



FINANÇAMENT VIA FINTECH PER A PERSONES EMPRENEDORES, START-UPS I PIMES

Sumari

Introducció

- 1. Què és el fintech?*
- 2. Avantatges del finançament via fintech*
- 3. Tipus de finançament via fintech*
- 4. Recomanacions per accedir a finançament*



Introducció

En els últims anys, la tecnologia ha arribat a tots els sectors de l'economia, entre els quals els troba el sector financer. D'aquesta unió n'han sorgit les *fintech* o, en català, les tecnologies financeres. El concepte aglutina aquelles empreses que utilitzen les tecnologies digitals per dissenyar i oferir productes i serveis innovadors i alternatius als que ofereixen les entitats financeres tradicionals. El finançament n'és una branca que proporciona a les persones emprenedores una via interessant per obtenir fons que els permetin tirar endavant projectes empresarials.

Coneix les diverses fórmules de finançament via *fintech* i com accedir-hi.

1. Què és el *fintech*?

El terme *fintech* prové de la unió de les paraules en anglès *finance* i *technology* i fa referència a aquelles activitats que impliquen l'ús de la innovació i la tecnologia en el desenvolupament de productes i serveis financers. Les empreses *fintech* desgranen el negoci bancari en diverses àrees, conegudes com a “verticals”, i s'especialitzen en una d'elles per maximitzar la seva competitivitat. Ofereixen productes i serveis molt accessibles, atractius i intuïtius, dirigits a un públic nadiu digital que ha crescut en un entorn tecnològic i s'adapta amb rapidesa a aquests nous serveis. El seu objectiu és redefinir la forma d'entendre els serveis financers.

Les *fintech* treballen en diverses àrees o verticals com:

- Assegurances
- Assessorament i gestió patrimonial
- Banca mòbil
- *Big data*
- Ciberseguretat
- Criptoactius
- Finances personals
- Finançament alternatiu
- Gestió automatitzada de processos i digitalització
- Identificació online de clients
- Mercat de divises
- Pagaments i transferències

2. Avantatges del finançament via *fintech*

Segons [dades publicades per ACCIÓ](#), l'Agència per a la Competitivitat de l'Empresa de la Generalitat de Catalunya, el finançament de *start-ups* i pimes mitjançant plataformes catalanes *fintech* es va duplicar durant l'any 2020. Entre els mesos de gener i setembre, gairebé 500 pimes i empreses emergents van accedir al finançament alternatiu que ofereixen les *fintech*, i van aconseguir més de 135 milions d'euros a través de plataformes catalanes. Això suposa un +104% en comparació amb el mateix període de l'any 2019.

Quins són els motius d'aquesta tendència a l'alça? Les *fintech* ofereixen a les persones emprenedores i pimes diverses modalitats de finançament a través de plataformes digitals, que funcionen de manera àgil i flexible gràcies als beneficis tecnològics. Aquestes plataformes faciliten el registre i la sol·licitud del finançament necessari a les empreses i ofereixen temps d'aprovació i d'entrega de capital més ràpids i eficients. A més a més, han permès democratitzar l'accés als productes financers, fent-los arribar i entendre, de manera senzilla, a un conjunt més ampli i variat de persones usuàries.

Joan Torras, professor de finances d'EADA i coautor de l'estudi *Retos y amenazas del sector Fintech en España*, explica alguns dels avantatges del finançament via *fintech*. "Aquestes empreses s'especialitzen en només una àrea del negoci bancari i, a través de la tecnologia, la presenten de manera molt simple i intuïtiva per a l'usuari final. Aquesta tecnologia els permet simplificar processos i reduir costos. És per això que els tipus d'interès d'una *fintech* que ofereix finançament solen ser molt competitius. La tecnologia permet automatitzar processos com la gestió de riscos i requereix molts menys intermediaris, fet que també té un impacte directe en el preu. Finalment, cal tenir en compte la facilitat d'ús i de contractació. La *fintech* ofereix serveis i tràmits més ràpids i eficients, cosa que també interessa a les persones emprenedores", afirma.

3. Tipus de finançament via *fintech*

Existeixen dues tipologies principals de finançament a través de les tecnologies financeres:

- **Préstecs ràpids en línia.** Algunes *fintech* ofereixen plataformes online des d'on particulars i empreses poden sol·licitar i rebre préstecs de petits imports, que es concedeixen de manera àgil amb un tipus d'interès estipulat. Aquestes empreses actuen amb una fitxa bancària europea, com les entitats financeres



tradicionals, de manera que es regeixen per la mateixa regulació. Poden demanar uns mínims de solvència, entre d'altres indicadors.

- **Plataformes de *crowdfunding* o finançament col·lectiu.** Es tracta d'un punt de trobada entre persones emprenedores amb l'objectiu de desenvolupar un projecte i persones inversores que vulguin finançar propostes del seu interès. Mitjançant les noves tecnologies, es facilita la seva interacció i l'intercanvi de recursos. Les plataformes de *crowdfunding* tenen un període de temps establert per a la recaptació dels fons necessaris i només es fan arribar a la persona emprenedora si s'assoleix la fita marcada.

Dins del món del *crowdfunding* existeixen modalitats diferents:

- Plataformes digitals de ***crowdequity*** o de finançament col·lectiu d'inversió, especialment interessants per a *start-ups* i persones emprenedores que comencen en el món empresarial. Es tracta de plataformes que agrupen inversors i microinversors, tant particulars com professionals, i els connecta amb empreses que busquen socis i sòcies per entrar a la seva societat. Per tant, en aquest cas, les persones inversores participen directament en el capital de l'empresa. Després de recaptar els diners en el temps establert, cal formalitzar l'ampliació de capital i l'entrada dels nous socis i sòcies. Aquestes plataformes tenen un pacte de socis estàndard que es formalitza davant de notari. Les aportacions solen oscil·lar entre els 100.000 i els 300.000 euros.
- Plataformes de ***crowdlending*** o de finançament col·lectiu de préstecs, dirigides a empreses en marxa. Aquestes entitats posen en contacte persones inversores amb petites i mitjanes empreses que ja estan en funcionament i tenen certa capacitat de generar ingressos, però que necessiten un préstec per a un propòsit concret. L'entitat analitza el risc de l'empresa i publica el projecte perquè les persones inversores puguin fer les seves aportacions, actuant com a prestatàries. És important detallar bé la finalitat del projecte i en què s'invertirà la recaptació. Posteriorment, l'empresa ha de retornar els diners amb el tipus d'interès pactat. Els préstecs poden ser de fins a 150.000 o 200.000 euros.
- ***Invoice trading*** o descompte de factures. Aquesta modalitat ofereix a les empreses la possibilitat d'obtenir finançament a través del cobrament anticipat de factures, que es publiquen a una plataforma digital perquè persones inversores hi accedeixin i la financin. Un cop passat el termini de la factura, els inversors i inversores recuperen els diners més uns interessos pactats. Això permet a les empreses obtenir liquiditat i fer front a necessitats puntuals de tresoreria. La plataforma, prèviament, analitza la capacitat de pagament de la

factura i la situació financera de l'empresa. Els imports invertits solen variar entre els 3.000 i 20.000 euros.

- **Crowdfunding** de recompensa. Es tracta de plataformes digitals que permeten a les persones emprenedores obtenir una gran quantitat de microrecursos de diverses persones i entitats. Aquestes inverteixen els seus diners amb l'objectiu de contribuir a desenvolupar un producte o servei a canvi d'una recompensa estipulada. Per tant, cal establir quines són les recompenses en funció del nivell d'inversió. Sovint es realitzen prevendes, cosa que permet a l'empresa fer un primer testeig del seu producte o servei al mercat. Les aportacions solen ser de quantitats petites però nombroses.

4. Recomanacions per accedir a finançament

Cada plataforma de finançament té un funcionament propi i marca els seus requeriments. No obstant això, hi ha alguns aspectes en comú que cal tenir en compte si vols accedir a finançament via *fintech*.

- Per començar, cal tenir ben definida la teva idea de negoci o el teu pla d'empresa, en cas que encara no comptis amb una empresa en marxa. Optis per la via de finançament que optis, l'entitat prestadora o els teus inversors i inversores necessitaran conèixer bé el projecte si vols que hi confiïn. Defineix el detall del negoci, quina finalitat té i a quin públic va dirigit.
- Algunes empreses de finançament requereixen tenir una empresa en funcionament. Pot ser que et demanin tenir un mínim d'anys d'activitat o una facturació anual mínima. L'entitat *fintech* realitzarà un estudi econòmic del teu negoci per comprovar que sigui solvent i econòmicament viable. És important no comptar amb incidències de pagament o problemes de liquiditat.
- Tan important és presentar bé el teu projecte com realitzar-ne la promoció i difusió. Tindràs publicada la teva idea de negoci a la plataforma i hauràs de fer-la arribar al màxim de persones possible. En algunes ocasions, les plataformes també participen en aquesta difusió, promocionant els projectes a les persones inversores registrades.

Bibliografia:

Xarxa Emprèn. [Principals fonts de finançament per a pimes, persones autònomes i projectes d'emprenedoria](#)

ACCIÓ. [Es duplica en un any el finançament de start-ups i pimes catalanes a través de les plataformes 'fintech'](#)

ACCIÓ. [Creix un 140% el descompte de factures en línia a Catalunya el primer semestre i s'assoleixen els 82 MEUR en finançament empresarial](#)

Comisión Nacional del Mercado de Valores. [Guia ràpida: Què és fintech?](#)

EADA Business School Barcelona. [Retos y amenazas del sector FinTech en España](#)

Aquest informe es publica per proporcionar informació general sobre diferents temàtiques en matèria d'emprenedoria. El Departament d'Empresa i Treball no acceptarà sota cap circumstància cap responsabilitat per pèrdues, danys o perjudicis, sobre les decisions empresarials basades en dades o informacions que continguin aquest informe.