

Bajo el término *crowdfunding* se agrupan diversas **formas de financiación que se caracterizan por la ausencia de intermediarios financieros**: donaciones, mecenazgo, esponsorización, *pre-selling*, inversión en *equity* y préstamos (*crowdlending*). En todas ellas, el demandante de fondos utiliza un portal de internet a fin de apelar al mayor público posible (la multitud o *crowd*) y, mediante pequeñas aportaciones individuales, conseguir captar financiación. A cambio, los proveedores de fondos reciben algún tipo de gratificación: satisfacción personal, publicidad, recompensas, etc. En el caso particular del *crowdlending*, el retorno consiste en los fondos inicialmente aportados más los intereses. Así, el demandante obtiene de hecho un préstamo, pero no se lo debe al banco. Se lo debe a su público.

Un modelo de negocio de bajo coste

Los portales especializados en *crowdlending* emplean distintas estrategias para atraer tanto a demandantes como a proveedores de fondos. La principal diferencia entre ellas es la capacidad de decisión que otorgan al inversor. Así, en los modelos más flexibles, el inversor puede seleccionar entre los distintos proyectos propuestos por el portal y, mediante pujas al estilo de las subastas en eBay, ofertar qué importe está dispuesto a prestar y a qué tipo de interés. Para facilitar la elección, el portal suministra información acerca de la empresa o el individuo que solicita el préstamo, la finalidad de este, posibles garantías y otros datos relevantes. Además, el portal calcula y publica un *rating* para el demandante, de acuerdo a un modelo interno de riesgo de crédito. En los modelos más restrictivos, en cambio, el inversor no elige en qué proyectos invierte sino que es la propia plataforma la que los empareja en base a los criterios de inversión que el inversor facilita (vencimiento, *rating*, rentabilidad esperada, etc.). Este último modelo apuesta por la simplicidad para el inversor, que no debe preocuparse ni siquiera de diversificar su cartera de préstamos pues, en el emparejamiento, la plataforma se encarga de repartir la inversión entre varios proyectos.

En cualquier caso, **el negocio de estos portales consiste en proporcionar servicios de preselección de préstamos, calificación crediticia, gestión de pagos y cobros y recobro de la morosidad**. Por todo ello cobra tanto a los demandantes de fondos como a los inversores. Aun así, la clave de su modelo de negocio radica en sus bajos costes operativos, potencialmente inferiores a los de la banca tradicional. Por una parte, la tecnología les permite realizar el proceso de concesión de crédito de forma totalmente automatizada a través de internet, con lo que se ahorran el coste operativo de la red de oficinas. Por otra, al no soportar el riesgo de crédito de los préstamos que canalizan, no están sujetos a requerimientos de capital ni demás costes regulatorios.

Canaliza 1.200 millones de dólares a nivel mundial

Según la consultora especializada Massolution, el *crowdlending* canalizó un volumen de fondos de cerca

de 1.200 millones de dólares a nivel mundial en 2012. Gran parte de los fondos se prestan a particulares, pero el segmento de las pymes está creciendo con fuerza. En el Reino Unido, uno de los países donde el *crowdlending* a pymes está más desarrollado, el 40% del total de fondos canalizados en 2013 (480 M£) fue dirigido a pymes. *Funding Circle*, una de las plataformas líderes en este segmento, canaliza préstamos de unas 58.000£ en promedio y de hasta 150.000£ como máximo.

En el último año, **el mercado ha crecido a tasas de tres dígitos, aprovechando los elevados estándares de crédito de la banca tradicional**. Además, en un futuro cercano podría alcanzar una dimensión significativa gracias a la creciente participación de inversores institucionales y la introducción de un marco regulatorio, que le aportarán escala y seguridad jurídica.

El traspaso de riesgos al cliente requiere regulación

Los inversores que participan en el *crowdlending* deben ser plenamente conscientes de que corren el riesgo de impago de los préstamos en los que invierten y que el dinero que depositan en estos portales no está cubierto por los fondos de garantía de depósitos. Aun así, es posible que se den situaciones que escapen al control del inversor y que le acarreen un perjuicio económico. Ejemplos de tales situaciones serían la infraestimación del riesgo en los *ratings* del portal, la quiebra de este o el fraude. Por ello, en el **Reino Unido**, la *Financial Conduct Authority* (FCA) ha decidido dotar al *crowdlending* de un **mínimo marco regulatorio a partir de abril 2014**.

El nuevo marco obliga a las plataformas a publicar información sobre su modelo de negocio, su tasa de morosidad (tanto la esperada como la real), sus procedimientos de preselección de créditos y medición del riesgo, así como su gestión de la morosidad. El objetivo es proporcionar al inversor información suficiente para que pueda evaluar la reputación del portal. Además, cualquier comparativa entre el interés que se pueda obtener prestando a través de la plataforma y el que se obtendría con un depósito bancario deberá realizarse en términos justos: incluir todas las comisiones, información sobre el riesgo en que se incurre, la liquidez de la inversión, etc. Finalmente, **para cubrir los riesgos de quiebra de la plataforma, esta deberá mantener un mínimo de capital así como planes de resolución para asegurar la continuidad de los pagos a los inversores**.

Un modelo prometedor pero aún con interrogantes

El *crowdlending* tiene el potencial de expandir el acceso a financiación hacia nuevos colectivos y, con ello, mejorar el bienestar social. Con todo, plantea aún numerosos interrogantes: ¿Soportará el modelo los ciclos de elevada morosidad que, inevitablemente, sucederán? ¿Están los inversores particulares preparados para asumir estos riesgos? ¿Qué volumen pueden financiar los que realmente lo estén? El tiempo dirá, aunque el supervisor hará bien en seguirlo de cerca.