



La idea

En Crowdlending Expert, **ayudamos a tomar decisiones inteligentes** para maximizar el potencial de tus ahorros, invirtiendo en activos digitales de forma correcta gracias a:

- una correcta comprensión (formación)
- el acceso a estrategias de expertos (información)
- la identificación de oportunidades relevantes (conocimiento)
- el control de la información en tu tablero agregador personal (seguimiento)



El problema

En un contexto de altísima inflación¹ y bajos tipos de interés² los pequeños ahorradores se enfrentan a tipos de interés reales muy negativos para las inversiones sin riesgo (garantizadas). Un inversor afortunado con un depósito al tipo de interés del BCE, obtendría un tipo de interés real del -5,3%.

La inversión en activos tradicionales de riesgo ofertados por las entidades bancarias, como las acciones o los fondos de inversión, no salen mejor parados en el último año, con caídas superiores al 20% para el índice mundial de renta variable³ y una correlación atípica de doble dígito también para la mayoría de los índices de renta fija mundiales⁴.

Afortunadamente, las nuevas tecnologías facilitan la aparición de nuevas formas de inversión innovadoras, como las finanzas descentralizadas o DeFi, las criptomonedas o el préstamo entre particulares, que facilitan la desintermediación de las entidades tradicionales. Aunque algunas de dichas inversiones sólo son aptas para los inversores con un mayor apetito por el riesgo y/o conocimientos técnicos muy avanzados, como las criptomonedas, existen otras más abordables y con un binomio rendimiento-riesgo atractivo para muchos inversores. Las plataformas de financiación participativa, más comúnmente conocidas como crowdlending, se encuadran en esta categoría.

El crowdlending permite invertir a particulares en préstamos a individuos o empresas desde 10€. Dichas inversiones son canalizadas a través de plataformas en las que originadores de préstamos, a cambio de un pequeño margen que ceden a la plataforma, publican los préstamos para ofertar participaciones en los mismos a los posibles inversores. Además de su accesibilidad, los préstamos ofrecen rentabilidades con potencial (6-16% en euros) por un riesgo inferior al de la renta variable y disponen de una alta descorrelación respecto a otro tipo de inversiones, siendo una buena elección como parte de una cartera global de inversión.

No obstante, las reglas del juego no son tan sencillas encontrando cuatro participantes en el crowdlending:

- Los prestatarios: aquellos particulares y empresas que solicitan un préstamo.
- Los originadores de préstamos: conceden el préstamo al prestatario y lo ceden para su comercialización en plataformas, traspasando el riesgo. Los prestatarios acuden al originador porque el préstamo se concede más rápido y a menores tasas de interés que las que tendrían que pagar a entidades financieras tradicionales.
- Plataformas intermediarias: las cuales definen las tasas de interés para cada préstamo de acuerdo con el perfil de riesgo y publican una solicitud anónima en la plataforma para captar prestamistas, personas que aporten su dinero para financiar ese préstamo. También se encargan de tramitar los pagos.
- Los inversores: los pequeños ahorradores que invierten pequeñas sumas de dinero en los proyectos que han decidido apoyar. A cambio reciben intereses cuando el que ha solicitado el préstamo devuelve el dinero.



¹ <https://datosmacro.expansion.com/ipc-paises/Espa%C3%B1a>

² <https://datosmacro.expansion.com/tipo-interes>

³ <https://es.investing.com/indices/msci-world>

⁴ <https://www.wsj.com/market-data/bonds/benchmarks>

A fecha de octubre de 2022 se han identificado más de 90 originadores de préstamos y al menos 56 plataformas sólo en Europa (Mintos, Twino, PeerBerry, Lendermarkt, Vivento, IUVO, Robocash, Lenndy, Debitum Network, Viainvest, Estateguru, Bondora, ...)

Sumado a su funcionamiento, variables como la diversidad de plazos de inversión, tipologías de préstamos y originadores y la exposición que implican a riesgo de crédito, divisa o país hacen que la tarea de elegir las inversiones más adecuadas sea una tarea arduamente compleja.

La dificultad para el inversor aparece cuando se cruzan todos estos elementos, estableciendo un problema claramente identificado:

- **No consiguen entender de forma transparente** las reglas del juego, estableciendo las implicaciones de cada actor y cada elemento que forma parte de la ecuación.
- **No son capaces de identificar las estrategias más adecuadas**, en base a su interés personal y oportunidades relevantes del mercado.
- **No disponen de la información relevante** necesaria para actuar, así como consolidada para poder tomar decisiones.

Todo ello aún más difícil, si consideramos que la mayoría de literatura y entornos están en inglés, una barrera de acceso en las personas hispanohablantes.

La oportunidad

Según los datos de la Agencia Tributaria de las retribuciones dinerarias de declarantes del Impuesto sobre la Renta de las Personas Físicas (IRPF) del año 2020, 7.500.000 millones disponen de ingresos entre 21.000 y 60.000 euros, rango determinamos para cuantificar al el denominado pequeño inversor o inversor minorista que puede ahorrar alguna cantidad para destinar a inversiones de valor para él⁵.

Según el estudio trimestral de la plataforma global de inversión en multiactivos eToro llamado “El pulso del inversor minorista”, en mayo de 2022 un **42%** de ellos, estiman que las mejores oportunidades de inversión se encuentran en productos y servicios digitales⁶. Por lo tanto, hay más de 3.000.000 de españoles buscando oportunidades de inversión en el mundo digital. Si conseguimos que un 10% de ellos, 300.000, lleguen a formar parte de nuestra comunidad y de ellos un 3% pasen a ser club, podemos aspirar a 9.000 suscriptores de pago.

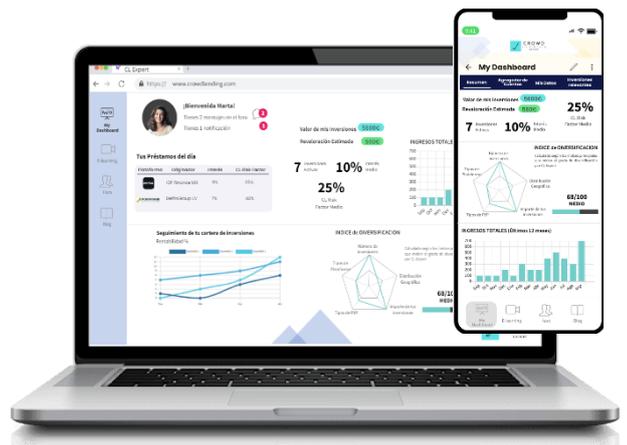
Hay al menos otros tres países de habla hispana con tasas de ahorro sobre el PIB y ahorro per cápita anual semejante a España. Se trata de México, Argentina y Perú. Los tres suman 206.000.000 habitantes, Si consideramos un SOM del 50% que el asumido para España, tenemos un potencial de 650.000 potenciales miembros de nuestra comunidad, de ellos hasta 20.000 podrían ser suscriptores de pago.

La solución

Crowdlending Expert te ayuda a tomar la decisión inteligente, vía web y app, mediante el acceso a educación financiera, estrategias de actuación con oportunidades relevantes y el apoyo de información útil consolidada para poder decidir en tu proceso de inversión en crowdlending.

La solución se construye sobre 3 Ejes:

- **La generación de una comunidad** apoyada en un ecosistema de expertos donde disponer de estrategias, apoyo y oportunidades. La moderación de personas y contenido girará en torno a la monitorización continua de las plataformas para detectar, analizar y ofrecer a los usuarios información de éstas y sobre las oportunidades que se lancen. Todo el contenido que se muestre en nuestra aplicación será con fines informativos y educativos, con objeto de empoderar las decisiones de los usuarios.
- **El acceso a formación en crowdlending**, tanto propia como ya creada por expertos del ámbito financiero y comunicadores especializados en crowdlending, constituyendo un importante acceso a e-learning especializada.
- La información actualizada de los mercados a tiempo real que afecten a la cartera de inversiones más las propias participaciones en diferentes plataformas y su evolución (vencimiento, pago puntual de intereses, reinversión de capitales no invertidos en cada plataforma, etc...) supone un esfuerzo muy importante para el



⁵ <https://www.bankinter.com/blog/finanzas-personales/cuantos-espanoles-ganan-mas-60000-euros-ano-distribucion-salarios#Distribucion-salarial-espana>

⁶ <https://dirigentesdigital.com/inversion/los-inversores-minoristas-espanoles-se-descantan-por-la-innovacion-digital-y-social>

inversor de gestión y visualización. Mediante la **construcción de tu Panel de control personal** o “dashboard” facilitará la visión conjunta de todas las inversiones realizadas para tomar decisiones en base a información agregada en 3 niveles con capacidad de análisis cruzado:

- Seguimiento de mercados, datos macro.
- Información actualizada de plataformas de interés y sus evoluciones
- Agregación de las posiciones del usuario en diferentes plataformas.

Aspiramos a ser la referencia de inversión crowdlending en el mundo de habla hispana, aportando prestaciones para **TOMAR DECISIONES INTELIGENTES**, algo que ninguna otra herramienta ofrece en estos momentos.



Nuestra ventaja competitiva:

Somos la solución única en el mercado que permite mejorar la capacidad de toma decisiones por parte de los usuarios con unos pilares claros:

- **Prestaciones:** formación, información y control de inversiones. La creación de un dashboard de inversiones en crowdlending no está disponible en ninguna solución en el mercado.
- **Neutralidad:** Existen herramientas de formación en crowdlending, pero están muy mediatizadas en sus informaciones por sus estrategias de ingresos en base a referrals de plataformas. Nosotros presentamos a todos, comentamos y evaluamos a todos.
- **Gestión del dato:** a medio plazo, el núcleo de nuestra plataforma digital será un algoritmo que aplicará técnicas de Machine Learning e Inteligencia Artificial, para detectar y recomendar productos crowdlending en función del usuario al que se dirijan. Además, automatizará tareas de gestión para facilitar y agregar en un sólo panel las posiciones del usuario.

Además, nuestro enfoque de gestión del usuario nos dotará diferenciación estratégica en el mercado:

- Crearemos una **comunidad** de gran tamaño interesada en crowdlending, que interactúe y comparta.
- Dirigida desde origen al idioma **español**.



El modelo

Nuestro modelo de negocio se basa en dos niveles de valor a entregar al cliente:

- **Básico:** Proporcionará un acceso al inversor al crowdlending mediante formación básica y funcionalidades limitadas de información sobre oportunidades existentes. Queremos construir una base de clientes que perciban el valor entregado y pasen a formar parte de nuestro club.
- **CLUB:** mediante una cuota mensual de 7 €/mes proporcionará acceso a todos los contenidos formativos, informativos y de dashboard. La estrategia de lanzamiento dará una cuota vitalicia de 4 €/mes a todos los usuarios que se registren los primeros 24 meses.



Nuestro objetivo de crecimiento se establece en 2 Fases tal y como muestra la figura anterior:

- **FASE 1:** Los 24 primeros meses se destinan a alcanzar una comunidad de 300.000 usuarios, donde aplicando una tasa de conversión del 3% dispondremos de 9.000 usuarios Club. En ella centraremos esfuerzos en Formación e Información mediante una cuota de 4 euros buscando lograr que el número de visitas semanales sea al menos 4 veces.
- **FASE 2:** Tras el lanzamiento de un dashboard avanzado que permita una mejora toma de decisiones, los 24 meses siguientes buscaremos conseguir que el tiempo de uso o permanencia en la web o app sea al menos de 8 minutos, incrementando los ratios de fidelidad y aumentando ligeramente el ratio de conversión de comunidad a club

Como complemento al Core del Negocio, lanzaremos formaciones especializadas, jornadas de encuentro one to one y encuentros presenciales con facturación de pago por uso.

Estamos a futuro abiertos a ingresos por publicidad, si bien descartamos los ingresos por referrals de las plataformas de inversión para mantener la independencia y credibilidad (Neutralidad).

El equipo

El equipo fundador lo componen seis profesionales formados en transformación digital y con experiencia de emprendimiento e internacional, unidos por un apasionante proyecto EdTech.

- **Juan Gasca:** CEO. Líder de Innovación y Transformación Digital. Estrategia de Nuevos Escenarios. Experto en emprendimiento de diseño y ángel de la creatividad, siempre inmerso en nuevos proyectos que fomenten la disrupción y la innovación.
- **Luis Román.** CMO. +20 años en Marketing de Consumo, reconvertido al Marketing Digital y creación de Nuevos Negocios. Experiencia en ser la voz del cliente en la mesa de liderazgo, con visión profunda y basada en la investigación de las necesidades y el journey del cliente.
- **Ramiro Berges.** CFO. Asesor Financiero Certificado. Master en Big Data y Digital Business. Conocimiento profundo de DeFi . Excelente competencia en contabilidad, gestión de efectivo y finanzas. Visión estratégica. Mentalidad orientada a resultados y extraordinaria fiabilidad.
- **Rosa Martín.** CTO. Ingeniera de Telecomunicaciones. Amplios conocimientos técnicos, al día con las tendencias tecnológicas. Experiencia en Gestión de equipos y potente Mentalidad estratégica.
- **Cecilia Jordán,** CDO. Ingeniera en telecomunicaciones. Más de 20 años de experiencia en gestión de hard y soft en el mundo de las telecomunicaciones. Inclinación analítica, centrada en el valor empresarial. Experiencia estratégica y táctica de datos. Expertos en TI.
- **Víctor Alonso** COO. +20 años liderando operaciones en organizaciones de producto físico y de servicio. Ingeniero Industrial con formación en gestión de empresas y negocios digitales. Historial de éxito gracias a sus valores: Adaptable, Organizado y Centrado en el crecimiento.

La promesa

Queremos ser el **referente absoluto en crowdlending** en habla hispana, dotando a los pequeños inversores de las capacidades necesarias para aprovechar la oportunidad de inversión en activos digitales: no te quedes fuera por no saber o conocer lo suficiente.

Con una tasa de conversión de comunidad a club del 3%, y 300.000 miembros de comunidad gratuita a alcanzar en el mes 24, estimamos esta evolución de ingresos, usuarios y EBIDTA.

	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	
INGRESOS	Usuarios Registrados	32.500	300.000	380.000	475.000
	Suscripciones Acumuladas	650	9.000	18.936	38.000
	Ingresos Netos Club	39€	203.245€	854.699€	2.091.592€
	Ingresos Pago por Uso	4.084€	104.310€	295.005€	614.807€
	TOTAL INGRESOS/BENEFICIOS	4.123€	307.555€	1.149.704€	2.706.399€
GASTOS	Marketing	116.000€	115.500€	96.000€	88.000€
	Producto	185.000€	380.000€	650.000€	825.000€
	RRHH	100.000€	150.000€	200.000€	300.000€
	Gastos Generales	20.000€	35.000€	35.000€	50.000€
	TOTAL GASTOS	421.000€	680.500€	981.000€	1.263.000€
FLUJO DE CAJA OPERATIVO	-416.878€	-372.945€	168.704€	1.443.399€	



La pregunta

¿Estás dispuesto a ser parte de la revolución de los pequeños inversores? Ayúdanos a permitir el acceso a los activos digitales por parte de cualquiera.

Para ello buscamos un capital de inversión de 200.000 € en una ronda pre-seed de familiares, amigos y otros inversores a accionar en el segundo trimestre del año que se unan a nuestra inversión inicial de 150.000 € y un préstamo ENISA de 200.000 €. En su conjunto nos permitirán alcanzar el cierre del primer año donde lanzar una ronda Seed objetivo con valoración Premoney de 1.500.000 € de otros 300.000 € en el primer semestre del segundo año.

En esta entrada de capital actual de 200.000 € buscamos un ticket mínimo de 10.000€ a establecer mediante notas convertibles con una tasa de descuento del 20%.

Crowdlending Expert proyecta beneficios operativos a partir del tercer año y alcanza 1.400.000 € en su cuarto año, correspondientes a unas ventas de 2.700.000 €. Por su operativa online y producto software, se trata de un negocio fácilmente escalable que, una vez maduro, permite crecer con un aumento muy moderado de los costes operativos.

Sin duda, te pregunto ahora...

¿Te lo vas a perder?