

MEMORIA DEL TRABAJO FIN DE GRADO

**EL CROWDLENDING COMO MÉTODO DE FINANCIACIÓN DE LAS
ENERGÍAS RENOVABLES EN CANARIAS**

**THE CROWDLENDING AS A METHOD OF FINANCING OF RENEWABLE ENERGY
IN THE CANARY ISLANDS**

Autores:

D. Alejandro Vicente Tavío Martín (DNI: 54062699A)

D^a. Iris Nebai Smeyers Karthaus (DNI: 42224021T)

D. Vir Vinod Lakhani Hathiramani (DNI: 79065427Y)

Tutor:

D. Francisco Javier Calero García

Grado en ADMINISTRACIÓN Y DIRECCIÓN DE EMPRESAS

FACULTAD DE ECONOMÍA, EMPRESA Y TURISMO

Curso Académico 2017/2018

En San Cristóbal de La Laguna a 5 de septiembre de 2018

ÍNDICE DEL PROYECTO

1.	RESUMEN:	3
2.	INTRODUCCIÓN	4
3.	EL CROWDLENDING: UN NUEVO MÉTODO DE FINANCIACIÓN	5
3.1.	¿QUÉ ES EL CROWDLENDING?	5
1.1.1.	Origen y concepto del Crowdfunding	5
1.1.2.	Crowdfunding de préstamos. EL CROWDLENDING	6
3.2.	DESARROLLO DEL CROWDLENDING EN ESPAÑA	7
3.3.	CROWDLENDING VS. FINANCIACIÓN BANCARIA	9
3.4.	VENTAJAS E INCOVENIENTES	12
4.	¿CÓMO SE FINANCIAN LAS ENERGÍAS RENOVABLES?	13
4.1.	EL PROBLEMA DE FINANCIACIÓN DE LAS ENERGÍAS RENOVABLES	13
4.2.	TIPOS DE FINANCIACIÓN DE LAS ENERGÍAS RENOVABLES	14
4.2.1.	Financiación bancaria	14
4.2.2.	Fondos de inversión	15
4.2.3.	Financiación pública	16
5.	EL CROWDLENDING COMO ALTERNATIVA DE FINANCIACIÓN DE LAS ENERGÍAS RENOVABLES EN CANARIAS	17
5.1.	ANÁLISIS SOCIOECONÓMICO	17
5.1.1.	Respuestas socioeconómicas de la encuesta	18
5.2.	CONTEXTO DE LAS ENERGÍAS RENOVABLES EN CANARIAS	21
5.3.	LAS ENERGÍAS RENOVABLES COMO RESPONSABILIDAD CONJUNTA	24
5.4.	¿ES REALMENTE EL CROWDLENDING UNA ALTERNATIVA POSITIVA PARA CANARIAS?	26
5.4.1.	El desencanto de los canarios con el sector bancario	26
5.4.2.	Punto de partida de las plataformas de financiación participativa	27
5.4.3.	¿Puede convertirse el crowdlending en una alternativa real para la financiación de las energías renovables en Canarias?	28
5.5.	¿CUÁL ES LA PLATAFORMA CROWDLENDING MÁS ADECUADA PARA NUESTRO PROYECTO?	30
6.	VIABILIDAD DE LOS PROYECTOS DE ENERGÍAS RENOVABLES CON COOPERACIÓN DE OTRAS REGIONES ULTRAPERIFÉRICAS A TRAVÉS DEL CROWDLENDING	32
7.	CONCLUSIONES	34
8.	BIBLIOGRAFÍA	35

ÍNDICE DE TABLAS Y GRÁFICAS

GRÁFICA 1: Recaudación por crowdlending en España (2013-2016).....	7
GRÁFICA 2: Total recaudado por plataforma 2015 (euros).....	8
GRÁFICA 3: Total recaudado por plataforma 2016 (euros).....	8
TABLA 1: Fortalezas y debilidades del préstamo bancario.....	10
TABLA 2: Fortalezas y debilidades del crédito bancario.....	10
TABLA 3: Fortalezas y debilidades del crowdlending.....	11
TABLA 4: Mejores fondos de inversión en energías renovables (2016).....	16
GRÁFICA 4: Género de las personas encuestadas.....	18
GRÁFICA 5: Edad de las personas encuestadas.....	18
GRÁFICA 6: Situación laboral de las personas encuestadas.....	19
GRÁFICA 7: Nivel de ingresos de las personas encuestadas.....	20
GRÁFICA 8: ¿A qué suelen destinar sus ahorros las personas encuestadas?.....	20
GRÁFICA 9: ¿Las energías renovables son una alternativa efectiva a las tradicionales?.....	21
GRÁFICA 10A: Importancia actual de las energías renovables para los canarios.....	22
GRÁFICA 11: ¿Habría que dar más importancia aún a las energías renovables en Canarias?.....	22
GRÁFICA 12: Energías renovables más adecuadas para los Canarios.....	22
GRÁFICA 13: Renovables: ¿fuera del alcance de los canarios?.....	23
GRÁFICA 14: Responsabilidad de financiar las energías renovables según los canarios.....	24
GRÁFICA 15 (A y B): Opinión de los canarios sobre una alternativa a la financiación bancaria.....	26
GRÁFICA 16: ¿Ha participado en plataformas de financiación colaborativa?.....	27
GRÁFICA 17 (A y B): ¿Conocía el Crowdlending antes de realizar el formulario?.....	27
GRÁFICA 18 (A y B): ¿Participaría en proyectos con impacto social positivo a cambio de una contraprestación.....	28
GRÁFICA 19: ¿Financiaría un proyecto de energías renovables en Canarias a cambio de una contraprestación?.....	29
GRÁFICA 20: Tipos de proyecto plataforma Ecrowd!.....	31

1. RESUMEN:

El Crowdlending es la financiación vía préstamos a empresas o particulares realizados por particulares, logrando la misma actividad de una entidad financiera pero sin intermediarios. Debido a la gran dificultad que existe a la hora de conseguir financiación para proyectos de energías renovables en Canarias, analizamos la viabilidad y capacidad del crowdlending para soportar y conceder dicha financiación. Las energías renovables es un tema que trae consigo mucha incertidumbre, por ello hemos realizado una encuesta para obtener información sólida sobre nuestro objetivo de trabajo. Tras el análisis, hemos concluido que la conjunción perfecta para crear más proyectos con impacto positivo, es que la carga tan cuantiosa de crear un proyecto de esta índole, sea compartida por la financiación bancaria, pública y, por supuesto, el crowdlending. Éste último tiene por objeto el fomento de la inversión y, también, la concienciación de los ciudadanos sobre estas plataformas colaborativas, ya que mejorar la sociedad también está en nuestras manos.

Palabras clave: crowdlending, financiación, energías renovables, impacto positivo.

1. ABSTRACT:

Crowdlending is the financing via loans to companies or individuals carried out by individuals, achieving the same activity of a financial institution without intermediaries. Due to the great difficulty that exists in securing funding for projects of renewable energy in the Canary Islands, we analyze the viability and capacity of the crowdlending to support and give such financing. As renewable energy is an issue that brings much uncertainty, we have carried out a survey in order to obtain solid information. After the analysis, we have concluded that the perfect combination for creating more projects with positive impact is the heavy load of this kind of project, to be shared by banking, public finance and, of course, crowdlending. Besides, crowdlending aims to investment promotion, and also the awareness of citizens about these collaborative platforms, so improving society also is in our hands.

Key words: crowdlending, funding, renewable energy, impact positive.

2. INTRODUCCIÓN

A finales de 2017, cuando ya habíamos planteado la posibilidad de realizar el TFG de forma conjunta, los tres integrantes del grupo teníamos clara la gran importancia que deberían tener las energías renovables en nuestro archipiélago y los principales problemas que pueden encontrar tanto las empresas privadas como el sector público para no poder potenciarlas como es debido. Uno de los problemas más importantes que encontramos, fueron sin ninguna duda, las reducidas herramientas de financiación de las que disponen en la actualidad.

Por ello, cuando nos dieron a elegir las áreas de trabajo, vimos bastante interesante poder plantear el problema de las energías renovables desde la perspectiva de la financiación empresarial y más concretamente sobre el estudio de una de las alternativas de financiación que más interés están despertando en los últimos años y de la viabilidad de presentarla como una alternativa seria frente a las herramientas de financiación tradicional, el **Crowdfunding**.

En primer lugar, nuestro objetivo principal en este trabajo, es dar a conocer el crowdfunding como alternativa capaz de financiar cualquier tipo de proyecto, ya sea de construcción, mecanización de empresas, compra de materias primas, plantas de energías, etc. siempre y cuando éste sea bueno, creativo y rentable. Además, también será importante explicar las diferencias que existen entre los métodos de financiación tradicional y el crowdfunding.

En segundo lugar, también es de interés explicar cuáles son las plataformas crowdfunding más interesantes que existen en este momento en España y la forma de trabajar que tiene cada una de ellas, centrándonos precisamente en aquellas que podrían ser más adecuadas para el proyecto que queremos realizar en las islas.

Por último y lo más importante, nuestro principal objetivo es adecuar todo lo explicado sobre el crowdfunding a la financiación parcial de las energías renovables en Canarias e intentar obtener conclusiones de la viabilidad de este proyecto cuestionando a los propios ciudadanos canarios sobre la disposición que tendrían ellos en participar en esta financiación.

Además de la información que hemos recogido en distintas organizaciones centradas en las plataformas de financiación participativa y otros datos de organismos oficiales como la UE o el Gobierno de Canarias, hemos realizado un cuestionario vía online en el que hemos tenido bastante éxito de convocatoria y que nos ha brindado una información muy interesante que analizaremos más tarde.

Como hemos comentado anteriormente la estructura del trabajo se centrará primero en explicar de forma clara qué es el crowdfunding y cómo trabajan este tipo de plataformas para más tarde poder integrar a las energías renovables en este método de financiación. Por último desgranaremos los resultados del cuestionario que hemos realizado para poder llegar a conclusiones de interés sobre el tema en cuestión.

3. EL CROWDLENDING: UN NUEVO MÉTODO DE FINANCIACIÓN

3.1. ¿QUÉ ES EL CROWDLENDING?

1.1.1. Origen y concepto del Crowdfunding

De manera introductoria y explicativa de este trabajo de investigación, primero debemos profundizar en el método de financiación crowdfunding para luego adentrarnos en una de sus variables, **el Crowdlending**.

De forma progresiva y debido a la aparición de nuevas tecnologías, han surgido nuevas formas de financiación alternativas a la financiación bancaria. El hecho de que cada vez existan más “barreras de entrada” a este tipo de financiación, ha propiciado que cada vez más, los usuarios busquen la financiación que necesitan por otros medios.

A partir del siglo XX, emergieron otras iniciativas que buscaban colaboración económica para desarrollar sus proyectos e ideas. Es aquí donde nace el crowdfunding tal y como lo conocemos en la actualidad. Desde entonces hubo un crecimiento a pasos agigantados de plataformas crowdfunding, extendiéndose por todos los países del mundo. La mayoría de los proyectos financiados por este método han tenido un gran éxito, hecho que ha facilitado que muchos países creen su propia legislación respecto a este tipo de plataformas.

El método de financiación que abordaremos en este proyecto, consiste en una colaboración entre personas en el que un conjunto de individuos invierte en un objetivo o causa a través de las plataformas de nuevas tecnologías.

Las plataformas de crowdfunding facilitan el contacto y la relación de personas con escasez de recursos económicos con personas en situación excedentaria de recursos, esto reduce costes, sobre todos los de transacción, al no existir intermediarios como ocurriría en el sector bancario.

Dentro de esta financiación colectiva del crowdfunding, encontramos tres variables:

- **Crowdfunding de donaciones:** Son aportaciones hechas por los participantes sin recibir contraprestación a cambio.
- **Crowdfunding de recompensas:** Financian un proyecto o idea a cambio de algo material.
- **Crowdfunding con retorno financiero:** Este tipo de crowdfunding va dirigido a los sectores con necesidades financieras no cubiertas. En este caso, existe un riesgo acorde con las aportaciones de fondos de los inversores. Dentro de este método, encontramos dos tipos de operaciones:
 1. **Crowdfunding de inversión (equity crowdfunding):** este tipo de financiación tiene un retorno financiero. El particular realiza una aportación financiera y como contraprestación recibe acciones de la empresa, de esta manera pasa a formar parte de la rentabilidad de dicha inversión.
 2. **Crowdfunding de préstamos (crowdlending):** La financiación en este caso de lleva a cabo a través de préstamos.

En el punto 2 anterior es donde se va a centrar el estudio y objetivo de nuestro trabajo. A partir del siguiente punto se hablará de este nuevo método de financiación y de su desarrollo.

1.1.2. Crowdfunding de préstamos. EL CROWDLENDING

Como ya hemos mencionado anteriormente el crowdlending es un método de financiación que se realiza a través de préstamos. Todo el procedimiento se lleva a cabo a través de una plataforma online, en la que las personas que aportan dinero (prestamistas o inversores), reciben una contraprestación dineraria, es decir, un interés que está previamente pactado, y la plataforma de crowdlending intermediaria se queda una pequeña comisión.

Los préstamos que pueden realizar estas plataformas se dividen en: **peer to peer (P2P)** o **peer to bussines (P2B)**. La primera opción consiste en inversiones de los participantes a particulares, sin intermediarios, y la segunda, son aportaciones destinadas a empresas donde los inversores o prestamistas particulares invierten su capital privado o ahorros a cambio de un tipo de interés. Es decir, realizan la misma actividad de una entidad financiera pero sin intermediación bancaria. Para disminuir o evitar riesgos, se realiza un estudio crediticio donde las empresas o particulares que solicitan la financiación deben demostrar su solvencia y capacidad de devolución del préstamo.

El crowdlending surge debido a una serie factores que han ido favoreciendo este método como una buena alternativa de financiación:

- **Barreras de acceso a la financiación bancaria en la actualidad.**
- **La importancia de las nuevas tecnologías, en especial Internet.**
- **Florecimiento de la economía colaborativa.** El lema de la economía colaborativa se resume en la siguiente frase: «*Compartir en vez de poseer*».

Gracias a todos estos factores, en 2005 surgió en el Reino Unido la primera plataforma de préstamos peer-to-peer, sin ningún tipo de intermediario financiero, llamada *Zopa*. Es la más grande y antigua del Reino Unido, con una cultura ética y social, en la que se realizan muchas operaciones de préstamos de carácter social.

Otro punto a favor del crowdlending es que tiene un funcionamiento sencillo, rápido y cómodo. El préstamo se obtiene a través de una plataforma virtual que pone en contacto a los prestamistas y los prestatarios. El proceso a efectuar es el siguiente:

- 1º. El prestatario accede a la plataforma que desea y se registra para solicitar financiación. Tiene que realizar la solicitud del préstamo indicando el nominal y su vencimiento y el objetivo para el cual irá destinada la aportación dineraria. Habrá que facilitar la documentación que requiera la plataforma.

- 2°. A continuación, esa información registrada para la solicitud del préstamo, será estudiada y se clasificará el riesgo de la operación mediante una aplicación de scoring predictiva. Una vez obtenida la resolución de la solicitud, se informará a través de la plataforma al solicitante.
- 3°. Una vez publicado el préstamo, los participantes deciden si quieren invertir en la oferta y qué cantidad desean aportar.
- 4°. Si la operación logra el importe deseado, el prestatario recibe el préstamo por el importe solicitado y, a posteriori, tendrá la obligación de pagar mensualmente una cuota para devolver el préstamo, más los intereses pactados. Si se diese el caso contrario, de no alcanzar la cantidad solicitada, el préstamo no se llevaría a cabo y cada prestamista recupera su dinero invertido.

Por lo general, el interés del préstamo suele estar fijado al inicio por el prestatario, y este también es el encargado de decidir el interés máximo que está dispuesto a pagar. El pago de las cuotas por parte del prestatario, también se realiza a través de la plataforma web del crowdlending, y ésta es la responsable y encargada de transferir el dinero más los intereses a los inversores. Obviamente, estas plataformas obtienen un beneficio proveniente de dos comisiones, la cargada al prestatario por recibir el préstamo y la cargada al prestamista por la gestión de la cartera de clientes.

Si se diese la situación en la que el prestatario no está abonando su cuota de devolución mensual, la plataforma se pondrá en contacto con el prestatario con el objetivo de conseguir el pago de las cuotas impagadas, pero si no lo logra por esta vía, comenzará un proceso judicial pertinente en contra del prestatario. En el caso hipotético de que la plataforma crowdlending dejara de existir, los préstamos vigentes se seguirían abonándose ya que el prestatario queda obligado por contrato.

3.2. DESARROLLO DEL CROWDLENDING EN ESPAÑA

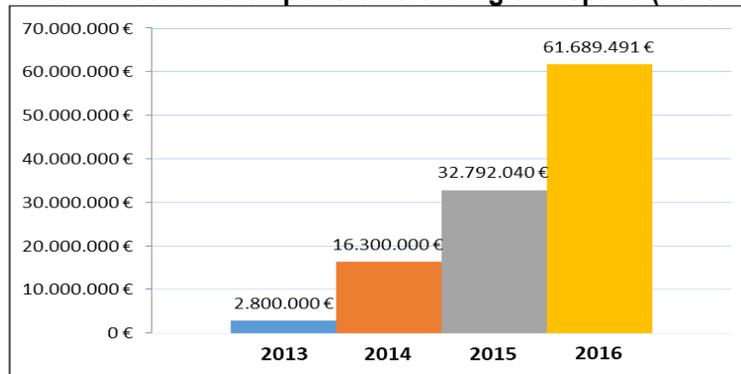
La historia de este método de financiación en España comienza en el año 2009, poco después del comienzo de la crisis económica y con posterioridad a que en los países anglosajones empezaran a utilizar esta herramienta de financiación. La primera compañía en España que busca rellenar el vacío que existía respecto a este método de financiación fue *Comunitae*, que intentó de forma legal, aunque en ese entonces no estuviera regulado, dar cabida a esta herramienta en España. Posteriormente, nacieron otras plataformas con una misión similar de financiación empresarial y social, entre las que destacan: Arboribus, Circulantis, ECrowd!, Grow*ly, Loan Book, MyTripleA, etc.

Gracias a estas plataformas, muchos proyectos que en el contexto en que se vivía entonces en España se hubieran descartado, son estudiados por los expertos de cada plataforma midiendo su viabilidad para después publicarlo con un rating determinado con el fin de que los particulares

o los fondos de inversión que busquen dar rentabilidad a sus ahorros puedan invertir en ellos con un tipo de interés y amortización normalmente fijados desde un principio.

Este método y el resto de tipos de Crowdfunding, en los últimos años han ganado un peso bastante importante en España aunque aún les queda recorrido para llegar al nivel de otros países de la Unión Europea con más tradición en tipo de financiación alternativa. En la **Gráfica 1**, podemos observar como a partir de 2013, la recaudación de las plataformas Crowdlending aumentó de forma exponencial desde 2013 hasta 2016 y la variación entre 2015 y 2016 es más del doble de recaudación, situándose en 2016 en 61,6 millones de € suponiendo así casi el **50%** de la recaudación de Crowdfunding en España.

Gráfica 1: Recaudación por crowdlending en España (2013-2016)



Fuente: Elaboración propia a partir de la tabla de datos de coavanza en colaboración con la Universidad Complutense de Madrid

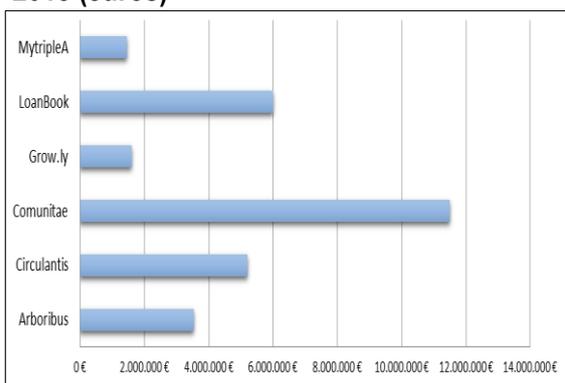
Este aumento exponencial de importancia que experimenta el crowdlending año a año en España se debe principalmente a cuatro factores fundamentales:

- Cada vez más población externa al mundo de las finanzas conoce y se interesa por este tipo de financiación.
- Muchos inversores ven en esta actividad una oportunidad de ahorrar su dinero con una rentabilidad muy atractiva.
- La regulación de esta práctica por parte de la legislación española dota de cada vez más seguridad a esta alternativa de financiación, y por ello ha hecho que aumente el número de personas que confían en este medio de financiación.
- Cada año son más el número de plataformas (muchas especializadas en ciertos sectores) que se dedican a la intermediación entre necesitados de financiación e inversores.

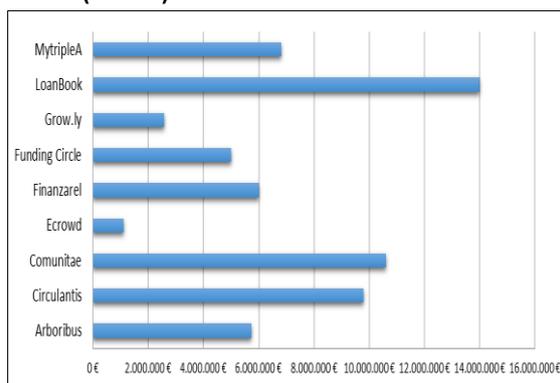
Podemos intuir que el principal problema con que se ha encontrado el crowdlending en España se basa en la confianza. Muchas empresas aún no conocen este tipo de financiación o no piensan que sea una alternativa adecuada para ellos, volviendo a confiar en el sector bancario para financiar sus proyectos y por otro lado, la población que quiere dar rendimiento a sus ahorros, aún no tienen la confianza necesaria en los proyectos que se impulsan desde estas plataformas para confiar sus ahorros a estos proyectos, aun teniendo una rentabilidad mayor que otros tipos de inversión.

Estudiando los datos que nos sirve coavanza¹, observamos en la **Gráfica 2** como 2015 fue el año en el que este método de financiación comenzó a dar un salto de calidad importante en España con plataformas que comenzaron a impulsar esta herramienta como puede ser Comunitae y otras que obtuvieron este año una fuerza que les acompañaría durante los años posteriores como son Circulantis y LoanBook. En este año, los proyectos que más éxito tuvieron en estas plataformas fueron por un lado en actividades del sector primario como la mecanización o adecuación de granjas y por otro, la financiación a empresas del sector de la construcción.

Gráfica 2: Total recaudado por plataforma 2015 (euros)



Gráfica 3: Total recaudado por plataforma 2016 (euros)



Fuente: Elaboración propia a partir de la tabla de datos de coavanza en colaboración con la Universidad Complutense de Madrid

Con los buenos resultados de 2015 los beneficios se doblaron de nuevo para 2016 como podemos ver en el **Gráfica 3**. Gracias al crecimiento de las plataformas que ya despuntaban el año anterior y también a la aparición de nuevas plataformas de Crowdlending, el sector parece que va al alza cada año. En este caso, además de los sectores que más se financiaban en 2015, se comenzó a financiar el desarrollo tecnológico de ciertas empresas con ideas de crecimiento innovadoras pero sin capacidad económica para poder llevar a cabo estos proyectos, viendo en el Crowdlending la alternativa ideal para solucionar este problema de financiación.

3.3. CROWDLENDING VS. FINANCIACIÓN BANCARIA

En la gran mayoría de casos, las PYMES se han financiado mediante la financiación bancaria, ante ello existen otros métodos de financiación como es el crowdlending como alternativa real.

A continuación se realizará una comparativa empezando por las debilidades y fortalezas de ambos métodos con el fin de saber qué tipo de financiación sería el correcto según las necesidades de las empresas.

Se comenzará realizando los puntos débiles y puntos fuertes de los productos de financiación bancaria, el préstamo (**Tabla 1**) y el crédito, y después finalizaremos con el crowdlending.

¹ Empresa experta en crowdfunding, especializada en el pequeño comercio, autónomos, emprendedores, empresarios, artesanos, nuevos productos, nuevos servicios, innovadores, creativos y todos aquellos que quieren minimizar riesgos a la hora de lanzar nuevos negocios, productos o servicios, realizar reformas, adquirir bienes, etc.

Tabla 1: Fortalezas y debilidades del préstamo bancario

PRÉSTAMO BANCARIO	
FORTALEZAS	DEBILIDADES
<ul style="list-style-type: none"> - Una vez solicitado el préstamo, éste se entrega en la totalidad de su importe al inicio permitiendo al solicitante realizar algún pago de gran cuantía al empezar. - En cuanto al importe del préstamo, se puede solicitar una cantidad muy elevada. - Al realizar la operación de financiación se sabe cuál es la cantidad que se deberá en conceptos de intereses. - Se tiene conocimiento de las fechas de vencimiento, cuánto es la cuantía y a qué corresponden. - Los plazos de amortización son flexibles, puede ser a corto, medio o largo plazo. - Es el método más utilizado por las empresas por lo que tienen una mayor información de ella. 	<ul style="list-style-type: none"> - La entidad financiera puede no conceder el préstamo en el caso que no se cumplan una serie de condiciones y/o no encuentren el objetivo que pretende conceder. - Tiene poca flexibilidad con respecto a la finalidad estipulada del préstamo. - Una vez finalizado el periodo del préstamo, no se puede renovar, se debe de realizar un nuevo contrato. - Los trámites a la hora de solicitar y conceder el préstamo exigen unos requerimientos y condiciones que pueden dificultar su desenlace. - El estudio de viabilidad del presupuesto supone un coste que se añade a los gastos de gestión del préstamo. - Dependiendo del momento en que se solicite el préstamo, la tasa de los tipos de intereses varía en función de los índices del mercado. - El cliente puede satisfacer la deuda del préstamo de forma anticipada pero deberá pagar unos intereses por ello.

Fuente: Montagut Alvarez O., & Torreguitart Miranda M. C., (2017), *Comparativa entre dos métodos de financiación: financiación bancari vs crowlending*, Universitat Autònoma de Barcelona, España.

Una vez analizado los puntos débiles y los puntos fuertes del préstamo, se realizará también del otro producto de financiación bancaria, el crédito (**Tabla 2**). Por tanto, las fortalezas y debilidades del crédito son:

Tabla 2: Fortalezas y debilidades del crédito bancario

CRÉDITO BANCARIO	
FORTALEZAS	DEBILIDADES
<ul style="list-style-type: none"> - La flexibilidad del uso de dinero, esto quiere decir que el importe solicitado se puede ir consumiendo según se necesite, y en caso de que surja algún imprevisto se puede exceder dicho importe. - Relacionado también con la flexibilidad, el crédito permite el uso de la cantidad solicitada libremente, es decir, se podrá - Una vez aceptado el crédito, el importe se abonará de forma inmediata en una cuenta, por lo que se podrá hacer frente a pagos de imprevisto inmediatos. - El tipo de interés es fijo y solo se paga intereses sobre la cantidad utilizada. - Una vez venza el crédito, éste se podrá renovar o ampliar sin tener que realizar una nueva póliza. 	<ul style="list-style-type: none"> - En algunas entidades bancarias o pólizas de crédito se cobran unos intereses por la cantidad que no se emplee del importe solicitado. - Una vez excedido el importe otorgado, el tipo de interés de esa cantidad es muy elevado, éste es mucho mayor que el que - Los intereses que cobran las entidades bancarias sobre el dinero empleado son mayor que otros productos de financiación bancaria como el préstamo, por ejemplo. - Este producto lleva consigo una serie de comisiones como la de apertura, disponibilidad y renovación. - Al formalizarse el crédito, es necesario la presencia de un notario, por lo tanto esto supone un gasto añadido a la operación. - En cuanto al plazo de amortización, el periodo de devolución es de corto plazo, entre 1- 3 años.

Fuente: Montagut Alvarez O., & Torreguitart Miranda M. C., (2017), *Comparativa entre dos métodos de financiación: financiación bancari vs crowlending*, Universitat Autònoma de Barcelona, España.

Por último, debemos también analizar las debilidades y fortalezas de la alternativa menos conocida y que queremos estudiar más en profundidad en este proyecto, el crowlending (**Tabla 3**). Sus principales puntos fuertes son:

Tabla 3: Fortalezas y debilidades del crowdlending

ALTERNATIVA CROWDLENDING	
FORTALEZAS	DEBILIDADES
<ul style="list-style-type: none"> - El trámite de la operación, como el estudio de la documentación y la viabilidad, tiene un periodo máximo de 48 horas. Su solicitud es muy sencilla dado que dispone de una guía por la página web de la plataforma. - Se trata de un producto exclusivo, es decir, al adquirir este producto no existe la venta de otro producto cruzado. - La empresa que adquiere este producto tiene la capacidad de acceso en todo momento a la información sobre la evolución de su operación. - Las operaciones como trámites de documentos, cobro de cuotas, cobro de interés, etc. se encarga la plataforma, la empresa simplemente tiene que rellenar el formulario de solicitud. - El Crowdlending permite tener deudas y acceder a un préstamo participativo, ya que se trata de un producto aislado de los mercados y de las entidades bancarias. - En algunas plataformas al solicitar un préstamo consume CIRBE, sin embargo mediante el Crowdlending no es así. - Algunas de las plataformas están formadas por causas sociales, éticas o medioambientales con el fin de financiarse con ellos. - Al aplicar este método, las plataformas actúan como publicidad al estar visible la empresa solicitante a posibles inversores. - Se permite amortizar de manera anticipada la deuda sin que suponga ningún coste adicional. 	<ul style="list-style-type: none"> - Las plataformas no pueden asegurar que la operación tenga éxito, por lo que esto crea inseguridad por parte de los solicitantes. En algunas plataformas, si no se alcanza el objetivo deseado es posible continuar con el proceso y extraer los fondos si se la recaudación supera el límite pactado. - El tipo de interés es elevado debido a que las operaciones que realizan las PYMES o con riesgo considerado no dispone los mismos medios de recobro que las entidades financieras. - Las subastas de los inversores provocan variaciones en el tipo de interés que inicialmente que introduce la plataforma. - Una vez que se finalice el periodo de recaudación no es posible la renovación o ampliación, se deberá realizar una nueva operación. - Al ser una alternativa novedosa de financiación es poco popular y provoca cierta desconfianza e incertidumbre de las empresas a la hora de introducirse en el Crowdlending. - Una mala práctica de este método podría suponer el cierre de la plataforma por lo que esto genera cierta inseguridad en la devolución del capital de los clientes.

Fuente: Montagut Alvarez O., & Torreguitart Miranda M. C., (2017), *Comparativa entre dos métodos de financiación: financiación bancario vs crowdlending*, Universitat Autònoma de Barcelona, España.

Una vez expuestos los puntos débiles y puntos fuertes de los distintos productos, se puede realizar valoraciones en forma de recomendación dependiendo de la situación de financiación que la empresa pretenda resolver.

Con respecto al primer producto de financiación bancaria analizado, el préstamo, es recomendado para los proyectos empresariales donde se conoce de forma exacta el importe a hacer frente y la fecha en la que se producirá. Sin embargo, no es recomendable en caso contrario dado que los intereses se pagan por la totalidad del importe solicitado, a pesar de que solo se utilice una parte.

Por lo tanto, el préstamo es ideal para aquellas operaciones de alto importe a devolver en un periodo a largo plazo. Para compras de inmovilizado, vehículos de transporte, naves o almacenes la opción más correcta de financiación sería el préstamo.

En cuanto al crédito bancario, es recomendable cuando la empresa solicitante desconoce el importe final que va a consumir. Al contrario que el préstamo, solo se pagarán los intereses correspondientes al importe empleado. Al ser de obtención inmediata, este método es ideal para los imprevistos que puede sufrir la empresa con la ventaja de flexibilidad que proporciona.

Debido a sus periodos de amortización es conveniente para proyectos de corto plazo. Es un método indicado para los pagos de servicios necesarios como compras de mercaderías, materias primas, etc.

Y por último, el crowdlending, un método con el que se puede resolver las necesidades de los dos productos de financiación bancaria anteriores. Es recomendable para las operaciones con vencimiento a corto plazo, ya que tiene un tipo de interés más elevado.

Mediante este método, es posible satisfacer las necesidades de inversión tanto compras de mercancía como adquisiciones de maquinarias.

Muchas empresas no quieren colaborar con entidades bancarias, por lo tanto su recomendación es el crowdlending ya que se trata de un procedimiento independiente, por lo tanto estas empresas pueden solicitar este método de financiación aunque tengan ya contratado otros productos con entidades bancarias, siempre y cuando cumpla sus requisitos y estén al corriente de pago.

Las empresas solicitantes han de ser empresas solventes y conscientes de que las operaciones del crowdlending implica un riesgo mayor ya que es posible no tener éxito en la financiación o tenerlo pero con un tipo de interés elevado. En conclusión, el crowdlending es efectivo para empresas que busquen incrementar su capacidad de producción y necesiten financiar su desarrollo por falta de circulante o de tesorería.

3.4. VENTAJAS E INCOVENIENTES

El crowdlending, como cualquier método de financiación, posee unas ventajas frente a otros métodos, pero también tiene una serie de inconvenientes.

Como hemos mencionado anteriormente, sin duda alguna, se le considera una buena alternativa para las empresas o particulares que no pueden acceder a la financiación bancaria, sobre todo para las pequeñas y medianas empresas, e incluso las startups. Otra ventaja es la existencia de la plataforma como medio de obtención del préstamo, ya que pone en contacto a prestatarios y prestamistas de forma rápida, desde cualquier sitio, y en cualquier momento. Los prestamistas a la hora de invertir en un proyecto, no lo hacen en un solo, sino en varios, así reducen el riesgo de no obtención de la devolución.

Otro punto a favor del crowdlending es el tipo de interés. Este suele ser más bajo que el que ofrece los bancos debido a que no hay intermediarios, además que la plataforma no tiene como meta el obtener beneficios a través de los intereses financieros. Asimismo, la plataforma reduce costes al no ser física, ayudando a su vez a reducir las comisiones para ambas partes, prestamistas y prestatarios.

Por último, hecho que caracteriza al crowdlending, es que supone una ventaja de tipo social para los inversores, ya que conlleva el colaborar con otros particulares y empresas que buscan con sus proyectos un impacto positivo en la sociedad.

A pesar de las múltiples ventajas, esta herramienta de financiación también tiene sus inconvenientes. Haciendo un cómputo global, son muy pocas las solicitudes que llegan a ser publicadas en la plataforma por no cumplir los requisitos. Por otro lado, las operaciones deben superar dos filtros, por lo que no todos los préstamos aprobados se conceden.

Asimismo, hay casos en los que las plataformas limitan la cantidad que puedes llegar a solicitar, cantidad que les puede parecer insuficiente a los solicitantes del préstamo para poner en marcha su proyecto.

4. ¿CÓMO SE FINANCIAN LAS ENERGÍAS RENOVABLES?

4.1. EL PROBLEMA DE FINANCIACIÓN DE LAS ENERGÍAS RENOVABLES

Uno de los factores claves más importantes en las energías renovables es la financiación de sus proyectos, para que estos se lleven a cabo es necesario que tanto empresas como personas físicas inviertan en ellos. Esto supone un problema dado que para estos inversores significa asumir ciertos riesgos generales a la hora de financiar los proyectos, ya sean riesgos relacionados con el proyecto o el patrocinador, riesgos contractuales, riesgos vinculados al abastecimiento de combustible, etc. y los riesgos relacionados al mercado, como los riesgos políticos, macroeconómicos, etc.

Estos inversores realizan una evaluación de la estructura del proyecto y de su seguridad y viabilidad a largo plazo, el problema recae en las diferencias entre los diversos proyectos y mercados que imposibilita realizar una conclusión de financiamiento de los proyectos precisa.

A pesar de ello, existen estudios que permiten diferenciar si un proyecto no consigue financiación por su deficiencia estructural o si éstos han sufrido alteraciones por fallos del mercado. Si la estructura de un proyecto no es adecuada, por mucha inversión que disponga, no tendrá éxito; sin embargo, si el proyecto fracasa por problemas en el mercado, si recibe apoyo financiero es posible que pueda restablecerse.

Los inversionistas tienen en cuenta, a la hora de financiar un proyecto, una serie de riesgos generales que se pueden clasificar en: políticos, financieros, jurídicos, de mercado y de proyectos.

Los riesgos políticos como las inestabilidades políticas, cambios en convertibilidad de la moneda o incumplimiento de contratos por parte del Estado. Los riesgos financieros, comentados anteriormente en cuanto a las diferencias entre estructuras y mercados. Los riesgos jurídicos referidos a los marcos legislativos y normativos y a la responsabilidad en cuanto al medio ambiente.

En cuanto a los riesgos de mercado, las posibles modificaciones en la legislación o cambio en las políticas de fijación de precios. Y por último, los riesgos de proyectos que se refieren al incumplimiento de contrato, suministro de combustible, competencia de la gestión, operación y mantenimiento, etc.

Además de estos riesgos generales anteriormente citados, las empresas que desarrollan los proyectos tienen que tener en cuenta también aspectos financieros relacionados con las fuentes de energía renovables que afecta a la capacidad de financiamiento mediante el déficit a largo plazo o inversiones en acciones de capital.

Las cuestiones referidas a estos aspectos financieros son los costos de capital relacionados a los proyectos de energías renovables, el tamaño de los proyectos en relación con sus gastos de transacción, la experiencia de las empresas que desarrollan estos proyectos, falta de garantías y falta de préstamos de largo plazo.

4.2. TIPOS DE FINANCIACIÓN DE LAS ENERGÍAS RENOVABLES

En la actualidad, aunque la mayoría de la población ve con buenos ojos la implantación y el desarrollo de este tipo de energías, su principal problema como ya hemos comentado, sigue siendo el método de financiación que debemos utilizar para financiar un proyecto de un desarrollo tecnológico alto y con unos costes tan elevados.

Hasta el momento, las posibilidades eran bastante reducidas y estaban basadas principalmente en la financiación bancaria, pero en los últimos años, el desarrollo de otro tipo de alternativas de financiación es cada vez más esperanzador. Por ejemplo, los fondos de inversión o de capital riesgo ven por fin en el sector de las energías renovables, una oportunidad de futuro en donde pueden recibir una rentabilidad bastante atractiva.

Por otro lado, la Unión Europea con el fin de dar efectividad a su proyecto “Horizonte 2020”² por el que se han comprometido a que para ese año, el 20% de la energía de la UE sea obtenida mediante energías renovables, ha promovido distintas subvenciones que han colaborado tanto con particulares como con empresas que colaboren con este fin.

4.2.1. Financiación bancaria

La financiación bancaria es posiblemente el método en el que las personas se sienten más seguras a la hora de financiar cualquier tipo de proyecto, también cuando nos referimos a las energías renovables. Normalmente es un método de financiación que requiere que la persona física o jurídica que plantea el proyecto tenga una solvencia económica mínima, pero existen algunas excepciones.

Dentro de la financiación bancaria, existen varios métodos que podemos considerar adecuados para financiar proyectos de energía sostenible considerando que necesitamos una cantidad relativamente elevada en un momento determinado del tiempo para poder devolverla más adelante. Entre ellas destacamos:

1. **Préstamo:** es el método más habitual de financiación por el que una persona física o jurídica solicita una cantidad de dinero y la entidad bancaria decide en base a ciertos parámetros de solvencia y de calidad del proyecto, aceptar el préstamo y el interés que tendrá que asumir el prestatario para devolverlo en un período de tiempo determinado.

² La Unión Europea concentra gran parte de sus actividades de investigación e innovación en el Programa Marco que en esta edición se denominará Horizonte 2020 (H2020). En el período 2014-2020 y mediante la implantación de tres pilares, contribuye a abordar los principales retos sociales, promover el liderazgo industrial en Europa y reforzar la excelencia de su base científica.

2. **Project Finance**: es un mecanismo de financiación ideal para proyectos de energías renovables, ya que las entidades bancarias en este caso no tiene tan en cuenta la solvencia del prestatario como la calidad del proyecto que presentan los patrocinadores. Es un método ideal para nuevos emprendedores con ideas buenas y sobre todo rentables. En este método, no es tarea sencilla que las entidades den el paso de financiar el proyecto, ya que asumen más riesgo y por lo tanto esperan una rentabilidad mayor. Si finalmente se acepta, es un método en el que las entidades bancarias se involucran mucho en el proyecto por la confianza que tienen en él.
3. **Leasing**: es un método también bastante interesante para la financiación de energías renovables que consiste en la compra por parte de la entidad bancaria de todos los activos necesarios para la realización del proyecto. Posteriormente, la entidad bancaria los alquila a la empresa interesada en realizar el proyecto tras el pago de unas cuotas de alquiler asequibles para los patrocinadores más unos intereses. Al acabar el proyecto, estos activos suelen tener un precio de compra que se suele decidir contractualmente a la hora de realizar el contrato de leasing.

4.2.2. Fondos de inversión

Un método alternativo para lograr financiar y llevar a cabo un proyecto sobre energías renovables son los fondos de inversión. Son vehículos de inversión que engloban las aportaciones de diversos ahorradores. Entre los inversores más comunes y utilizados, encontramos los siguientes:

- **Business Angel**: Son personas, inversores privados, que ofrecen su capital a empresas no cotizadas. Se dice que el dinero que aportan estos inversores es dinero inteligente, ya que además de proveer parte de su capital, ofrecen conocimientos especializados, red de contactos, etc. Lo más frecuente, es que este tipo de inversores contribuyan a empresas o proyectos emprendedores, dónde la esencia es la innovación. En Canarias, las redes Business Angels que encontramos son AngelsPro y RECABA
- **Fondos de capital riesgo especializados**: este tipo de inversión se suele utilizar en el momento en el que la empresa o proyecto esté en una fase de maduración, es decir, cuando se ha demostrado la viabilidad del proyecto. Este método consiste en que las sociedades de capital riesgo, invierten sus recursos disponibles en la financiación de empresas o proyectos que lo necesiten comprando acciones. En España, nos podemos encontrar con Helia, un fondo de capital riesgo creado por el Banco español Bankinter.
- **Fondos de inversión especializado**: los proyectos de energías renovables tienen necesidades de financiación especiales, por ello ha ido apareciendo paulatinamente en España fondos de inversión privados y públicos que se adaptan a dichas necesidades.

En relación con los puntos anteriores, hemos recabado información sobre los mejores fondos de inversión en energías renovables, y la información obtenida es la siguiente (**Tabla 4**):

Tabla 4: Mejores fondos de inversión en Energías Renovables (2016)

Fondo	Divisa	Ratio Sharpe	Ratio Costes Netos	Rentabilidad a 5 años	Patrimonio (Mil)
Pictet-Clean Energy I	EUR	0,48	1,22%	8,81%	135,05
BlackRock New Energy Fund A2	EUR	0,64	2,06%	8,76%	746,37
Vontobel Fund New Power B	EUR	0,47	2,07%	8,28%	92,85
RobecoSAM Smart Energy B	EUR	0,63	2,21%	5,49%	82,71

Fuente: Andrés, A. (22/03/2017). Mejores fondos de inversión de energías alternativas. Lugar de publicación: Rankia España (<https://www.rankia.com/blog/fondos-inversion/3502330-mejores-fondos-inversion-energias-alternativas>).

4.2.3. Financiación pública

Otra manera de financiar las energías renovables, son las subvenciones o ayudas concedidas por la administración pública.

Se trata de apoyo económico que se suelen utilizar para dar vida a proyectos innovadores, poner en marcha medidas aprobadas, programas o planes de desarrollo destinados a distintos campos. La administración pública, en la mayoría de los casos, suele subvencionar parte del proyecto, no el cien por cien. Los requisitos para ser subvencionadas, las convocatorias, así como las modificaciones pertinentes, se hacen públicas mediante boletines oficiales.

En este caso, uno de los instrumentos más utilizados por la administración pública, es el Fondo Europeo de Desarrollo Regional (FEDER)³. Uno de sus objetivos primordiales, es conseguir una economía de bajas emisiones de carbono, es por ello que los proyectos relacionados con las energías renovables acuden a esta forma de financiación.

Otro de los fondos comunitarios de la administración pública, es el Fondo Agrícola de Desarrollo Rural (FEADER)⁴, aporta una financiación para poner en marcha proyectos o programas de energía sostenible orientados al medio rural.

De este tipo de ayuda, suelen beneficiarse entidades públicas, asociaciones y personas, tanto físicas como jurídicas.

Por otro lado, también dentro del campo de ayudas públicas, encontramos un modelo poco común, la ESE pública. Se considera pública cuando el riesgo de poner en marcha proyectos de tal índole como son los de energía renovable, es soportado por la administración pública.

Suelen recurrir a este método, cuando existe una situación en la que los entornos disponen de escasos recursos económicos o para crear una demanda en campos donde los servicios energéticos no han alcanzado la madurez esperada.

³ El Fondo Europeo de Desarrollo Regional (FEDER) es un instrumento financiero de la Comisión Europea cuya finalidad es fortalecer la cohesión económica y social en la Unión Europea corrigiendo los desequilibrios entre sus regiones.

⁴ El FEADER es el instrumento de financiación de la política de desarrollo rural. El fondo contribuye a mejorar la competitividad de los sectores agrario y forestal, el medio ambiente y la gestión del espacio rural, así como la calidad de vida y la diversificación de actividades en las zonas rurales.

La ESE⁵ es responsable del diseño del proyecto, la ejecución y el control, la seguridad de ahorro de energía, etc. Si es necesario, hacen accesible la financiación a personas con bajos recursos económicos.

En **Canarias** conseguir presupuesto para proyectos relacionados con las energías renovables se convierte en una continua batalla debido a la gran incertidumbre que recae en este sector y el todavía uso de los combustibles convencionales. Pero poco a poco, este campo se ha ido abriendo camino, consiguiendo que la UE ayude a financiar proyectos de esta índole. Uno de dichos proyectos para promover las energías renovables y ahorro energético en 2018 ha sido el proyecto RESOR⁶, incluido en el programa Interreg del fondo europeo, y en el que participan regiones ultraperiféricas.

El objetivo de este proyecto es aprovechar las condiciones naturales favorables que ofrecen Canarias y el resto de RUP (Regiones ultraperiféricas) para desarrollar soluciones innovadoras en las que se apueste por las energías renovables.

5. EL CROWDLENDING COMO ALTERNATIVA DE FINANCIACIÓN DE LAS ENERGÍAS RENOVABLES EN CANARIAS

5.1. ANÁLISIS SOCIOECONÓMICO

Las energías renovables es un tema que trae consigo mucha controversia e incertidumbre. Esto se debe a diferentes problemas económicos y políticos.

Pero en la actualidad, existe la necesidad de impulsar modelos energéticos cada vez más sostenibles, por ello, personas, empresas privadas y administraciones públicas se plantean realizar proyectos e invertir en este tipo de energías.

También debido a este crecimiento, ha acaecido que alternativas de financiación e instrumentos de financiación tradicional se empiecen a usar como vía para financiar proyectos de eficiencia energética o renovable, así como el nacimiento de nuevas herramientas de financiación adaptadas a las necesidades peculiares de este tipo de proyectos.

Debido a la gran incertidumbre de este tema, hemos llevado a cabo una encuesta para recabar información suficiente y adecuada para continuar nuestro proyecto de fin de grado. El objetivo del formulario es conocer la opinión de la población canaria sobre las energías renovables en esta región, y la alternativa de utilizar un método de financiación que elimine la intermediación bancaria para poner en marcha este tipo de proyectos, el crowdlending.

La información que presentamos a continuación se ha obtenido a través del cuestionario que hemos realizado, con un total de 19 preguntas, todas ellas obligatorias. Se han introducido preguntas dicotómicas, de una sola respuesta y multirespuesta.

⁵ Empresa de servicios energéticos

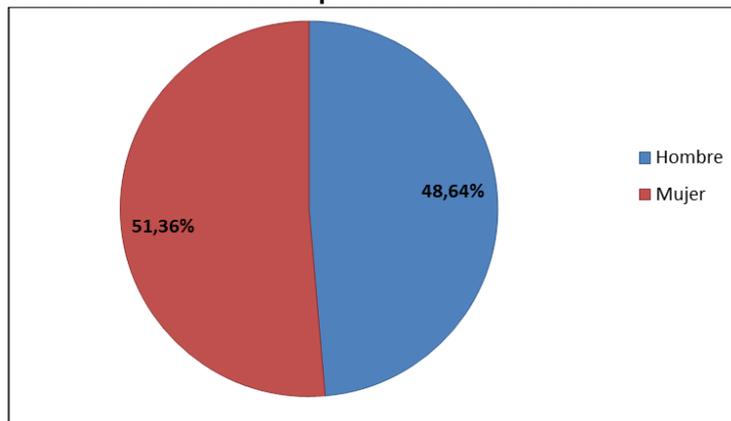
⁶ Proyecto que busca aprovechar las condiciones naturales que ofrece Canarias y el resto de regiones RUP para desarrollar soluciones innovadoras en las que se apueste por el desarrollo de energías renovables.

La encuesta se ha enviado a través de un link por diferentes redes sociales como Facebook, Whatsapp y Twitter, con ello se ha asegurado la confidencialidad de las valoraciones y los comentarios que hemos obtenido. El tamaño de la muestra que se obtuvo fue de 294 personas que han participado en la realización del cuestionario.

El análisis sobre los resultados recabados solo se muestra de forma gráfica, no se incluyen respuestas de forma textual de los participantes de la encuesta.

5.1.1. Respuestas socioeconómicas de la encuesta

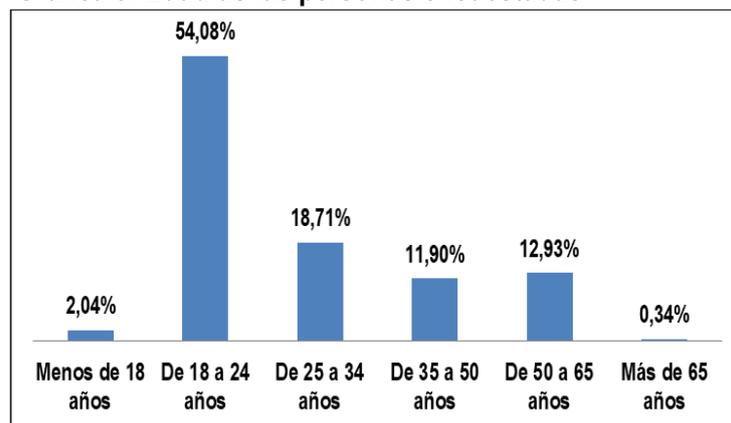
Gráfica 4: Género de las personas encuestadas



Fuente: Elaboración propia a partir de datos recogidos en el formulario anexo.

De un total de 294 participantes que han realizado el cuestionario, como podemos ver en la **Gráfica 4**, el 51,36% es población femenina, y el 48,30%, hombres. Hubo una persona encuestada que no quiso contestar (0,34%).

Gráfica 5: Edad de las personas encuestadas



Fuente: Elaboración propia a partir de datos recogidos en el formulario anexo.

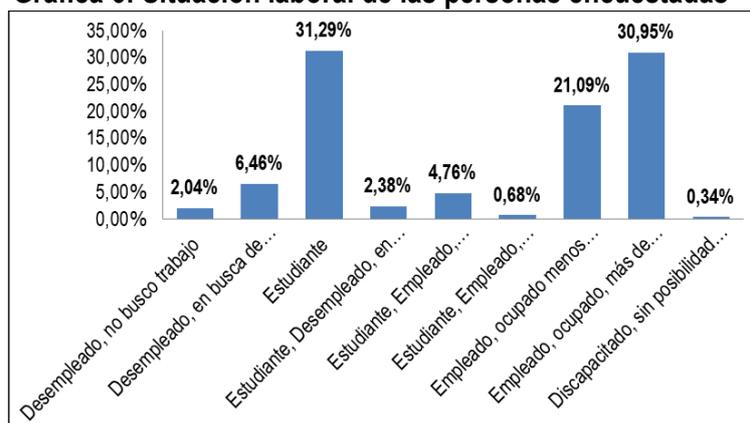
En la gráfica anterior (**Gráfica 5**) podemos apreciar que prácticamente la mitad de las personas que han participado en el cuestionario tienen una edad comprendida entre los 18 y 24 años. También obtuvimos que el 18,71% de las personas encuestadas se encuentra en el intervalo de edad de 25 y 34 años. Y tan solo un participante poseía una edad superior a los 65 años (0,34%).

En cuanto al tema de las **energías renovables**, nos beneficia que un alto porcentaje fuese población joven, ya que la mayor parte de los jóvenes están concienciados con el medio ambiente porque les ha tocado nacer en una época en la que el cambio climático es un problema real y, por lo tanto, se mostrarían receptivos a la hora de invertir en proyectos con impacto social positivo, invertir en crowdlending. También al pertenecer a una época en la que la innovación, las tecnologías de la información y el constante cambio priman, les es más fácil aceptar y probar nuevas alternativas al método de financiación tradicional bancario. Por otro lado, en cuanto al tema de financiación, al no haber realizado préstamos bancarios e inversiones por su corta edad, no van a saber valorar las ventajas que proporciona adquirir un método que no posea intermediarios bancarios, ya que carecen de experiencia en este sector. La muestra de la población que se posiciona entre los 25 y más de 65 años, si va a poder construir una opinión objetiva puesto que poseen experiencia en este campo, por haber solicitado préstamos, hipotecas, realizado inversiones en bolsa, etc. El problema que encontramos en la población más adulta, puede ser el desconocimiento de este tipo método de financiación, y por ello mostrarse más reacios a la hora de dar el paso de invertir en el crowdlending. Por último, debido también a esa falta de información, la mayoría tiene una idea preconcebida de que este tipo de plataformas no son seguras y, como consecuencia, no se atreverían a invertir en un método como éste.

Para paliar este último inconveniente, lo ideal es informar más a la población sobre qué es el crowdlending. Se podría hacer publicidad a través de redes sociales, prensa, televisión y radio, comunicando y garantizando que es un método seguro como otro cualquiera.

A continuación, preguntamos a las personas encuestadas en qué situación laboral se encontraban, y reflejamos la información obtenida en la **Gráfica 6**.

Gráfica 6: Situación laboral de las personas encuestadas



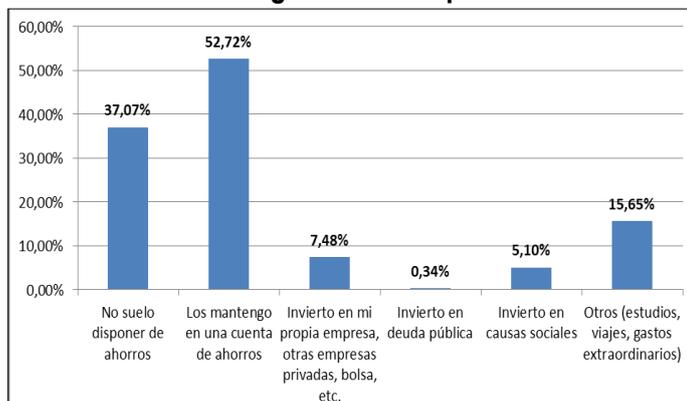
Fuente: Elaboración propia a partir de datos recogidos en el formulario anexo.

Recabamos la siguiente información. El 31,25% de la muestra poblacional, son estudiantes. Muy a la par del 30,95% de empleados contratados a más de 40 horas semanales. También obtuvimos un alto porcentaje de empleados a menos de 40 horas, concretamente un 21,09%. Los porcentajes más bajos fueron; desempleado que no busca trabajo, estudiante y desempleado en busca de trabajo, estudiante y empleado a más de 40 horas y, por último, discapacitado sin posibilidad de trabajar.

Que la gran mayoría trabaje y que, por lo tanto, reciba ingresos, hace que nuestra muestra sea más representativa y se acerque a la población objetivo. Nos interesa la parte de la población que percibe ingresos, porque son inversores potenciales de plataformas de crowdlending.

Para conocer, aproximadamente, la cantidad de ingresos que percibía las personas participantes de la encuesta, lanzamos la siguiente pregunta en la que se refleja el nivel de ingresos anual.

Gráfica 7: Nivel de ingresos de las personas encuestadas (año)

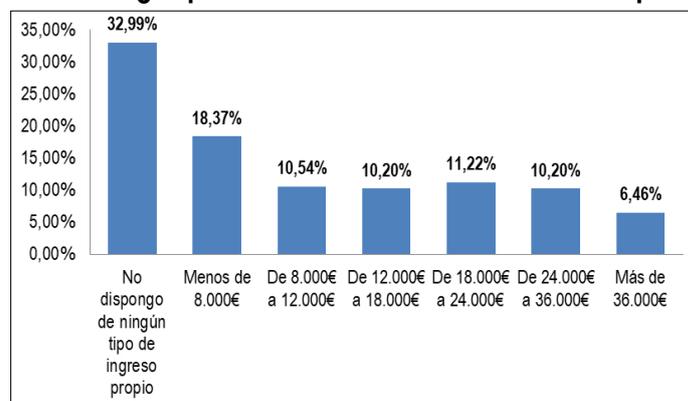


Fuente: Elaboración propia a partir de datos recogidos en el formulario anexo.

Como podemos ver en la **Gráfica 7**, el 32,99% de las personas que han participado en la encuesta no posee ningún tipo de ingreso frente al resto que si recibe, el 66,99%. La mayoría sitúa sus ingresos entre los 8.000 euros y 36.000 euros. Esta pregunta está relacionada con la anterior, la situación laboral de los participantes.

A continuación, formulamos una pregunta de respuesta múltiple complementaria a la anterior, al nivel de ingresos. Y quisimos averiguar a *qué solían destinar el dinero que percibían*. En la pregunta cabe la posibilidad de añadir un comentario si no aparece la opción entre las respuestas posibles. Como podemos ver en la **Gráfica 8**, obtuvimos que el 52,72% de las personas encuestadas de un total de 294 personas, mantienen sus ingresos en una cuenta de ahorros. En contraposición, un 37,07% de personas que participaron en la encuesta, afirmaron que no disponían de ahorros. También hubo un pequeño porcentaje que destinaban parte de sus ahorros a invertir en su propia empresa o en bolsa, un 7,48% Y por último, un 5, 10% invierte en causas sociales. El resto de participantes lo destinan a viajar, ocio, estudios, etc.

Gráfica 8: ¿A qué suelen destinar sus ahorros las personas encuestadas?



Fuente: Elaboración propia a partir de datos recogidos en el formulario anexo.

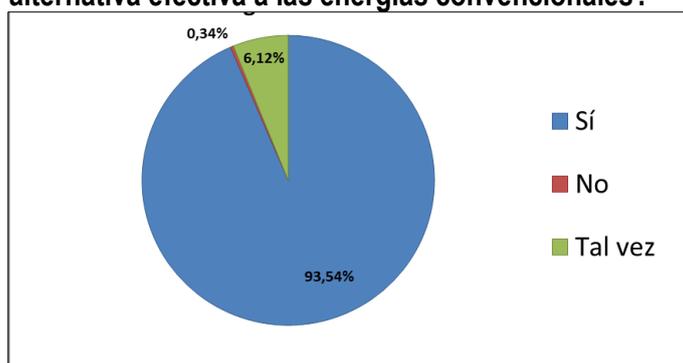
Esta información, nos afirma que la muestra poblacional rechaza un poco la idea de utilizar sus ahorros para invertir. Esto se puede deber por la desconfianza generada por otro tipo de métodos o porque simplemente no tienen suficiente información de qué hacer con su dinero y de cómo sacarle partido.

Este análisis socioeconómico de la población canaria, nos lleva a unas ideas principales, y nos orienta de cómo podemos introducir el crowdlending en Canarias para la financiación de las energías renovables. El primer paso sería hacer llegar la información suficiente a los inversores potenciales, y demostrar que es tan segura como cualquier otro método de financiación.

5.2. CONTEXTO DE LAS ENERGÍAS RENOVABLES EN CANARIAS

En este punto intentaremos estudiar la opinión que tienen los canarios sobre las energías renovables e intentaremos situar un poco los esfuerzos que están realizando, en mayor medida las instituciones públicas para seguir promocionando al obtención de energía alternativa en Canarias, para ello, seguiremos con la investigación que hemos realizado mediante nuestro formulario y analizaremos la situación actual y las posibilidades futuras de las renovables en Canarias.

Gráfica 9: ¿Piensa que las energías renovables es una alternativa efectiva a las energías convencionales?



Fuente: Elaboración propia a partir de datos recogidos en el formulario anexo.

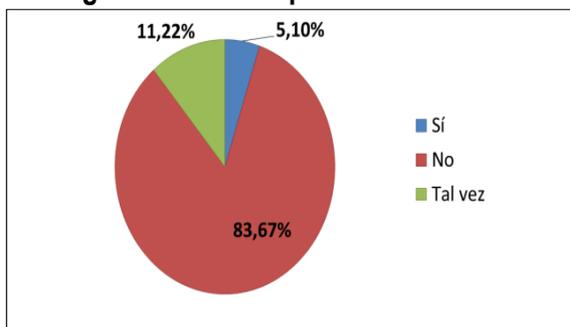
En primer lugar, preguntamos a los encuestados si piensan que si las energías renovables son una alternativa viable a las energías convencionales, obteniendo los resultados que vemos en la **Gráfica 9**. Podemos observar que casi la totalidad de la muestra (93,5%) piensa que las energías renovables son una elección óptima con respecto a los combustibles convencionales, y solo un pequeño porcentaje de los encuestados (6%) piensan que tal vez sea adecuada esa alternativa, es decir, o no conocen del tema tratado o les falta información para tomar una decisión concreta en esta cuestión.

Por lo general, esto quiere decir que con respecto a la muestra realizada, la población es consciente de que las energías renovables pueden sustituir los combustibles tradicionales, los cuales se estima que en unos 100-120 años estén agotados. Este gran porcentaje se debe a que la población conoce el daño que generan estos combustibles convencionales al medio ambiente y que por el contrario, el daño que pueden producir las energías renovables es escaso o nulo en comparación. El único tipo de contaminación que no podría evitar este tipo de alternativa con

respecto a las energías tradicionales es la contaminación visual, pero pensamos que es un mal necesario.

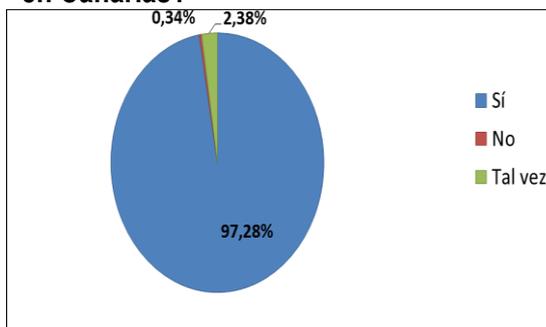
También podemos asegurar, que en Canarias no se le está dando una importancia necesaria a las energías renovables (**Gráfica 10**) según un 83,67% de la población encuestada frente a un 5,10% que afirman que sí se le da esa importancia, por otro lado, (**Gráfica 11**) un 11,22% piensa que tal vez se le esté dando y en relación con ello un 97,28% cree que hay que darle más importancia a las energías renovables en Canarias junto con un 2,38% que tal vez lo cree.

Gráfica 10: Importancia actual de las energías renovables para los canarios



Fuente: Elaboración propia a partir de datos recogidos en el formulario anexo.

Gráfica 11: ¿Habría que dar más importancia aún a las energías renovables en Canarias?

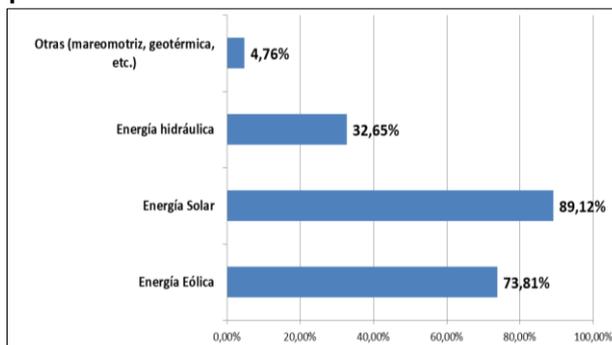


Fuente: Elaboración propia a partir de datos recogidos en el formulario anexo.

Los dos cuadros resultantes, permiten asegurar que los canarios opinan que no se está dando toda la importancia necesaria a las energías renovables en comparación a las envidiables condiciones que tenemos para aprovechar este tipo de energías durante todo el año. A medida que pasan los años, la importancia que se le da estas energías es mayor al igual que su empleo, de tal forma que según el periódico *La Opinión de Tenerife*⁷, se ha invertido 228 millones de euros en energías renovables en más de 90 proyectos a través de los Fondo de Desarrollo de Canarias (FDCAN) con el fin de aumentar su uso, mejorar la eficiencia técnica y promover un modelo energético más adecuado en Canarias.

Además, en esta encuesta hemos querido estudiar cuáles son los mecanismos de obtención de energía que más efectivas considera la población canaria para el Archipiélago (**Gráfica 12**). El resultado fue el esperado, ya que un 89,12% piensa que la energía solar sería efectiva, un 73,81% de aceptación obtuvo la energía eólica y la energía hidráulica fue votada por un 32,65% de la

Gráfica 12: Energías renovables más adecuadas para los canarios



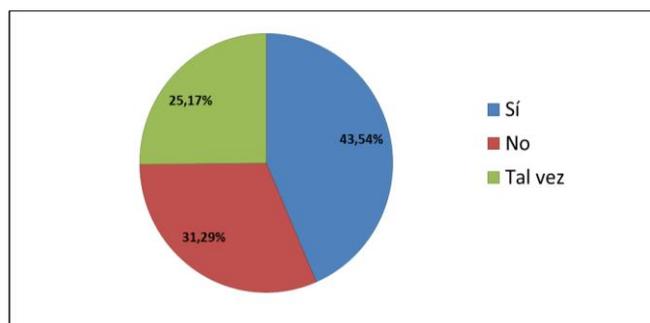
Fuente: Elaboración propia a partir de datos recogidos en el formulario anexo.

⁷ Canarias invertirá 228 millones en energías renovables a través del Fdcan (2017, 11 de agosto). Recuperado de: <https://www.laopinion.es/canarias/2017/08/10/canarias-invertira-228-millones-energias/800072.html>

muestra. Además, también hubo una pequeña parte de la muestra que se acordó de la energía mareomotriz o la energía geotérmica. Estas opiniones se centran en el contexto canario con respecto a su climatología y su situación geográfica, ya que se puede beneficiar en estas energías anteriormente nombradas. Uno de los principales problemas que encontramos es el sistema eléctrico que poseemos en Canarias; las islas no están interconectadas y eso provoca dificultad a la hora de integrar las energías renovables en las redes insulares. Para que sea posible un buen aprovechamiento de las energías renovables se precisa un cambio sustancial del sistema eléctrico, para ello es imprescindible una buena gestión de demanda, refuerzo de redes eléctricas y una mejora en la interconexión eléctrica de las islas.

Para terminar este punto sobre las opiniones de los canarios respecto a la utilización de energías renovables (**Gráfica 13**), un 43,5% opina que está fuera de las posibilidades económicas de la mayoría de los canarios, un 25,2% que tal vez, por lo que suponemos que no tienen información acerca del precio de las energías renovables y un 31,3% cree que no lo está. Por lo tanto, parece que aquí encontramos otro de los puntos problemáticos que ven los canarios a la hora de apostar por las energías renovables. A pesar del potencial abundante que dispone las Islas Canarias, por ejemplo, el coste de generación eólica en tierra puede oscilar entre 5-5,5€/kWh mientras que el coste de la energía eólica marina duplica el de la energía eólica de tierra, aproximadamente, y el precio de la energía solar fotovoltaica ronda los 8-9€/kWh.

Gráfica 13: Energías renovables: ¿fuera del alcance de los canarios?



Fuente: Elaboración propia a partir de datos recogidos en el formulario anexo.

Por lo tanto, pensamos que la única posibilidad para abaratar el precio de las energías renovables es que se normalice su consumo y que se cree una economía de escala que convierta en más asequible acceder a este tipo de energías en las islas. Parece adecuado plantear que nuestra alternativa del crowdlending, pueda convertirse en el camino para que las infraestructuras de energías renovables en el Archipiélago sean más competentes a largo plazo y puedan dar capacidad eléctrica suficiente a todas las islas con la estabilidad necesaria.

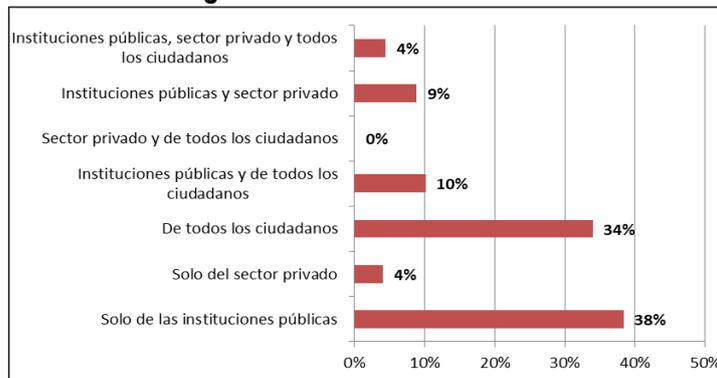
Será entonces, cuando el precio de las energías renovables pueda igualarse con el precio que actualmente pueden ofrecer a los ciudadanos las energías tradicionales y se convierta en una alternativa real y no solo en un complemento al resto de energías. El ejemplo perfecto lo tenemos en nuestro mismo Archipiélago, El Hierro ha conseguido que su infraestructura

energética se base más del 60% en energías renovables según informa *Europa Press*⁸, consiguiendo que con la gran importancia de las renovables, el precio no sea excesivo para sus habitantes.

5.3. LAS ENERGÍAS RENOVABLES COMO RESPONSABILIDAD CONJUNTA

Una de las posibilidades más importantes que nos permite el estudio de la encuesta que hemos realizado, es conocer de quién creen los canarios que es la responsabilidad de financiar las energías renovables en Canarias, ya que nuestro proyecto busca que los propios ciudadanos vean como una posibilidad ser ellos mismos los que opten por financiar estas energías alternativas.

Gráfica 14: Responsabilidad de financiar las Energías Renovables según los canarios.



Fuente: Elaboración propia a partir de datos recogidos en el formulario

Ya sea por responsabilidad social o por dar un impulso a sus ahorros, es relevante que cada vez más canarios tengan en consideración que la financiación de las energías renovables no solo debe ir a cargo de subvenciones o financiación del sector bancario, sino que los ciudadanos de a pie pueden formar parte de ese desarrollo energético eficiente en las islas.

En la **Gráfica 14**, podemos observar que un 38% de los encuestados opina que la responsabilidad de financiar las energías renovables es en su totalidad de las instituciones públicas, lo que supondría depender totalmente de ellas para realizar cualquier mejora en este ámbito en el archipiélago. Resulta evidente que las instituciones públicas deben jugar un papel fundamental en el desarrollo de las energías alternativas y sobre todo en parques eólicos o plantas fotovoltaicas que conllevan un altísimo desembolso. Sin embargo, cuando hablamos de instalaciones de un tamaño más reducido para abastecer granjas, empresas, pequeñas poblaciones, etc. debemos tomar en cuenta otros tipos de financiación que no tengan que depender necesariamente de las instituciones públicas.

También es interesante ver como el 10% de los usuarios que han respondido a la encuesta piensan que la responsabilidad es compartida entre las instituciones públicas y el resto de ciudadanos. Pensamos que ésta es una alternativa de bastante interés que compartiría las subvenciones públicas que son necesarias para el desarrollo de grandes proyectos, con la labor social de los ciudadanos que conseguirían invertir en proyectos de impacto social positivo y en los que dispondrían de un beneficio por hacerlo. El mayor problema de esta alternativa es que el

⁸ Las energías renovables producen más del 60% de la electricidad en El Hierro (2018, 7 de julio) Recuperado de: <http://www.europapress.es/islas-canarias/noticia-energias-renovables-producen-mas-60-electricidad-hierro-20180707133327.html>

sector privado, en especial el bancario, tiene un peso demasiado importante en la sociedad actual como para pensar en quitarlos de la ecuación de forma fulminante.

En la misma gráfica, también podemos analizar la responsabilidad que los encuestados le dan al sector privado en la financiación de las energías renovables en Canarias. Solo un 4% piensa que financiar los proyectos debe ser solo responsabilidad del sector privado.

Si tiene más peso sin embargo, los encuestados que opinan que lo más adecuado sería seguir financiando a las energías renovables con los métodos que hasta ahora se han venido utilizando. La combinación entre financiación pública y el sector privado es elegida por el 10% de ellos.

Un dato que nos da expectativas sobre la posible viabilidad de este proyecto en el futuro, es que el segundo valor más votado con un 34% ha sido la responsabilidad de todos los ciudadanos de financiar las energías renovables en Canarias. Este resultado en la encuesta podría decir que el crowdlending podría tener cabida en el sistema de financiación de estas energías, ya que precisamente, esta alternativa de financiación que estudiamos en el proyecto, se basa en dar a los ciudadanos de a pie que tienen un dinero ahorrado y que quieren sacarle un rendimiento, la posibilidad de hacerlo de forma sencilla sin tener amplios conocimientos de inversión. Además, los ciudadanos pueden tener mayor disposición si saben que van a invertir sus ahorros en proyectos con impacto social positivo. Ayudando a su cartera y también a la sociedad en su conjunto.

Sin embargo, pensamos que lo más razonable sería la alternativa que votó en la encuesta un 4% de la muestra. Esta opción sería la de integrar la financiación pública, la financiación bancaria y la financiación de los ciudadanos de a pie. Pensamos que la convivencia entre las tres sería lo más adecuado por las siguientes razones:

- La existencia de subvenciones o ayudas públicas a las energías renovables incentiva la creación de este tipo de proyectos.
- El sector público podría actuar como agente mediador en el proceso dado el impacto evidente de las infraestructuras de energía renovable en la sociedad.
- La financiación privada, con un peso muy importante, tendría la capacidad necesaria para asumir ciertos proyectos inviables para otros tipos de financiación alternativa.
- En financiación mediante crowdlending, se tendría un cierto “salvavidas bancario” en caso de no llegar a financiar todo el proyecto.

En definitiva y tras el estudio de los datos de la encuesta en este aspecto, parece relevante destacar que lo más rentable en el futuro más próximo sería llegar a una alternativa de financiación que pueda hacer convivir a los tres elementos consultados en la encuesta para hacerlos trabajar conjuntamente, tanto el sector privado (bancos, fondos de inversión, etc.), las instituciones públicas (UE, Gobierno de España, Gobierno de Canarias, etc.) como los ciudadanos, deben participar de la implantación de las energías renovables en el Archipiélago.

En el tema que nos ocupa, nos preocupamos en cómo hacer partícipes a los ciudadanos de estos proyectos y pensamos que la forma más adecuada, por contar con plataformas dedicadas

muy claramente al sector de las energías renovables es el Crowdlending. Como hemos dicho anteriormente, nuestra alternativa cubre dos necesidades que se integran en un mismo punto:

- La necesidad de dar rentabilidad a sus ahorros.
- La necesidad de participar de proyectos con un impacto social positivo.

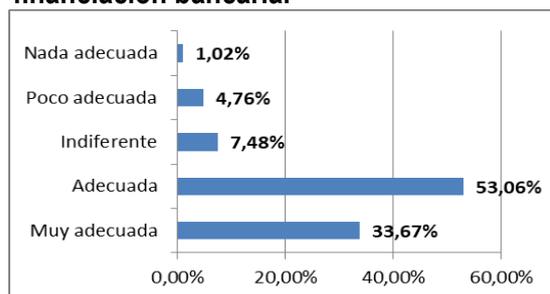
Más adelante estudiaremos en profundidad, si los canarios están dispuestos a cubrir estas dos necesidades y si el crowdlending es una herramienta adecuada para hacerlo.

5.4. ¿ES REALMENTE EL CROWDLENDING UNA ALTERNATIVA POSITIVA PARA CANARIAS?

5.4.1. El desencanto de los canarios con el sector bancario

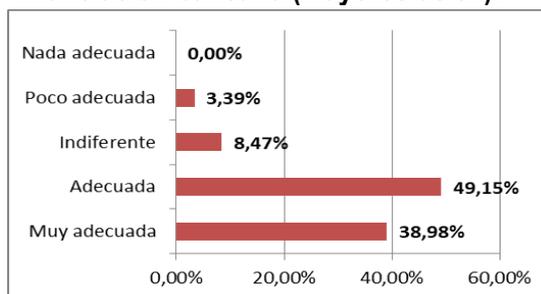
En el desarrollo de la investigación, preguntamos a los encuestados por su opinión sobre una alternativa a la financiación bancaria para poder llevar a cabo sus proyectos sin la necesidad de depender totalmente de ellos. Este factor es clave para saber si el crowdlending es realmente necesario para los canarios, ya que si están satisfechos con la financiación tradicional, no sería efectivo intentar introducir una financiación alternativa a la bancaria.

Gráfica 15a: Opinión de los canarios sobre la opción de una alternativa a la financiación bancaria.



Fuente: Elaboración propia a partir de datos recogidos en el formulario anexo.

Gráfica 15b: Opinión de los canarios sobre la opción de una alternativa a la financiación bancaria (mayores de 34).



Fuente: Elaboración propia a partir de datos recogidos en el formulario anexo.

Al analizar los datos, de forma evidente nos damos cuenta que la población canaria está totalmente desencantada con el sector bancario. Como podemos ver en la **Gráfica 15a** casi el 87% de la muestra, piensa que una alternativa a la financiación bancaria sería adecuada o muy adecuada. Ante este dato tan elevado, consideramos que sería mejor estudiar en esta cuestión, solo a la parte de la muestra que tenga más de 35 años, ya que son los que más relación han tenido con los bancos a lo largo de su vida y los que han tenido que tratar con ellos para pedir financiación personal o empresarial.

Estos datos no cambiaron a mejor para el sector bancario, es más, parece que los datos en este tramo de edad, son todavía peores para ellos. En la **Gráfica 15b** podemos observar que el 88% de los encuestados opinan que una alternativa a los bancos sería adecuada o muy adecuada, lo que llama aún más la atención es que en este caso, los encuestados que opinan que sería muy adecuada se sitúan en un 38,98%, casi 5 puntos porcentuales por encima del total de la muestra.

Por todo esto, parece claro que los canarios verían con buenos ojos la posibilidad de tener una alternativa de financiación que no dependa directamente de los bancos. Justo en este punto,

tendremos que estudiar también si la alternativa que defendemos en nuestro proyecto es la más adecuada para intentar competir con los bancos.

En los puntos posteriores, buscamos mediante los resultados del cuestionario, saber si el crowdlending sería la alternativa más adecuada a las necesidades para Canarias y si los canarios verían como una posibilidad, invertir en energías renovables mediante este método.

5.4.2. Punto de partida de las plataformas de financiación participativa

Para saber el futuro que tiene el crowdlending en Canarias, lo primero sería conocer un poco más el nivel de participación y de conocimiento que tienen los canarios sobre este tema. Para ello, debemos conocer primero el nivel de participación que nuestros encuestados tienen en cualquier tipo de plataforma de financiación participativa, ya sea crowdfunding en su definición más tradicional o en cualquiera de sus ramas (crowdlending, crowdequity, etc.).

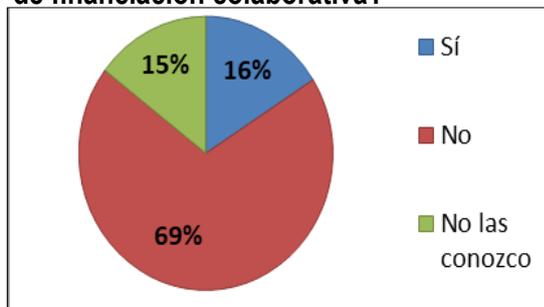
La investigación nos lleva a los resultados que encontramos en la **Gráfica 16** en donde se muestra que el 69% de los encuestados nunca han participado de este tipo de plataformas, resultado que no sorprende, ya que no considerábamos que las plataformas *crowd* estuvieran muy extendidas en el territorio canario.

El porcentaje de población que ha participado en este tipo de financiación es bastante adecuado, del 16%. Menos adecuado es que un 15% de los encuestados no conozca el crowdfunding, ya que es un tipo de financiación que ha estado bastante de actualidad para financiar asociaciones, partidos políticos o causas sociales.

Por otro lado, como podemos ver en la **Gráfica 17a**, observamos que el 71% de los encuestados, ni siquiera había oído hablar del crowdlending antes de realizar nuestro cuestionario. Además, los encuestados con estudios superiores, lo desconocen en un 65% (**Gráfica 17b**).

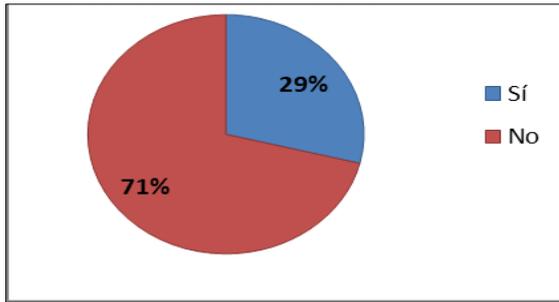
Parece claro que uno de los puntos de inflexión del trabajo se debe centrar en saber usar este dato como debilidad o como oportunidad. Ya que a priori, puede parecer poco satisfactorio que casi el 75% de los encuestados no conozca el crowdlending. Pero también da la oportunidad de que cuando los usuarios lo conozcan de una manera adecuada, con explicaciones profesionales y se desgranen los beneficios tanto económicos como de impacto social positivo que puede significar invertir en estas plataformas. Se convierten por tanto en potenciales usuarios de este método de financiación que queremos plantear para financiar las energías renovables aquí.

Gráfica 16: ¿Ha participado en plataformas de financiación colaborativa?

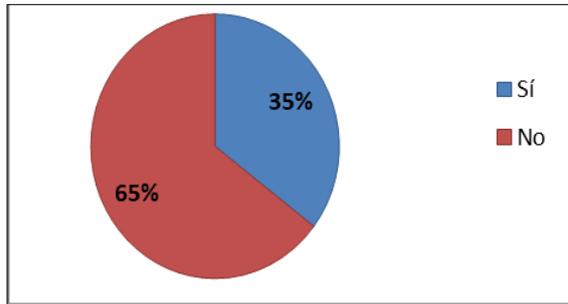


Fuente: Elaboración propia a partir de datos recogidos en el formulario anexo.

Gráfica 17a: ¿Conocía el crowdlending antes de realizar el formulario?



Gráfica 17b: ¿Conocía el crowdlending antes de realizar el formulario? (Estudio univ. o +)



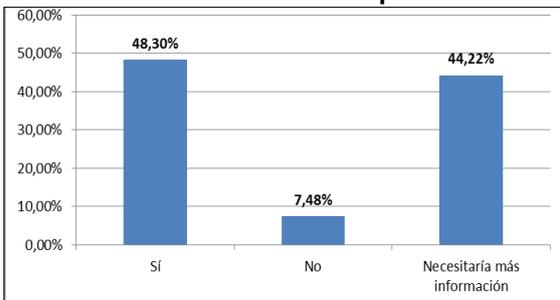
Fuente: Elaboración propia a partir de datos recogidos en el formulario anexo.

5.4.3. ¿Puede convertirse el crowdlending en una alternativa real para la financiación de las energías renovables en Canarias?

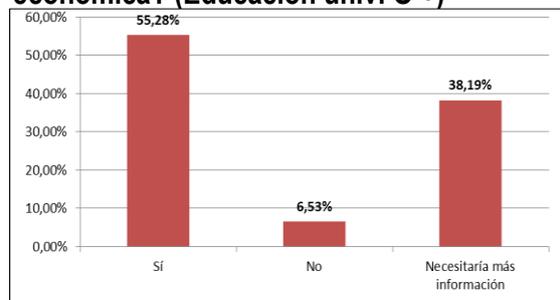
Como hemos comentado en la parte final del punto anterior, debemos tomarnos como una oportunidad que la gran mayoría de los encuestados no conozca la alternativa de financiación que estamos presentando. Lo que es fundamental es que la primera impresión de los ciudadanos, y por lo tanto, los potenciales usuarios del crowdlending, sea satisfactoria. Hemos llegado a esta conclusión por los resultados obtenidos en la **Gráfica 18a**, en donde 48,30% de los encuestados aseguró que se plantearía participar en proyectos que tengan un impacto positivo para Canarias recibiendo una compensación económica por ello.

Por otro lado, encontramos la opción “Necesitaría más información”, que muestra personas que se preocupan por sus ahorros y que necesitan saber que la opción es viable para invertir en esta alternativa. Usuarios que quieren colaborar con el impacto positivo que buscan las plataformas crowdlending, pero asegurando sus ahorros para no perderlos. Es con esta respuesta que nos queda clara la responsabilidad que tendrían las plataformas y los profesionales del crowdlending de explicar a la población de a pie qué es el crowdlending, que importancia tendrá para la sociedad que se invierta en los distintos proyectos y las características económicas que tendrá cada uno de los proyectos.

Gráfica 18a: ¿Participaría en proyectos que tengan un impacto social positivo para Canarias recibiendo una compensación



Gráfica 18b: ¿Participaría en proyectos que tengan un impacto social positivo para Canarias recibiendo una compensación económica? (Educación univ. O +)



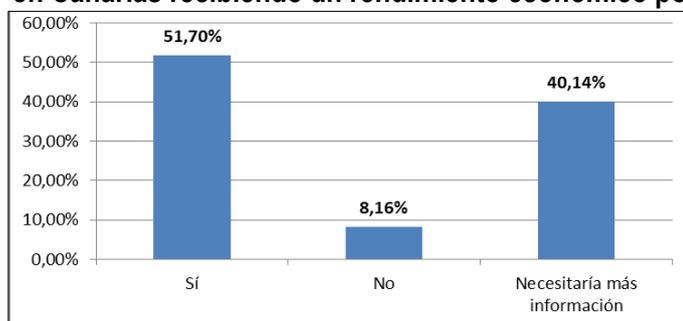
Fuente: Elaboración propia a partir de datos recogidos en el formulario anexo.

Nos parecía de interés en este caso, comparar los resultados de la pregunta anterior entre el total de encuestados y los usuarios que tuvieran formación universitaria o superior. Podemos ver

en la **Gráfica 18b** que en usuarios con educación superior, aumenta el nivel de “Sí” a financiar proyectos de impacto social positivo, mientras que decrece el porcentaje de “Necesitaría más información” un 6% respecto al total de la muestra. Este decrecimiento puede deberse en gran medida a un factor que hemos estudiado antes, el hecho de que un 6% más de los encuestados con un nivel de estudios universitario o superior, conocían el crowdlending respecto al total de los encuestados.

Posteriormente, hicimos una pregunta más concreta a los usuarios de la encuesta. Preguntamos directamente si un proyecto de energía renovable en Canarias sería adecuado para que se plantearan invertir. Queríamos definir que nuestro proyecto de impacto social positivo se basa en un proyecto que permita a los canarios financiar la energía que en algunos casos, ellos mismos podrán consumir en un futuro y además, recibiendo un rendimiento económico por ello.

Gráfica 19: ¿Financiaría un proyecto de energías renovables en Canarias recibiendo un rendimiento económico por ello?



Fuente: Elaboración propia a partir de datos recogidos en el formulario anexo.

En la **Gráfica 19**, al concretar mucho más qué tipo de proyecto social es el que queremos plantear, los resultados se mantienen bastante similares a los de la **Gráfica 18a**, esto nos hace pensar que las energías renovables son un tema que los encuestados consideran socialmente relevante, es decir, es un sector en el que piensan que si invierten, estarán influyendo positivamente en el bien general.

Además, se reducen un 4% las personas que necesitarían más información para tomar la decisión de invertir o no, parece que las energías renovables dan más confianza a los encuestados, que simplemente hablarles de “proyectos con impacto social positivo”.

Todos estos datos hacen que nos planteemos la viabilidad de este proyecto mucho más fuertemente que al principio del mismo. Como hemos dicho en anteriores ocasiones, está claro que otros agentes financiadores de las energías renovables deben tener un peso importante a la hora de invertir en energías renovables, como son el sector privado y el sector público. Pero parece que también hay un espacio reservado en este sector a los ciudadanos que quieren a la vez dar un mejor uso a sus ahorros, y por otro lado ser participe del aumento de bienestar del conjunto de la población canaria.

El crowdlending se convierte como hemos dicho anteriormente en el puente perfecto entre las fuertes posibilidades que tiene Canarias para convertirse en referente de las energías alternativas y la voluntad de muchos canarios de mejorar el territorio donde viven.

Parece evidente que al principio será complicado ganar la confianza de los empresarios, acostumbrados tradicionalmente a solo tratar con las entidades bancarias a la hora de financiarse, y la confianza de los ciudadanos que invierten solo en grandes empresas, en deuda pública o ni siquiera se han planteado nunca invertir porque no han encontrado un proyecto con el que sientan que los beneficios económicos se vean repercutidos en el día a día de su territorio.

Pero cuando esa barrera de la desconfianza se consiga derribar con información suficiente, pensamos que el crowdlending aunque en algunos proyectos de gran magnitud deba ser apoyado por la financiación tradicional, podría ser una alternativa perfectamente viable para financiar un gran número de proyectos energéticos en el Archipiélago.

5.5. ¿CUÁL ES LA PLATAFORMA CROWDLENDING MÁS ADECUADA PARA NUESTRO PROYECTO?

Para que nuestro proyecto tenga éxito, debemos tener muy en cuenta qué plataforma de crowdlending es más adecuada para adaptarse a las características específicas que planteamos. Para ello, hemos realizado una investigación propia que se ha basado en estudiar las cuatro plataformas que consideramos más adecuadas para nuestro proyecto a priori.

El estudio se basó en analizar los últimos cincuenta proyectos de financiación presentados por *Grow.ly*, *Loanbook*, *MytripleA* y *Ecrowd!*, en ellos se observaron las características de cada proyecto y se catalogaron en distintas categorías.

En un primer lugar, hemos de destacar que *Grow.ly*, *Loanbook* y *MytripleA* en su mayoría colabora con proyectos de financiación propia (62%, 88% y 84% respectivamente) de empresas que necesitan comprar una maquinaria nueva, materia prima o contratar personal. Además el caso de *Grow.ly* también se caracteriza porque un 24% de su actividad se dedica a financiar deuda de empresas privadas, lo que supone un riesgo bastante elevado.

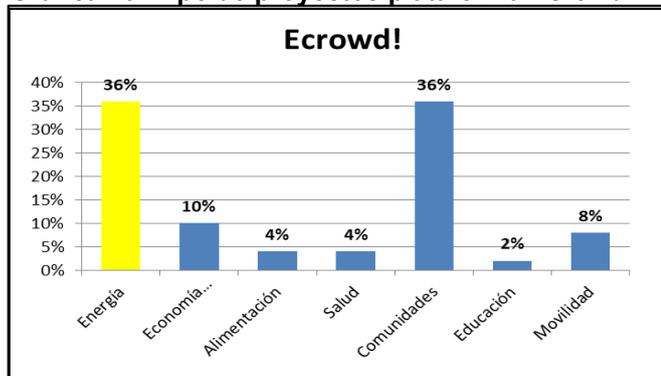
En el tema que nos ocupa, debemos tener en cuenta que en *Grow.ly* solo un 4% de los proyectos que financia, están dedicados a las energías renovables. *Loanbook* cuenta solo con un 2% de proyectos destinados a las energías renovables y *MyTripleA*, ninguno.

Resulta evidente que estas plataformas están destinadas en su mayoría a la financiación de empresas que no tienen una preocupación directa con el impacto social positivo. Sin embargo, nuestro trabajo se basa en la financiación de un sector que conlleva de forma evidente un bien social y por lo tanto debemos plantear una plataforma que además del beneficio económico que deriva de invertir en un proyecto crowdlending, asegure una visión de su plataforma rentable pero con el objetivo claro de mejorar el entorno.

Atendiendo a las razones comentadas en el párrafo anterior, estas tres plataformas de financiación colaborativa no son por tanto, el tipo de plataforma que más interesa a lo que planteamos en nuestro proyecto.

Por otro lado, una de las plataformas que hemos investigado ha sido *Ecrowd!*, en este caso los resultados han sido totalmente diferentes a lo estudiado hasta ahora. En esta plataforma, no hay ningún proyecto que se centre en financiación privada que no tenga ningún impacto positivo en el entorno, todos los proyectos que publican en la plataforma, están centrados en el bien común.

Gráfica 20: Tipo de proyectos plataforma Ecrowd!



Fuente: Elaboración propia a partir de datos recogidos en el formulario anexo.

Como podemos ver en la **Gráfica 20**, esta plataforma centra su actividad en proyectos de economía circular, alimentación, salud, comunidades, educación, movilidad y sobre todo energía. Es de interés comentar que un 36% de sus proyectos, se centra en Comunidades, es decir, en proyectos que mejoran la vida de un grupo limitado de personas como por ejemplo instalar internet en un pueblo que se sitúe en zonas geográficamente complicadas o la construcción de un parque infantil en una zona determinada.

Lo más interesante de esta plataforma es que el 36% de sus proyectos están centrados en la energía sostenible, justamente el sector en el que se centra este trabajo. En su mayoría estos proyectos se centran en la instalación de paneles solares de energía fotovoltaica destinados normalmente a autoconsumo de empresas privadas, edificios residenciales o para instalaciones del sector primario. Son proyectos que suelen tener un gran poder de convocatoria de inversores.

Los proyectos energéticos que se publican en la plataforma suelen tener importes superiores a los 120.000€ y siempre que el proyecto cuente con la confianza de los expertos de la plataforma y la calificación del proyecto sea adecuada, suelen tener mucho éxito en su convocatoria.

Por lo tanto, debemos concluir con que la plataforma *Ecrowd!* es sin duda la más adecuada para hacer posible nuestro proyecto, ya que como hemos dicho en varias ocasiones, nuestro proyecto no debe solo centrarse en el beneficio económico que los inversores puedan conseguir al financiar este proyecto, que también es relevante, sino sobre todo en el impacto social positivo que el hecho de haber financiado los proyectos de energía renovable puedan tener para el entorno y el desarrollo de Canarias como referente nacional y posiblemente europeo de las energías sostenibles.

6. VIABILIDAD DE LOS PROYECTOS DE ENERGÍAS RENOVABLES CON COOPERACIÓN DE OTRAS REGIONES ULTRAPERIFÉRICAS A TRAVÉS DEL CROWDLENDING.

Los países están cada vez más concienciados de que el efecto invernadero y el cambio climático, son adversidades actuales y que hay que combatirlo. Esto ha impulsado la inversión destinada a las energías renovables, sobre todo de entes públicos. El sector energético se ha convertido en una referencia de la competitividad y crecimiento económico.

En Canarias, la clave es conseguir una energía limpia, abundante y barata, para lograr que sea competitiva y, a la vez, pueda crear empleo. El empleo de energía a través de las energías renovables, supone para nuestro archipiélago un coste inferior que la convencional, los combustibles fósiles. Lo más adecuado sería llevar a cabo nuevos procesos administrativos y económicos que ayuden a impulsar la utilización de las energías eficientes y renovables, y así, poder derribar esos impedimentos que evitan que las Islas Canarias se desarrollen adecuadamente.

El primer indicio de que este proyecto puede ser viable en Canarias, es que el territorio canario posee innumerables recursos naturales que se pueden explotar de manera sostenible y limpia. Esta ventaja, junto con la trayectoria canaria en el sector de las tecnologías del agua, sector gran consumidor de energía, y a la fortaleza geográfica y estratégica que disponemos, convierte a las Islas Canarias en un magnífico lugar para la transferencia de energías limpias, concretamente energía y agua. Esto ayudará al desarrollo sostenible de nuestros países vecinos, que se encuentran con bajos niveles de electrificación y escasez hídrica.

Un claro ejemplo de que es posible la utilización de energía renovable en las islas es El Hierro. La menor de las islas del archipiélago demuestra que es posible abastecer a todos sus habitantes a través de renovables, y se convierte en un referente mundial con el último proyecto.

Al igual que Canarias, existen regiones vecinas que comparten las mismas características geográficas como es, la lejanía, la insularidad, la reducida superficie, relieve y un clima adverso. A esto se le denomina regiones ultraperiféricas (RUP). En este ámbito existen proyectos, subvencionados por entes públicos, cuyo objetivo es ofrecer una respuesta eficaz a los desafíos comunes a los que se enfrentan estas regiones en materia de innovación, competitividad, internacionalización y desarrollo sostenible. Este proyecto se denomina Programa Operativo de Cooperación Territorial (POMAC) 2014-2020, que une las regiones de Madeira, Açores y Canarias, y terceros países, geográficamente próximos, que han sido invitados a participar en el Programa: Cabo Verde, Senegal y Mauritania, todo esto financiado por el Fondo Europeo de Desarrollo Regional. El programa se centra en impulsar la investigación, desarrollo e innovación, mejorar la competitividad de las empresas de estas regiones, prevención de riesgos, protección del medio ambiente y la eficiencia de los recursos, y la mejora de la capacidad institucional de las administraciones y los servicios públicos a través de la cooperación entre estas tres regiones. Entre estos ámbitos encontramos también el uso y fomento de las energías renovables.

Dentro de este programa, existen proyectos destinados a las energías renovables, como ENERMAC, cuyo objetivo es maximizar el aprovechamiento de las fuentes energéticas

renovables y autóctonas, para contribuir a reducir la dependencia energética y fomentar el desarrollo sostenible de las islas de la Macaronesia.

Otro problema con el que nos topamos es que muchos de los proyectos o programas no se pueden llevar a cabo por falta de fondos públicos que los financien. Aquí debería hacer aparición el sector bancario, y aportar la financiación y ayuda necesaria para el buen puerto de estos proyectos. Pero nos encontramos que en la actualidad la banca ya no está tan dispuesta a asumir el riesgo que asumía hace un par de años debido a la regulación existente en España. Antes de 2012, el Gobierno aseguraba unos ingresos por usar energías renovables, hasta que se decretó la moratoria renovable⁹, que significaba que la potencia instalada iba prácticamente sin ayudas públicas. Los inversores de renovables no se les escapan los recortes retributivos aplicados por el Gobierno y la incertidumbre que esto genera, y consideran que son motivos para que el sector bancario no invierta aunque exista liquidez suficiente. Una solución a las adversidades anteriores es encontrar la estabilidad en la política de las energías renovables, y encontrar una norma regulatoria que beneficie al Gobierno, sector bancario y ciudadanos.

La meta a conseguir es que entes públicos, sector bancario y crowdlending trabajen conjuntamente para financiar las energías renovables y ofrecer un impacto positivo en la sociedad. El crowdlending cubriría las carencias de los otros dos métodos y funcionaría de alternativa para esos inversores reacios a utilizar sistemas con intermediación bancaria. Se podrían usar plataformas muy similares a las mencionadas anteriormente, *Ecrowd!*, que además de asegurar una contraprestación al largo plazo, se centra en el beneficio e impacto social positivo, ayudando no sólo al desarrollo y crecimiento de regiones como Canarias, Açores o Madeira, sino a toda la población, concienciando y creando un mundo mejor.

En definitiva, el proyecto es viable en otras regiones con características geográficas y estructurales similares, porque hay evidencia de que existen proyectos que han tenido éxito. Por otro lado, para cubrir la financiación tan elevada de las energías renovables el camino a seguir es el trabajo en equipo del sector bancario, el Gobierno y plataformas crowdlending. Y, por último, para fomentar el uso de esta última plataforma, la solución sería concienciar a la población canaria e informarles sobre las múltiples ventajas de su uso y de la seguridad de realizar transacciones a través de este tipo de métodos.

⁹ Acción que llevó a cabo el Gobierno de España en 2012 que desincentivó el crecimiento de las energías renovables en beneficio de las energías eléctricas convencionales.

7. CONCLUSIONES

Para terminar, sería importante concretar las conclusiones que hemos obtenido en la realización de este proyecto. Uno de los factores que ya suponíamos pero que nos ha quedado aún más claro a la hora de realizar el proyecto es la importancia que tiene el sector bancario en cualquier sector que necesite una financiación medianamente elevada. Ese problema es uno de los que nos hemos encontrado a la hora de plantear el crowdlending como alternativa de financiación real y en el que hemos cimentado el resto de conclusiones.

En esta coyuntura, las mejores resoluciones las hemos obtenido del formulario que hemos realizado. En principio, la mayoría de los investigados no conocía este tipo de financiación como tal, pero es de destacar que gran parte de ellos sí participarían en la financiación de las energías renovables en Canarias si recibieran una compensación económica por ello. Es decir, sin conocer al 100% el concepto que estudiamos en el proyecto, sí que les interesa conocerlo y en algunos casos, participar de él.

Por lo tanto, pensamos que nuestro planteamiento del crowdlending en el sector de las energías renovables debe cubrir dos necesidades de los canarios: dar a los canarios una alternativa de ahorro que les genere un rendimiento económico óptimo y además, que este rendimiento económico surja de la financiación de un proyecto que origine un impacto social positivo para el Archipiélago como sería conseguir que cada vez más, las islas consigan ser autosuficientes energéticamente.

¿Este planteamiento veta totalmente la financiación bancaria y la financiación pública? No. Como hemos comentado anteriormente, conocemos la importancia que debe tener la financiación bancaria en el sector energético por el elevado coste que pueden tener ciertos proyectos para poder ser íntegramente financiados por el crowdlending. Además, también es muy interesante la financiación pública en el sector referido, ya que las importantes subvenciones que plantea principalmente la Unión Europea, estimula a muchas empresas y entes públicos regionales a comenzar con proyectos de este tipo.

En definitiva, nuestra propuesta es clara, creemos en un sistema de financiación compartido en el que convivan la financiación bancaria, la financiación pública y por supuesto, el crowdlending. Lo ideal sería que el crowdlending fuera capaz de financiar la mayor parte de estos proyectos para que fueran los propios ciudadanos canarios, los que fuéramos en parte responsables de la conversión de nuestra tierra hacia un territorio de energías limpias, pero sabiendo de la dificultad que supondría con un tipo de financiación tan nuevo, las empresas siempre contarán con apoyo de la financiación bancaria en el importe al que no pueda llegar el crowdlending.

Por último, queríamos destacar la importancia que a nuestro parecer deberían tener las energías renovables para Canarias y todo lo que nos queda a todos por hacer aún. Ya que nuestro proyecto en gran medida tiene la intención de hacer reflexionar a todos los canarios sobre la responsabilidad personal de cada uno de participar en este tipo de proyectos que nos hacen bien a todos. La responsabilidad de hacer unas Islas Canarias mejores es, en la medida en que cada uno pueda, de todos los canarios.

8. BIBLIOGRAFÍA

Comisión Económica para Europa, (2011), *Financiación para mitigar el cambio climático mundial*, FLACSO.

Contreras, I., Cerveró, D., Barrasa, E., Sáez, A., Arola, X., Pascual, J., (2017) Guía para la financiación de proyectos de energía sostenible. Edita: Enerinvest

Montagut Alvarez O., & Torreguitart Miranda M. C., (2017), *Comparativa entre dos métodos de finançament: finançament bancari vs crowlending*, Universitat Autònoma de Barcelona, España.

Oliver, D. (2015) Moving Mainstream The European Alternative Finance Benchmarking. Report A view from the field – Spain p. 32-33

Ramírez, L. M. y Muñoz, Sara. (2016) El Crowdlending como nueva herramienta de financiación. 130. P. 40-56

Andrés, A. (22/03/2017). Mejores fondos de inversión de energías alternativas. Lugar de publicación: Rankia España (<https://www.rankia.com/blog/fondos-inversion/3502330-mejores-fondos-inversion-energias-alternativas>). (Fecha de consulta: abril de 2018).

<http://www.europapress.es/islas-canarias/noticia-energias-renovables-producen-mas-60-electricidad-hierro-20180707133327.html> (Fecha de consulta: julio de 2018)

http://www.gobiernodecanarias.org/accedys2.bbt.ull.es/tributos/portal/estatico/info_tributaria/revista/Revista43/revistahc_43_11.pdf (Fecha de consulta: junio de 2018)

<http://www.gobiernodecanarias.org/noticias/eicc/93823/ue-aprueba-financiar-proyecto-canario-promover-renovables-ahorro-energetico> (Fecha de consulta: abril de 2018)

http://www.itccanarias.org/web/prensa/noticias/np_empresas_financiacion_cdti.jsp?lang=es (Fecha de consulta: abril de 2018)

<https://www.ecrowdinvest.com/detalles/mardefulles2> (Fecha de consulta: marzo de 2018)

https://www.elconfidencial.com/economia/2017-07-14/banca-financiacion-inversion-energia-renovable-eolica-fotovoltaica_1400624/ (Fecha de consulta: junio de 2018)

<https://www.laopinion.es/canarias/2017/08/10/canarias-invertira-228-millones-energias/800072.html> (Fecha de consulta: julio de 2018)

<https://www.loanbook.es/que-es-el-crowdlending> (Fecha de consulta: marzo de 2018)

https://www.santander.com/csgs/Satellite/CFWCSancomQP01/es_ES/Corporativo/Sostenibil (Fecha de consulta: mayo de 2018)

Enlace a formulario:

<https://docs.google.com/forms/d/1WPGugcxQGy9ol85I9I6H06AJjRuwhc49TQzy0-sF1g/edit#responses>