

PABLO CALDERÓN

El *crowdlending* llegó para quedarse. La limitación del crédito bancario durante los años más duros de la crisis ha favorecido la llegada a España de esta nueva forma de financiación, que recurre a las técnicas del *crowdfunding* para facilitar los préstamos entre pymes e inversores. Pero quienes participan en estas iniciativas suelen coincidir en que estos préstamos en línea tienen el futuro asegurado, más allá de si hay crisis o si no la hay; que los beneficios que proporcionan a todos los integrantes de la cadena los consolidarán –como ha sucedido ya en países como Gran Bretaña o EE. UU.– como un complemento de la financiación tradicional a través de las entidades bancarias.

NUEVA VÍA DE FINANCIACIÓN

“En nuestra empresa tratamos de tener muy diversificados los servicios financieros. Conocíamos el *crowdlending* e hicimos una prueba, pidiendo 100.000 euros a un año. Era importante abrir una nueva vía. El precio es razonable. El tipo de interés es algo más alto que en el banco, pero tiene menos costes: no tienes venta cruzada

REFERENTES

En países como Gran Bretaña o EE. UU. el ‘*crowdlending*’ es una herramienta consolidada

da de productos ni tienes que ir al notario”, explica Josep Abellán, director financiero de Parkhelp, empresa responsable del sistema de guiado de los *parkings* de la T1 del Aeropuerto de Barcelona y el centro comercial La Maquinista.

El experimento lo han realizado con LoanBook Capital, plataforma de *crowdlending* que desde octubre de 2013 ha dado siete millones de euros en créditos a pymes, dos de ellos en los últimos meses –en octubre, cerró una ronda de

‘Crowdlending’, préstamos en línea para pymes

INTERNET. Plataformas como LoanBook Capital permiten al inversor privado ayudar a compañías consolidadas a hacer frente a los gastos del día a día



COMPLEMENTO

Las plataformas ‘on line’ diversifican la oferta de crédito y complementan a las entidades bancarias

financiación de 1,1 millones–. “El préstamo era para el circulante de la compañía. La idea es repetir y con cantidades mayores”, dice Abellán, quien mantiene que el análisis de riesgos al que fue sometida su compañía “está al mismo nivel que el de cualquier entidad financiera. Y eso al inversor también le da tranquilidad”.

LoanBook cerró 2015 con más de 200 operaciones y una rentabilidad media para los inversores del 6,4% TAE. Este, seguramente, es el principal atractivo para quienes eligen el *crowdlending* como forma de inversión. Pero hay más. “Hay que poner los huevos en distintas cestas para evitar riesgos; por eso pongo una parte en *crowdlending*”, afirma Jordi Sellarés, cliente de la plataforma desde 2014. “Yo he hecho dos cosas: les he prestado dinero, para que hagan de gestora de fondos, y he participado en varias subastas. La mayoría de las operaciones funcionan bien. No dan préstamos

PEQUEÑOS IMPORTES

La inversión suele dividirse en numerosas operaciones repartidas en pequeñas cantidades J. BALMES

a pymes si no hay una garantía”, explica Sellarés, cuyo perfil es representativo de este tipo de inversor: “No soy un gestor de fondos enormes ni tengo un capital descomunal que dilapidar: no llegué aquí por ganas de especular”.

EN APENAS UNA SEMANA

“La agilidad es una de las principales ventajas de estas plataformas. El crédito se analiza y se concede de forma rápida, en apenas una semana”, asegura Eloi Noya, director de créditos y riesgo de LoanBook. Esa celeridad es vital para resolver un problema muy habitual de las pymes: “Las empresas deben hacer frente a pagos a corto plazo, como el pago de nóminas o a ciertos proveedores;

‘CROWDLENDING’, EN CUATRO PASOS



1. SOLICITUD

LA EMPRESA PIDE FINANCIACIÓN A TRAVÉS DE LA PLATAFORMA ‘ON LINE’



2. ANÁLISIS

LA PLATAFORMA LE ASIGNA UN ‘RATING’ QUE INFORMA DEL RIESGO AL INVERSOR



3. SUBASTA

LOS INVERSORES INFORMAN DE CUÁNTO QUIEREN INVERTIR Y A QUÉ TIPO DE INTERÉS



4. ACUERDO

LA EMPRESA ACEPTA O RECHAZA LAS OFERTAS HASTA COMPLETAR EL CRÉDITO AL 100%

y deben pagar aunque la empresa cobre a largo plazo, ya sea porque su proceso de producción no les permita vender y cobrar hasta al cabo de unos meses, o porque sean empresas de actividad estacional.

CORTO PLAZO

Los préstamos suelen ir destinados a circulante para pagar las nóminas o a los proveedores

Nosotros ayudamos a afrontar esa diferencia estructural. A las pymes cada vez les gusta más. Es cómodo y ágil. Y los inversores están conociendo el producto y viendo las ventajas”, añade Noya.

PERFIL

GASOLINA PARA LAS PYMES ESPAÑOLAS



Con proyectos en marcha desde 1999 –se trata, por tanto, de una compañía consolidada–, Parkhelp factura 13 millones de euros, algo por encima de lo habitual para la media de pymes de LoanBook, que se suelen mover en una horquilla de entre 300.000 euros y 10 millones anuales. El préstamo, por término medio, ronda los 40.000 euros y el plazo suele ser de 180 días

CIRCULANTE ‘Parking’ gestionado por Parkhelp