



La estrategia de las compañías más activas que ofrecen servicios financieros

# 'Fintech': 'robar' negocio a la banca

Algunas de las firmas pioneras o más activas en el mercado doméstico



**JORGE ANTÓN**, consejero delegado y cofundador

**MYTRIPLE A**  
 3,3 millones de préstamos a pymes

MytripleA se fundó en abril del año 2013 y obtuvo la licencia del Banco de España para conceder créditos el 26 de marzo del año pasado. Hasta la fecha, ha financiado 3,3 millones de euros en 121 préstamos a empresas y autónomos. Cuenta con más de 900 inversores registrados. Fundada por los hermanos Sergio y Jorge Antón (actual consejero delegado), cuenta con sedes en Soria y Madrid. La compañía da empleo a 13 personas. Esta empresa ofrece préstamos que van de los 3.000 a los 500.000 euros sobre todo para pymes y autónomos. El dinero procede del fondo de capital privado o personas y empresas que prestan directamente su dinero a las empresas solicitantes recibiendo a cambio una rentabilidad. El solicitante del préstamo obtiene respuesta en 48 horas desde que se obtiene la documentación para estudiar la operación. Y en 10 días tendrá el dinero en su cuenta si es apto.



**CARLES ESCOLANO**, cofundador y socio

**ARBORIBUS**  
 Créditos de 50.000 euros a particulares

Arboribus, fundada en diciembre del 2012 por Carles Escolano y Josep Nebot, cerró su primera operación en julio del 2013. Fue la primera empresa en España en formalizar un préstamo de particular a una empresa a través del *crowdfunding*. En su historia, ha concedido 180 préstamos por un importe total de 6,72 millones de euros y tiene en cartera viva 3,73 millones. En su oficina de Madrid trabajan 3 personas y 9 en la de Barcelona. Arboribus ha solicitado al Banco de España ser entidad de pago, pero mientras se gestiona la documentación trabaja con LemonWay, entidad de pago supervisada por el Banco de France y autorizada por el Banco de España. Para operar, cobra una comisión a la empresa que solicita el préstamo, que oscila entre 1,5% y un 3,5%, en función del plazo de amortización. Y al inversor le cobra un 1% del capital invertido. La media de sus préstamos: 50.000 euros.



**Marta Plana**, general counsel

**DIGITAL ORIGIN**  
 Hasta 900 euros para consumo

Digital Origin se fundó en el 2011. En estos momentos, cuenta con sedes en Madrid, Barcelona y Londres. Dirigida por Marta Plana, se trata de la segunda *fintech* que, en estos momentos, figura en el registro del Banco de España como entidad de pago. Logró la autorización el año pasado. Ofrece financiación y aplazamiento de pagos en comercio electrónico de forma inmediata, fácil y sin papeles. A través de su programa quebuenos, ofrece micropréstamos a clientes particulares de hasta 900 euros, que deben devolverse en un periodo máximo de un mes. El proceso entre la solicitud y disponer el dinero en la cuenta se hace efectivo en 10 minutos. También ofrece un sistema de financiación para compras on line. Digital Origin capta dinero de los socios, de emisiones y el año pasado el fondo holandés Prime Ventures le inyectó 15 millones, con lo que se hizo con el 30% del capital de la compañía.



**JORGE BUSTOS**, fundó la firma con Paulino de Evan

**FINANZAREL**  
 Anticipo de facturas y pagarés

Finanzarel fue fundada por Jorge Bustos y Paulino de Evan en el 2013. Un año después, la compañía desarrolló una plataforma ágil para financiar el circulante de pymes mediante el anticipo de facturas y pagarés. Recientemente, ha introducido la posibilidad de anticipar también contratos y órdenes de pedido. "Nosotros ponemos a competir a los inversores para que ofrezcan el mejor precio a las pymes", señalan desde la compañía. Finanzarel cobra una comisión del 20% a los inversores sobre las plusvalías que obtienen. Para ser inversor de esta *fintech* hay que aportar como mínimo 25.000 euros. En estos tres años, ha cerrado 300 operaciones por más de 6 millones de euros. Cada cliente realiza entre 10 y 12 operaciones al año por un importe medio de 20.000 euros cada una. Dan respuesta en 24 horas de forma 100% on line.



**TONI RAMI**, cofundador junto a Philippe Gelis

**KANTOX**  
 Gestión de divisas y pagos fuera

Kantox se registró en Londres en junio del 2011. Está autorizada para operar por la CNMV británica, la Financial Conduct Authority (FCA), como entidad de pago. Tiene su sede en Barcelona y su actividad principal es ofrecer soluciones para la gestión de divisas. "En Kantox no prestamos dinero, sino que ayudamos a las empresas a gestionar su exposición en divisa, a convertir divisas y a efectuar pagos internacionales", señalan los fundadores Philippe Gelis y Toni Rami. La compañía cobra 0,29% por el cambio de divisas y los pagos internacionales. Las transferencias no tienen un coste adicional. El promedio de la operación son 10.000 euros. La compañía no desglosa las cifras de negocio por países, pero cuenta con 2.000 clientes desde su nacimiento, que han cambiado más de 3.000 millones de dólares en más de 20 países.



**ALBERTO SÁNCHEZ**, fundador y director general

**INBONIS**  
 Unos 70.000 euros para circulante

Inbonis, cuyo fundador y director general es Alberto Sánchez Navalpotro, se dedica a la concesión de créditos mercantiles a pymes, que aporten 3 referencias de su entorno y facturen más de 10.000 euros al año. Su negocio principal es la concesión de préstamos de entre 15.000 y 250.000 euros, con un importe medio de unos 70.000 euros y a plazos de hasta 12 meses para financiar circulante. Los precios de Inbonis son variables en función del grado de confianza, con un tipo de interés anual de 2% máximo. Una de sus ventajas es que tarda menos de 48 horas en dar una respuesta sobre la concesión del préstamo. Entre sus inversores figura Charles Beigbeder, fundador de SelfTrade. Se fundó en octubre del 2015, pero ya cuenta con 9 empleados. En tres años, espera contar con una cartera de 1.000 clientes.

**CONCHI LAFRAYA**  
 Madrid

En España operan unas 120 compañías bajo el epígrafe de *fintech*. Su objetivo es ir "robando", poco a poco, parte del negocio bancario a las entidades financieras. Se trata de compañías especialistas en un segmento concreto, que puede ser desde servicios de préstamos, medios de pago, gestión patrimonial, agregadores, plataformas de financiación... Uno de los segmentos que más fuerza está cogiendo es la financiación para pymes, autónomos o particulares. Dos de sus armas: la rapidez y que operan 100% on line.

Al calor de este negocio, se han constituido dos plataformas en España con el objetivo de agrupar intereses y exigir regulación. Prime-

ro surgió en Barcelona la Asociación Española de Tecnología Financiera, cuyo requisito para formar parte de ella es haber desintermediado operaciones por en-

cima del millón de euros. Hace poco más de mes y medio se creó en Madrid la Asociación Española de Fintech e Insurtech (AEFI), que agrupa a casi 50 empresas.

Para operar en España hay que contar con la licencia de plataforma de financiación participativa, que concede y supervisa la CNMV, aunque estos días se ha abierto un

debate sobre el tema (ver apoyo).

La ley 5/2015/28 de abril concedió un periodo transitorio hasta el 28 de julio de este año. Aquellas firmas que ya operaban con anterioridad a que se publicase esa normativa están obligadas a presentar al organismo que dirige Elvira Rodríguez toda la documentación. Después, hay otras *fintechs* que han ido más allá y han logrado la licencia del Banco de España para conceder créditos. En esta situación figuran Mytriple A y Digital Origin, que dan préstamos. Según Carles Escolano, cofundador y socio de Arboribus, "la licencia al Banco de España hay que solicitarla si se quiere gestionar el dinero de los clientes". Si no, en principio, "también se puede operar con un socio de fuera que tenga el permiso en su país de origen". ●

## El Banco de España frente a la CNMV

■ A las plataformas de financiación, la ley les exige ser entidades de pago híbridas autorizadas por el Banco de España o bien utilizar los servicios de alguna entidad de pago española o extranjera. Respecto a las plataformas de financiación participativa, la normativa exige que se registren en la CNMV. No obstante, estos últimos días se ha abier-

to un debate sobre si tienen que someterse a su supervisión al no realizar préstamos, sino cesión de crédito. De esta forma, de las conversaciones entre ambos organismos, según fuentes bien informadas, se deduce que a las empresas que hagan cesión de crédito las supervisará el Banco de España y no la CNMV. El sector reclama que se clarifi-

que el marco jurídico para que se acelere el crecimiento. En otros países europeos, con una legislación más avanzada como es el Reino Unido, las plataformas de *invoice trading* (financiación de facturas) no están reguladas por la Financial Conduct Authority (la CNMV española), pero sí en lo que se refiere a la actividad de entidad de pago.