presenten per al sector del fintech, podem destacar les següents:

- **Digitalització creixent:** com apunta l'Informe "Digital Economy and Society Index" (Comissió Europea, 2023), la pandèmia ha accelerat l'adopció de serveis digitals i ha ampliat per tant el mercat potencial per a les fintechs.
- **Col·laboració amb institucions tradicionals:** les aliances estratègiques entre fintechs i bancs ja es ve produint des de fa pocs anys i és una tendència que probablement anirà a més.
- **Expansió internacional:** l'harmonització de la regulació a Europa i la tecnologia podrà permetre a les fintechs catalanes accedir a mercats globals, o si més no a nivell europeu, amb més facilitat.

Enfront d'això, hi trobem també dificultats o desafiaments:

- **Compliment regulatori:** sens dubte adaptar-se a regulacions nacionals i internacionals és una tasca complexa i costosa.
- **Ciberseguretat:** l'increment de transaccions digitals eleva el risc de ciberatacs i requereix inversions significatives en seguretat.
- **Competència creixent:** l'entrada de nous actors, com les grans empreses tecnològiques al sector financer, o d'altres fintechs europees que entren a Espanya, incrementa la pressió competitiva.
- **Escassetat de talent especialitzat:** hi ha una alta demanda de professionals amb competències en tecnologia i finances.

## **Referències bibliogràfiques**

ALT, R., BECK, R., & SMITS, M. (2018). "FinTech y la transformación de la industria financiera". *Electronic Markets*, 28(3), 235-243.

ASOCIACIÓN ESPAÑOLA DE FINTECH E INSURTECH (2022): "Informe de Fintech e Insurtech en España 2022".

BOCK, C., SIEBENEICHER, S., & ROCKEL, J. (2022). "La «C» del crowdfunding es de cofinanciación: Explorar la cofinanciación participativa, un complemento de la financiación bancaria novedosa y tradicional". *Journal of Business Economics*, 92(9), 1559-1602.

CEJUDO, A., & RAMILI, X. (2013). "Crowdfunding. Financiación colectiva en clave de Participación". *Asociación Española de Fundraising*.

CHEMMANUR, T.J.; IMERMAN, M.B.; RAJAIYA, H. & YU, Q. (2020): "Recent developments in the fintech industry", *Journal of Financial Management Markets and Institutions*, 08(01), 2040002.

CLARKE, R.; RUSSEL, D. & SHI, C. (2024): "FinTech and Financial Frictions: The Rise of Revenue-Based Financing".

CUESTA, P. (2017): "La evolución del crowdlending en España"

CUMMING, D.J.; MEOLI, M. & VISMARA, S. (2019): "Does equity crowdfunding democratize entrepreneurial finance?". *Small Business Economics*, 56(2), 533-552.

ERRO-GARCÉS, A. & URIEN, B. (2021): "Crowdfunding platforms dynamics: When local connections matter". *Multidisciplinary Approaches to Crowdfunding Platforms*, 109-133.

GOMBER, P.; KOCH, J.-A. & SIERING, M. (2017): "Digital Finance and FinTech: current research and future research directions". *Journal of Business Economics*, 87.

HARASIM, J. (2021): "FinTechs, BigTechs and Banks – When Cooperation and When Competition?". *Journal of Risk and Financial Management*, 14(12), 614.

HASSAN, K.; SHOME, S. & VERMA, S. (2023): "FinTech in small and medium enterprises (SMEs): A review and future research agenda". *European Management Journal*, volum 41, 950-970.

KPMG (2024): "Pulse of Fintech H1'24. Global analysis of fintech funding".

LUFT, R. & WEINERT, A. (2021): "Análisis del mercado europeo de crowdfunding. Rendimiento y perspectivas". *European Research Studies Journal*, XXIV (Issue 4), 632-644.

ROJAS-BERRIO, S.P. et al (2024): "FinTech and its relationship to SMEs financing: a systematic literature review and future research agenda" DYNA, vol. 91, n.º 233, pp. 17–27.

VEGA, M. et al: (2024): "Linking financial ecosystem and the growth of young SMEs: evidence from Spanish regions". Review of Managerial Sciences.

WASZKIEWICZ, A.E. (2020): "Crowdfunding and financial system models". Prace Naukowe Uniwersytetu Ekonomicznego We Wrocławiu, 64(2), 97-108.