

Los particulares financian la economía

Pymes y 'startups' obtienen crédito de pequeños inversores a través de Internet

SUSANA BLÁZQUEZ

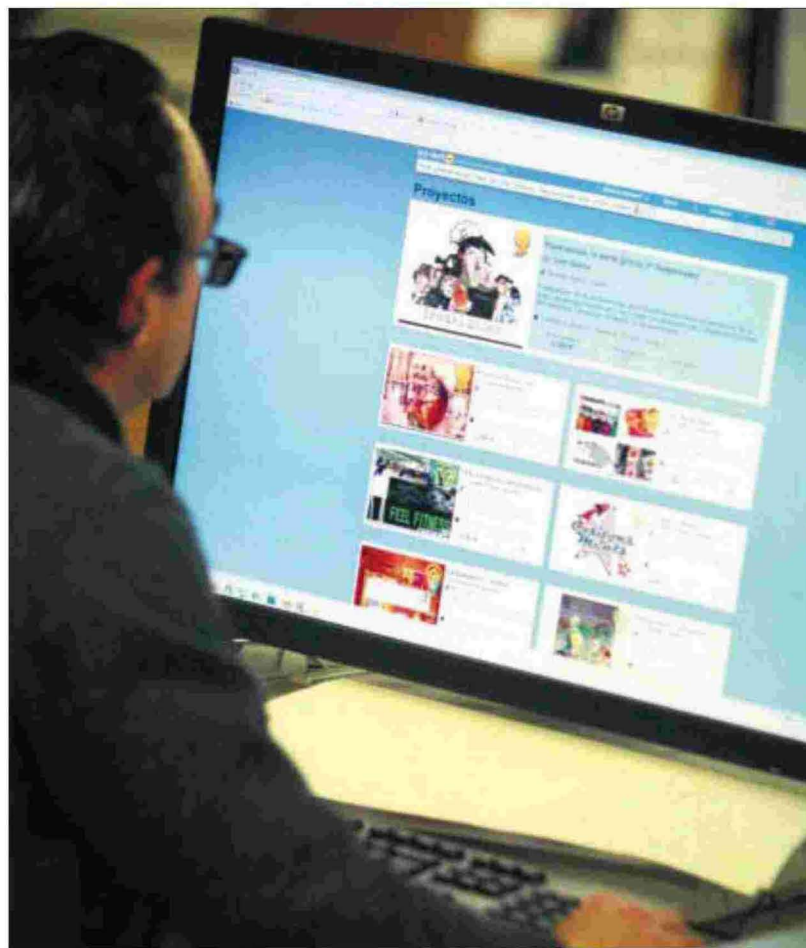
La asfixiante sequía del crédito está multiplicando en España las fuentes alternativas de financiación de pequeñas empresas y ciudadanos a través de Internet. Se trata de préstamos que trocean la inversión de cada particular en tramos de hasta 40 euros para reducir el riesgo. Todos los créditos son respaldados por la aportación de muchos pequeños inversores. La iniciativa se ha puesto de moda en EE UU y Reino Unido, donde ya se manejan miles de millones de dólares. La razón de este éxito es que todos ganan: los particulares obtienen una rentabilidad media del 10% por prestar sus ahorros, y los prestatarios abaratan la financiación tradicional. El truco es una sofisticada plataforma de Internet que pone en contacto a ambas partes y da soporte a la operativa. "Internet ha desintermediado el crédito dado por las entidades financieras, poniendo en contacto directamente a prestamistas particulares con prestatarios", explica Álvaro Martín, socio de Analistas Financieros Internacionales (AFI).

Las plataformas de préstamos cobran comisiones sobre las operaciones casadas y supervisan todo el proceso. El sistema es mucho más económico y ágil que el bancario. Así lo ha recalado el Gobierno británico al anunciar una inversión de 55 a 110 millones de libras (entre 68 y 136 millones de euros) para impulsar el crédito en el país. El ejecutivo de Londres destinará 10 millones de libras a Zopa, la mayor plataforma de préstamos entre particulares, y 20 millones de libras a Funding Circle, la plataforma más popular de

Plataformas 'online' cobran comisiones y supervisan las operaciones

préstamos de particulares a empresas. El crecimiento de los préstamos entre particulares ha llamado la atención del Parlamento Europeo, que pidió a la Comisión su regulación en 2009. "Todavía no se ha plasmado en ninguna propuesta legislativa", asegura un portavoz de la Cámara de Bruselas.

Al sistema le cuesta madurar en España. Cada plataforma debe conseguir una masa crítica de inversores, y eso cuesta dinero. Comunitae es la única intermediadora entre particulares que ha conseguido funcionar. Arturo Cervera, su socio fundador, cuenta la trabajosa experiencia: "Llevamos invertidos casi tres millones de euros desde 2009, y tenemos 1.000 inversores, pero debemos conseguir 2.000 más para alcanzar nues-



Quinientas personas ya han financiado 12 proyectos empresariales a través de Injoinet. / CLAUDIO ÁLVAREZ

Un negocio con mil caras

La expansión de las redes sociales favorece las nuevas formas de financiación. Cada plataforma de préstamos es, en realidad, una minired social a la que se apuntan los inversores con la libertad de escoger a quién y cuánto prestan. Más de 70.000 antiguos alumnos de la Universidad Politécnica de Valencia se han ofrecido a financiar las matrículas de los 30.000 alumnos de la misma universidad a través de Comunitae. Quienes han apostado por proyectos empresariales pueden seguir la pista de sus inversiones en una empresa de cultivos ecológicos, una agencia de viajes para solteros o un exportador de productos españoles a China.

Thecrowd Angel permite a cualquier particular convertirse en un *business angel* con 3.000 euros y sin tener experiencia. "Analizamos en profundidad las *startups* tecnológicas que piden financiación y ofrecemos las que son viables a nuestros inversores a través de participaciones de 3.000 euros", cuenta Ramón Saltor, socio fundador de la plataforma, muy curtido en el análisis de *startups* tecnológicas.

El préstamo social ha tomado mil caras. La web autogestioncafe.org enseña a grupos de

inmigrantes, amigos o familiares la forma de crear minicooperativas de ahorro para progresar en su economía. Son muy populares en Latinoamérica, y hay más de 60 en España. "Cada comunidad tiene de 10 a 30 personas que aportan dinero cada mes. Cualquiera de ellos puede pedir un préstamo que deberá devolver en seis meses, con un 1% o un 2% de interés", cuenta Abdoulaye Fall, presidente de Comunidades Caf.

La crisis ha multiplicado otras formas de crédito gracias a Internet. La popular Cofidis ha sido replicada con multitud de variantes. Quebueno presta hasta 300 euros a devolver en un máximo de 30 días. "Los piden para el consumo o para tapar descubiertos bancarios porque tienen intereses que doblan con creces al nuestro. Somos muy rápidos: en una hora ponemos el dinero en la cuenta del cliente, y esos días de margen para estudiar el riesgo de la petición. Rechazamos más de la mitad de las peticiones y tenemos de un 15% a un 20% de morosidad, pero nos queda margen de negocio", asegura Rolf Cederstrom, director de Quebueno. Es otra de las mil formas. ■

tra masa crítica". En 2011 realizaron una ampliación de capital (entraron Good Investments, Cabiedes & Partners y François Derbaix) para conseguir un mi-

llón de euros junto con el préstamo de la Empresa Nacional de Innovación.

El resto de las plataformas españolas de préstamos de par-

ticulares financian *startups* y otras empresas. "Son una deriva del *crowdfunding*, las plataformas colectivas de micromece-

ocio y cultura a cambio de reconocimiento", explica Enrique Estellés, investigador de la Universidad Politécnica de Valencia. "Los particulares que se unen para prestar dinero a proyectos empresariales entran en su accionariado o piden la devolución del préstamo con intereses".

Con esta fórmula, SociosInversores ha logrado tal éxito en España que empieza a operar en 12 países de Latinoamérica a partir de enero de 2013, y ofrece su franquicia en los cinco continentes. "Seremos la mayor red global de finanzas entre particulares de habla hispana", asegura Javier Villaseca, el joven emprendedor que puso la empresa en marcha en 2011. "En España hemos logrado 900 inversores, casi todos particulares". La plataforma ha recabado tres millones de euros para 43 proyectos empresariales, tiene una cartera de otros 500 y ha recibido el premio a la mejor empresa de Internet 2012 del Senado de España y la Asociación de Usuarios de Internet. El éxito radica en "una combinación de rentabilidad y riesgo muy ventajosa, pero la crisis ha fomentado la relación entre particulares porque están un poco cansados de ver el comportamiento bancario", subraya Villaseca.

El estudio de los gestores de las plataformas aminora el riesgo de la inversión social. "Hemos desechado 80 proyectos que carecían de documentación para verificarlos", asegura Villaseca. "Las plataformas de préstamos deben reducir el riesgo de las inversiones para crecer y realizan perfiles de riesgos de los prestatarios con herramientas similares a las utilizadas por los bancos", dice François Derbaix,

Los prestamistas pueden convertirse en socios o recibir un interés

inversor en negocios de Internet. La morosidad media de Comunitae, por ejemplo, es del 2,67%, casi siete puntos inferior a la de la banca española. La diversificación propia de las inversiones sociales es su segunda baza para reducir el riesgo.

Injoinet va un paso más allá. Sus socios fundadores crearon la plataforma como forma de probar proyectos empresariales. Uno de ellos, Miguel Moya, lo explica: "Prototipamos el producto de quien pide el préstamo con simulaciones que mostramos en vídeo, y si no logra reunir la inversión necesaria para desarrollarlo es que no ha gustado. Es la mejor forma de testar el mercado, y eso no pueden hacerlo los bancos". Quinientas personas ya han avalado 12 proyectos de esta forma. ■