

## Competencia para la banca

El 'crowdlending' aprovecha las restricciones de las entidades financieras para ofertar créditos baratos y rápidos a las pymes

DANI CORDERO  
Barcelona

Se había convertido en una tradición. Francesc Figuerola acudía cada mes de marzo al banco a pedir un crédito para que la empresa en la que trabaja, Proactiva Serveis Aquàtics, preparara la campaña de verano. Este año cambió de opción y llamó a la puerta de una plataforma de *crowdlending* que le prestó los 40.000 euros solicitados. "Es una alternativa al mercado que nos interesa porque es ágil, transparente e incluso puede llegar a ser más barata, porque no te reclaman la contratación de productos adicionales", explica el directivo, satisfecho de la experiencia.

Cuando firmó el contrato del préstamo, Proactiva se convirtió en uno de los pocos ejemplos de ese escaso 5% de pymes españolas que se financian en sistemas alternativos a la banca. Es la forma de batallar contra el cierre del grifo crediticio que denuncia desde hace años la pequeña empresa. Un informe de la Unión Europea señala a España como el octavo país en el que es más difícil obtener un préstamo y, según datos del Banco de España, las pymes solo captan el 32,5% del crédito bancario. Ante esa situación, plataformas como Loanbook Capital quieren ganar cuo-



Eloi Noya, a la izquierda, junto a Josep Ramon Aixelà. / CONSUELO BAUTISTA

ta de mercado, como ha sucedido en otros países como Alemania, donde la banca solo controla el 55% del negocio crediticio.

"Las pymes necesitan financiación y nosotros estamos dispuestos a dársela. Sean del sector que sean, con la excepción de la promoción inmobiliaria", explica Eloi Noya, director de crédito y riesgos de Loanbook. Aunque es una variable del más conocido *crowdfunding* y funciona con normalidad en otros países, el *crowdlending* es casi desconocido en España. No es más que

un sistema articulado a través de plataformas que une a personas o empresas que necesitan dinero con personas que lo tienen y que están dispuestas a dejarlo con la condición de conseguir una rentabilidad a cambio.

"Todo el mundo gana", afirma Figuerola y asiente Josep Ramon Aixelà. Aixelà es la tercera pata que faltaba en esta historia. El inversor. Exempleado del sector bancario y ahora asesor financiero de posibles. Desde marzo ha invertido 15.000 euros a través de Loanbook. "La empre-

sa quiere dedicarse a su negocio y la banca no está dispuesta a facilitárselo. Un inversor puede dejar ese dinero, obtener un rendimiento mayor que el que ofrecen los depósitos de la banca y además contribuye a que la economía mejore", explica, en tono quejoso con la actitud mantenida por las entidades financieras tras seis años de crisis.

Aunque es todavía escaso, el auge de las plataformas de *crowdlending* ha obligado al Ministerio de Economía a actuar y a crear una legislación que lo regule. El servicio de estudios de La Caixa reclamaba esa regulación en febrero pasado, en previsión al crecimiento que experimentará en los próximos años.

¿Cuál es la clave del éxito de ese tipo de plataformas para la fundación bancaria? "Sus bajos costes operativos, potencialmente inferiores a los de la banca tradicional" porque no hay red de oficinas y "no soportar el riesgo de crédito de los préstamos que canalizan, ya que no están sujetos a requerimientos de capital ni demás costes regulatorios".

Loanbook ha concedido 90 créditos por un volumen total de 2,3 millones de euros en el último año. Todo el dinero que han puesto su red de 150 inversores se ha devuelto excepto en un caso, en el que se está renegociando el calendario de amortiza-

ción. Noya reconoce que, de momento, se están cerrando operaciones a pymes con poco riesgo y por volúmenes máximos de 60.000 euros y con vencimientos que no sobrepasan el año. "Estamos empezando con operaciones de poco riesgo porque queremos generar confianza entre los inversores", apunta Noya. Aixelà defiende esa posición: "Si en algún momento hay alguien que pierda, esto se acabará".

No obstante, el riesgo de los créditos es diluido porque el objetivo es que cuanta más gente participe en la concesión de un crédito mejor. Una vez que la plataforma califica el riesgo de una empresa, se abre un periodo de subasta para que cada in-

---

### El 'crowdlending' une a empresas que buscan crédito con quienes tienen dinero

---

versor haga su oferta teniendo en cuenta las características de la empresa y del crédito: el dinero que puede poner y el tipo de interés que quiere cobrar. Al final ganan la puja las ofertas de dinero más bajas. Loanbook asegura que sus inversores obtienen una rentabilidad media anual del 6,5% y la plataforma se queda un 2% por cada transacción. Al final, el precio es competitivo frente al que ofrece la banca, pero los clientes como Figuerola defienden también que se concedan rápido. Las calificaciones pueden estar en menos de 48 horas.