

## FINANZAS



### KANTOX

Este portal de cambio de divisas y coberturas de tipo de cambio para empresas presume de cobrar una comisión de entre el 0,09% y el 0,29% por sus servicios.



### COMUNITAE

Fundada en 2009, trajo el *crowdfunding* a España como alternativa de financiación no bancaria a particulares (su caso) y empresas. En 2014 recaudó 9,8 millones.

# EXTRAÑOS EN UN

**POR RAQUEL LANDER**

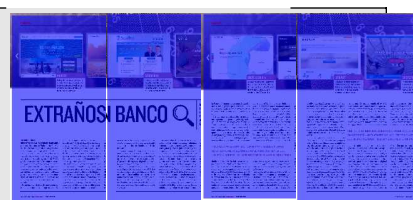
**NECESITAMOS LA ACTIVIDAD BANCARIA,** pero no a los bancos. Viniendo de Bill Gates, la afirmación puede no sorprendernos. Lo llamativo es que el tiempo le está dando la razón. Los bancos están cada vez más asustados, aunque no lo admitan en público con la excepción de BBVA, por las incursiones de las empresas tecnológicas en un campo que creían exclusivo. La mala suerte ha querido que esta competencia emergente haya llegado en un momento especialmente delicado para el sector, ya que convivir con unos tipos de interés cero es el peor de los mundos, porque los márgenes caen en picado.

De momento, el negocio que están robando en España es despreciable. "Lo

importante aquí no es la foto actual, sino la película", advierte Luis Martín Cabiedes, que lleva 20 años jugándose su dinero con las *startups* tecnológicas. Hasta la fecha es quien más ha invertido en FinTech, como se denominan las especializadas en servicios financieros. La lista incluye nombres como Comunitae, Bankimia, Aplázame y Kantox.

Se trata de empresas con estructuras de menos de 50 empleados y tremendamente especializadas, que atacan nichos muy concretos. Al principio, la financiación al consumo era el segmento dominante, pero ahora están disparando a todas las torres del castillo bancario. Se pueden encontrar ejemplos en casi cualquier actividad, incluidas las hipotecas, la gestión de patrimonios, las transferen-

cias internacionales, el *corporate finance* y pronto los seguros. Simplificando mucho, hacen cosas que están inventadas, pero son más ágiles, más baratos y más transparentes. "Creemos que en cinco de los mayores negocios de banca minorista (financiación al consumo, hipotecas, préstamos a pymes, pagos minoristas y gestión patrimonial), entre el 10% y el 40% de los ingresos de la banca mundial está en riesgo", asegura un informe de McKinsey. Goldman Sachs dibuja un escenario parecido y augura que las *startups* habrán robado un 7% del beneficio de la banca en cinco años. En Estados Unidos, Accenture pronostica una pérdida de cuota del 35% de la banca de aquí a 2020. El mejor exponente es Lending Club, un coloso de los presta-



## ARBORIBUS

Bajo el sistema de *crowdfunding* recauda dinero de particulares que va dirigido a pymes industriales rentables. Cobra una comisión del 1%-2% en función del plazo.

## FINTONIC

Nació para hacer más amigable la gestión de las finanzas domésticas. La aplicación organiza todas las facturas de una manera gráfica y simple, y tiene un sistema de alertas.

# UN BANCO



**MÁS ALLÁ DE TRANSFERWISE Y DE LENDING CLUB, EN ESPAÑA EXISTE UN AMPLIO VIVERO DE 'STARTUPS' DE SERVICIOS FINANCIEROS QUE AMENAZAN CON SACAR A LOS BANCOS DE SU ZONA DE CONFORT**

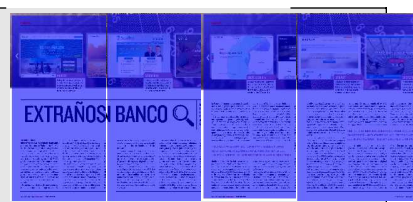
mos entre particulares, que salió a bolsa el año pasado y cuyo valor de mercado supera a muchas entidades con ficha bancaria.

España es uno de los países europeos más bancarizados y está mucho menos desintermediado que los anglosajones. A priori es un mercado especialmente hostil para los disruptores digitales. Sin embargo, sin hacer demasiado ruido están echando raíces más fuertes de lo que parece. Digital Origin, fundada en 2011, fue capaz de cerrar en enero una ronda de financiación de 15 millones de euros. Otro tanto sucede con Kantox, un portal de intercambio de divisas que captó 10 millones también este año. Se trata de importes muy elevados en el universo de las *startups*.

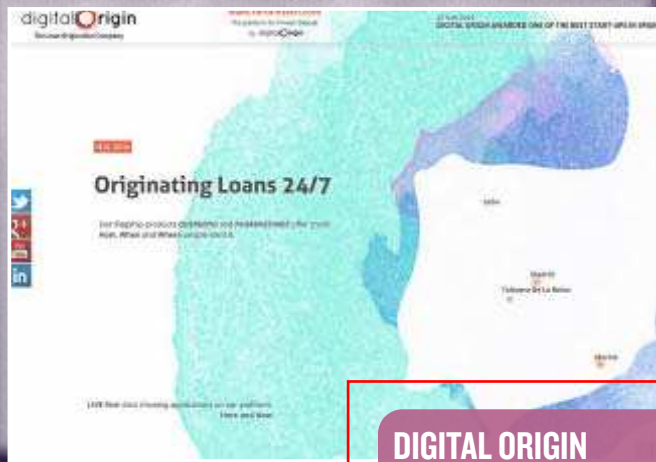
Las entidades financieras están tan preocupadas como perdidas. Algunas confían en que el potente *lobby* bancario conseguirá que los reguladores les paren los pies, a pesar de que no lo han conseguido con la banca en la sombra. Es decir, con los fondos de deuda que se dedican a dar financiación a las empresas y que no están sometidos a la estricta normativa de Basilea III. "Los banqueros se están autoengañando con esa actitud", señala Philippe Gelis, cofundador y consejero delegado de Kantox. Este emprendedor tenía 31 años cuando montó con otro ex-Deloitte de 25 años su empresa en Londres, aunque la sede operativa está en Barcelona. Es relativamente habitual que la licencia se pida en Reino Unido, porque el proceso es mucho más

rápido. Kantox aplica comisiones muy competitivas que oscilan entre el 0,09% y el 0,29% por sus servicios. Además, dispone de un *software* que es capaz de calcular y ofrecer coberturas contra la variación de los tipos de cambio prácticamente en tiempo real. Su público objetivo son las pymes. Lleva intermediados 2.000 millones de dólares. Al parecer, es un mito que estos portales solo estén atrayendo al público más joven. "Tenemos muchos directores financieros de entre 50 y 60 años que utilizan nuestra plataforma", aseguran desde Kantox.

La regulación es el gran caballo de batalla. "Puede retrasar unos años la avalancha de las FinTech, pero es imposible ponerle puertas al campo. La revolución digital ha arrasado todas las



## FINANZAS



### DIGITAL ORIGIN

A través de este portal, un particular puede recibir prestados hasta 300 euros en 15 minutos. Pasar el filtro de riesgos, basado en un algoritmo, lleva 30 segundos.



### FINANZAREL

Nació en 2013 para ayudar a la pequeña empresa a cubrir sus necesidades de circulante. La financiación se consigue mediante el proceso de subasta.

industrias", apunta Luis Martín Cabiedes. Hasta el propio presidente de BBVA lo reconoce y admite que alguna de estas firmas pueden acabar comprando bancos.

Las *startups* especializadas en préstamos operan en España bajo la figura legal de entidad de pago que otorga el Banco de España. El Ministerio de Economía ha creado una regulación especial para aquellas que captan dinero de pequeños inversores a través del *crowdfunding*, como *Comunitae* y *Arboribus*. La normativa las obliga a pasar una auditoría y están sometidas a una

que están sufriendo Uber y Airbnb", explica la emprendedora catalana Marta Plana, que arrancó Digital Origin hace cuatro años junto a otros dos socios. Hasta la fecha ha intermediado 500.000 micropréstamos personales por más de cien millones de euros. A través de esta plataforma, un particular puede pedir prestados hasta 300 euros. En 30 segundos tiene la respuesta. El análisis de riesgos es tan veloz porque lo realiza un algoritmo. De promedio, se rechazan ocho de cada 10 solicitudes y la morosidad ronda el 10%, algo inferior a la banca. Pedir prestados 100 euros tiene un coste de

y la inmensa mayoría son exportadoras y ganan dinero. "Todas tienen las líneas de crédito abiertas", señala Josep Nebot, uno de los dos fundadores. No tiene morosidad, pero eso se debe a su corto historial porque de momento han intermediado 3,6 millones de financiación. Solo disponen de dos analistas de riesgos, ya que gran parte de la criba la realiza la tecnología *big data*. "Estamos trabajando en la construcción de un *rating* propio, que estará listo a principios de año", anuncia Nebot. Arboribus aplica una TAE nominal que oscila entre el 5,5% y el 7,5% más una comisión del 1%-2% en función del plazo de amortización, que llega hasta los cinco años. Está libre de gastos notariales y las condiciones de financiación no van ligadas a la contratación de productos financieros.

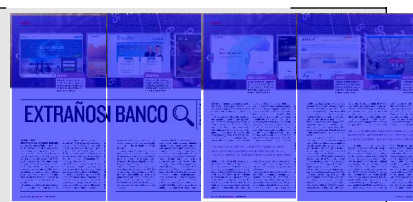
## LOS GRANDES BANCOS HAN INVERTIDO EN ALGUNA 'FINTECH' AMERICANA, MIENTRAS QUE LOS MEDIANOS CONFÍAN EN QUE LOS REGULADORES LES IMPIDAN ROMPER EL ACTUAL MONOPOLIO

doble supervisión, la del Banco de España y la de la CNMV, lo que ha multiplicado la burocracia. "Estamos satisfechos, pero sobrerregulados en una cosa: la limitación de 10.000 euros anuales que se ha impuesto al inversor no acreditado [el minorista], que es absurda y que en el Reino Unido no existe", señala Josep Nebot, socio fundador de Arboribus. "La regulación es importante para nosotros, porque así no tendremos los problemas

14,85 euros. Dejar la cuenta corriente en números rojos por ese mismo importe está castigado a veces con cargos de más de 50 euros.

Arboribus no es tan ágil (tardan 48 horas en dar una respuesta), aunque aquí estamos hablando de préstamos a pymes, no a particulares. Aun así, el proceso es mucho más rápido que en el caso de los bancos. La mitad de sus préstamos va dirigida a empresas industriales

**MIGRACIÓN.** Los bancos que se lo pueden permitir han decidido crear sus propias galaxias tecnológicas. BBVA lo hace desde hace dos años a través de BBVA Ventures y Santander ha creado este año una alianza con Monitise para canalizar sus inversiones. La idea es ir montando ecosistemas amplios en los que el cliente pueda satisfacer todo tipo de necesidades, incluso las no financieras. No obstante, de momento su rol es el de socio minoritario. Así lo ha hecho BBVA con



## GROW.LY

Empezó a funcionar en junio de 2014 y se dedica a cruzar ofertas de financiación de bajo importe a un tipo de interés determinado entre particulares y pymes.

## SPOTCAP

En su primer año de vida ha financiado a más de 300 pymes y autónomos. Concede hasta 100.000 euros en 24 horas. Se basa en el historial de pagos de IVA del solicitante.

Madiva (*big data*), Coinbase (plataforma de transacciones con *bitcoins*) o la pasarela de pago Nimble Payments. Caixa-Bank está optando por los desarrollos propios y en su día rechazó meterse en Kantox. "Ahora es el momento de invertir, porque dentro de tres o cuatro años algunas FinTech estarán demasiado caras", apunta Philippe Gelis, de Kantox, que no descarta salir a bolsa en un futuro. En el sector se rumorea que Digital Origin ha tenido sobre la mesa una oferta de adquisición

Lo más lógico sería aliarse con estas *startups* en lugar de intentar competir para evitar que sigan canibalizando su negocio y sean cada vez mayores. En este sentido suena bastante prometedor el acuerdo que ha firmado la plataforma de servicios de pago de El Corte Inglés (da servicio a 100.000 tiendas *ecommerce*, entre ellas las de Air Europa, Leroy Merlin y General Óptica) con Digital Origin. Se trata de una opción de financiación aplazada que se ofrece al cliente al final del proceso de compra *online*, justo cuando se le pregunta si quiere pagar con tarjeta o a través de PayPal. Paga+Tarde, su denominación comercial, retribuye al vendedor de inmediato, pero no carga la operación al comprador hasta mucho después de recibir el pedido. La comisión que aplica en una financiación de 3-4 me-

ses, la más frecuente, ronda el 4%-5%. "Los bancos son conscientes de que tienen que cambiar su modelo de negocio, pero no saben cómo hacerlo. No lo tienen nada fácil, porque su problema es cultural. Tienen estructuras demasiado pesadas y son muy lentos a la hora de crear cosas realmente innovadoras", explica Philippe Gelis, que lidera la asociación

## UNO DE LOS FUNDADORES DE KANTOX ASEGURA QUE ALGUNOS BANCOS ESTÁN AMENAZANDO A SUS CLIENTES CON CORTARLES EL CRÉDITO SI SIGUEN TRABAJANDO CON ESTE PORTAL DE DIVISAS

que defiende los intereses de estas empresas. Este emprendedor acusa a algunas entidades financieras de malas artes.

"Nos consta que han amenazado a algunos de nuestros clientes con cortarles el crédito si seguían trabajando con nosotros", asegura. "La transformación digital va a exigir a los bancos asociarse con las FinTech, ofrecer cosas realmente nuevas que cambien la vida del consumidor y cerrar el 80% de las sucursales", añade. Otros miembros del ecosistema digital, en cambio, no son tan catastrofistas. Josep Nebot, de Arboribus, cree que, en el mejor de los casos, los disruptores digitales arañarán un 5% del mercado de financiación a pymes a corto plazo. Lo

único que parece claro es que en el futuro será más habitual que tengamos la hipoteca, el seguro del hogar o el fondo de inversión con un proveedor diferente. Unos serán bancos y otros, no. Eso es lo que más preocupa a los banqueros, que viven de la venta cruzada de productos.

Las encuestas siguen diciendo que, a la hora de hablar de dinero, la banca es

más de fiar que los nuevos competidores. Pero esa verdad ha dejado de ser tan absoluta en España tras el escándalo de las preferentes. "Se amparan en una supuesta confianza que es mucho menor de lo que creen", afirma Martín Cabiedes.

Según Gelis, el punto de inflexión se producirá cuando las FinTech empiecen a conseguir licencias bancarias. La gran incógnita es qué harán los grandes gigantes como Apple y Facebook. Los dueños de Kantox lo tienen claro: "Nunca serán bancos porque es menos rentable que su negocio. Intuyo que funcionarán como grandes distribuidores de productos y los bancos serán sus proveedores de marca blanca".