



Trabajo Fin de Grado

Préstamos Crowdlending en España

Autor

Sergio Rodríguez Vega

Directora

Begoña Gutiérrez Nieto

Facultad de Economía y Empresa

2015

RESUMEN

En el trabajo desarrollado a continuación vamos a abordar el tema de los préstamos Crowdfunding, préstamos de reciente aparición y a día de hoy desconocidos para gran parte de la sociedad. Por esta razón, se ha intentado estudiar este término desde todos los ángulos posibles, con la finalidad de que el lector pueda obtener una idea clara y concisa de este tipo de producto financiero como alternativa de inversión y/o financiación, pudiendo incluso utilizar esta información en una operación financiera real. El estudio va a centrarse principalmente en el ámbito nacional, aunque también se incluyen datos acerca de los inicios y evolución de este tipo de préstamos, que servirán para contextualizar y comprender de mejor manera la trayectoria seguida desde su introducción en nuestro país.

SUMMARY

In this end-of-degree project, we want to address a new and unknown issue to many people, Crowdfunding. For that purpose, we have studied this term in a deep way, in order to give the reader a clear and precise idea of this finance product, used as an alternative of investment and funding. The information included in the paper can be used in a real situation. This work is mostly focused on national domain, but it contains information about Crowdfunding around the world, which is important to understand how this kind of lends have evolved in our country, Spain.

ÍNDICE

1.	INTRODUCCIÓN	4
2.	MOTIVOS POR LOS QUE SURGE EL CROWDLENDING	7
3.	INICIOS DEL CROWDLENDING	10
4.	PRINCIPALES CARACTERÍSTICAS DEL CROWDLENDING	13
4.1.	RENTABILIDAD.....	13
4.2.	SEGURIDAD.....	16
4.3.	LIQUIDEZ.....	17
4.4.	FACILIDAD.....	18
5.	PLATAFORMAS CROWDLENDING EN ESPAÑA	20
5.1.	COMUNITAE	20
5.2.	ARBORIBUS.....	20
5.3.	LOANBOOK	21
5.4.	LENDICO	21
5.5.	ZENCAP (FUNDING CIRCLE)	21
5.6.	ZANK	22
5.7.	GROW.LY	23
5.8.	COMPARATIVA PLATAFORMAS	23
6.	REGULACIÓN DEL CROWDLENDING EN ESPAÑA	25
7.	EJEMPLO REAL DE INVERSIÓN EN PRODUCTOS FINANCIEROS	29
7.1.	LETRA DEL TESORO.....	29
7.2.	DEPÓSITO BANCARIO	30
7.3.	PRÉSTAMO CROWDLENDING	30
8.	ANÁLISIS DE LOS DATOS DE PRÉSTAMOS DE UNA PLATAFORMA CROWDLENDING	33
9.	CONCLUSIONES	41
10.	BIBLIOGRAFÍA	43

1. INTRODUCCIÓN

En primer lugar, conviene explicar la relevancia y por qué el tema de estudio seleccionado se engloba dentro de la línea de trabajo escogida, es decir, Microfinanzas y Finanzas Sociales.

Bien, podemos empezar esta introducción yendo desde una perspectiva general (línea de trabajo) a una más concreta (tema de estudio). Así, brevemente podríamos decir que las Microfinanzas consisten en prestaciones de servicios, tanto financieros como no financieros, dirigidos a personas o grupos de personas con un nivel bajo o medio de recursos económicos, los cuales normalmente están excluidos del sistema financiero tradicional. (Álvarez-Moro, 2010)

Dentro de las Microfinanzas encontramos un término que está cogiendo fuerza y cada vez es más popular en los últimos años, el Crowdfunding, utilizado para referirse a *“ciertas campañas de “financiación en masa” que, generalmente se realizan a través de Internet, donde los ciudadanos se involucran participando en un proyecto mediante la aportación de una cantidad de capital”*. (Rodríguez-Gutiérrez, 2014)

Al ser un término tan amplio, podemos diferenciar entre varios tipos de Crowdfunding, que son los siguientes:

Crowdfunding de recompensa: en este tipo, una persona denominada mecenas aporta una cantidad económica y, a cambio, recibe una contraprestación (monetaria o no). Esta contraprestación puede ser de todo tipo, como un simple agradecimiento, aunque lo más común son productos y servicios.

Crowdfunding de donación: es utilizado principalmente por organizaciones sin ánimo de lucro, y supone una aportación económica a cargo de una persona denominada donante, utilizando Internet como base. La contraprestación que recibe esta persona es simplemente la satisfacción de haber apoyado un proyecto que era de su interés. Existen organizaciones que ofrecen algún tipo de obsequio por cierta aportación dinero, pero realmente lo que se realiza es una donación.

Crowdfunding de inversión (Equity Crowdfunding): es realizado por empresas, y consiste en ofrecer participaciones a cambio de una recompensa económica. En realidad

sería como si el inversor tuviera acciones de dicha empresa, por lo que podría contar con ganancias futuras dependiendo del devenir de esta. (González Romero, 2013)

Crowdlending: consiste en poner en contacto a inversores con personas o empresas que necesitan financiación, a través de plataformas que operan por Internet, sin la necesidad de recurrir a bancos o entidades financieras para ello. Para continuar, es importante establecer una diferencia entre los préstamos P2P (peer to peer) y los préstamos P2B (peer to business):

Así, los préstamos P2P ponen en contacto, a través de una plataforma, a personas que quieren invertir su dinero con personas que requieren de él.

Mientras tanto, los préstamos P2B ponen en contacto a personas que quieren invertir su dinero, con empresas que requieren de él. (Ecrowdinvest, 2015)



Fuente: Funding Circle, 2015.

La imagen anterior muestra de una forma gráfica la función del Crowdlending: una persona o empresa requiere de financiación, ya sea para llevar a cabo una idea y así montar un negocio, o para pagar la hipoteca de la casa, o en el caso concreto de una empresa, para la compra de materiales necesarios para su actividad, por ejemplo. Así, la plataforma Crowdlending se encarga de poner en contacto al promotor (quien requiere de financiación) del préstamo, con personas que estén interesadas en invertir su dinero, recibiendo a cambio unos intereses. El beneficio que obtiene la plataforma es una pequeña parte del préstamo en forma de comisión.

Explicado el concepto, a partir de aquí, vamos a centrarnos y a profundizar en el término Crowdlending en España.

La elección del tema de estudio viene propiciada por la relevancia que, cada vez con más fuerza, van teniendo este tipo de préstamos, tanto en nuestro país como en el resto del mundo.

A día de hoy, en España sigue siendo un concepto en proceso de gestación, prácticamente nuevo en el ámbito de la economía, por lo que continuamente aparecen noticias y novedades acerca del mismo, ya sea sobre su regulación, aparición de nuevas plataformas, o en definitiva, de cualquier hecho que pueda afectar a este término. Mientras, en el resto del mundo se encuentra más evolucionado, como demuestran países como EEUU o Reino Unido, de los cuales hablaremos en apartados posteriores.

El objetivo principal de este trabajo es ofrecer una imagen clara y concreta de un concepto que, por su novedad, resulta aún desconocido para mucha gente, así como presentar cada una de las plataformas nacionales que se dedican a ofrecer este tipo de financiación, y realizar un análisis de sus datos. Para ofrecer una imagen más amplia del concepto, compararemos los préstamos Crowdlending con alternativas de inversión existentes en el mercado. Todo ello, realizado con la finalidad de acercar a la sociedad este nuevo método de inversión/financiación, el cual puede resultar una alternativa interesante, tanto para empresas como para particulares que deseen invertir su dinero, o por el contrario, necesiten financiación para llevar a cabo cualquier tipo de proyecto. Dicho esto, el trabajo va a ser organizado en una serie de apartados.

En primer lugar, vamos a tratar los motivos por los que surge el Crowdlending en la sociedad y el contexto en el que surge este concepto. En segundo lugar explicaremos cuales son las principales características del Crowdlending, realizando a la par una comparación de este tipo de préstamos con el resto de productos financieros semejantes. Después, centrándonos en el ámbito nacional, introduciremos las plataformas Crowdlending existentes en España, para posteriormente detallar como se regulan este tipo de plataformas en nuestro país. Una vez conocido a fondo este tipo de financiación, mostraremos un ejemplo real de inversión en productos financieros, para comprobar de una forma empírica el contenido del trabajo, y también realizaremos un análisis de los datos de préstamos de una plataforma Crowdlending, concretamente de Arboribus, una plataforma española. Por último, incluiremos un apartado con las conclusiones generales y específicas obtenidas una vez realizado el trabajo, en el cual expondremos también las limitaciones encontradas a lo largo de estos meses de trabajo.

2. MOTIVOS POR LOS QUE SURGE EL CROWDLENDING

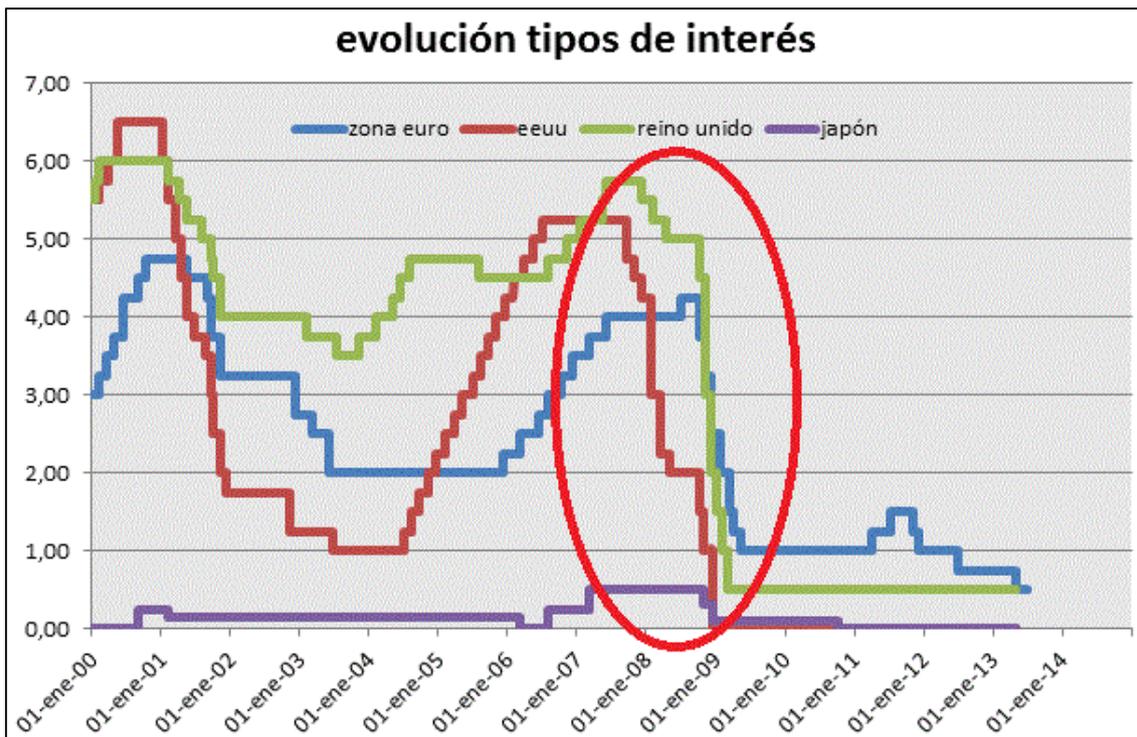
Para cualquier persona que desconozca el término Crowdlending, seguramente las primeras preguntas que pueda formularse sea “Que significa este término” y “Cuando y como ha surgido”. Así, una vez explicado en qué consiste este tipo de financiación, vamos a detenernos en los motivos por los cuales surge, así como en sus inicios tanto internacional como nacionalmente.

En primer lugar, vamos a detenernos en cuales fueron los motivos para que comenzasen a aparecer plataformas dedicadas a este tipo de acciones. Para ello se propone la siguiente clasificación, contrastada con información extraída de la web *Crowdlending.es*. (López, 2015)

CRISIS FINANCIERA: es, sin duda, el principal motivo por el cual empezaron a producirse este tipo de movimientos sociales, inicialmente conocido como Crowdfunding. Conforme fue evolucionando, surgieron nuevos tipos más específicos derivados de este, como es el caso del Crowdlending.

Por una parte, a raíz de la crisis, los bancos y entidades financieras que tradicionalmente se encargaban de financiar a las empresas, cesaron progresivamente esta actividad, endureciendo las condiciones de acceso a la financiación. Este hecho perjudicó directamente a las PYMES (Pequeñas y medianas empresas), ya que, al contrario de las grandes empresas, estas no tienen acceso a otros métodos de financiación como la emisión de deuda o mercados de capitales, debido a su alto coste. Por ello la aparición de plataformas dedicadas al Crowdlending supone para estas empresas la vía perfecta para realizar una desintermediación financiera ágil, sencilla y transparente, ante la necesidad de dejar de depender de las entidades financieras.

Por otra parte, los inversores sufrieron una bajada progresiva de los tipos de interés, lo cual redujo sus beneficios e hizo que buscaran otro tipo de inversiones más rentables. Así, al igual que se ha comentado con los particulares y empresas que necesitaban financiación, los inversores también encontraron una alternativa muy interesante en las plataformas Crowdlending.



Fuente: *Activandoelfuturo*, 2014.

En el anterior gráfico se muestra la evolución de los tipos de interés a nivel mundial. Como podemos observar, en el año 2008, con la llegada de la crisis financiera, los tipos de interés caen en picado, en primer lugar en EE.UU., y, más adelante, en el 2009, empiezan a experimentar el mismo proceso en Europa. Fue a partir del año 2008, cuando las plataformas Crowdlending empezaron a cobrar importancia en EE.UU., el país pionero, seguido de Reino Unido posteriormente.

AVANCE DE LAS TECNOLOGÍAS: hoy en día, la tecnología está presente a cada instante en nuestras vidas, tanto en nuestras actividades de ocio, como en nuestra vida laboral y cotidiana. El constante desarrollo y evolución de Internet ha favorecido la creación de plataformas Crowdlending de las que hablábamos con anterioridad, que, apoyadas a su vez por las redes sociales (también en continuo auge), han ido dándose a conocer y adquiriendo cada vez más protagonismo en el mundo de la financiación.

EVOLUCIÓN DEL PERFIL DE LOS INVERSORES: es cierto también que el perfil de las personas que invierten sus ahorros ha ido evolucionando hacia un inversor más sofisticado, con más conocimientos y más preparado para tomar decisiones y controlar sus propias inversiones.

NECESIDAD DE NUEVAS ALTERNATIVAS: este aspecto va ligado a la necesidad de una desintermediación financiera que anteriormente comentábamos, tanto por parte de la parte que requiere de financiación, como de los inversores, es decir, la necesidad de terminar con la dependencia de las entidades financieras.

Por una parte, con la aparición de la crisis, y la correspondiente bajada de los tipos de interés, los inversores buscaban otro tipo de alternativas más rentables. Por otra parte, las empresas y particulares también requerían de un tipo de financiación alternativo, dada la dureza de las condiciones que empezaron a aplicar las entidades financieras.

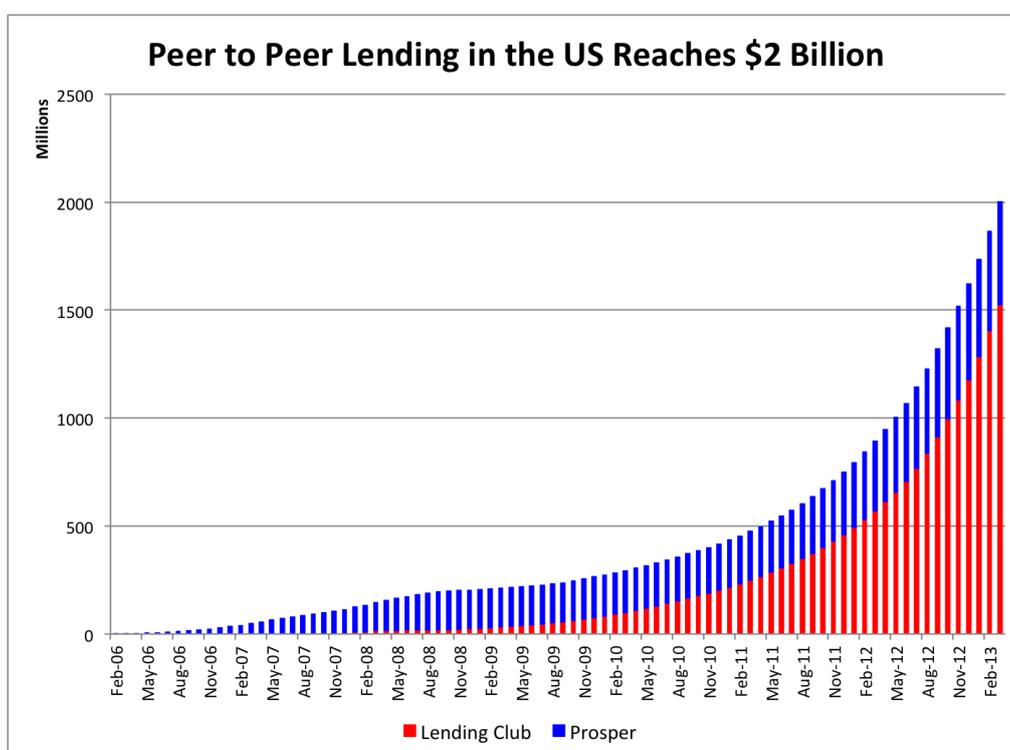
FACILIDAD: por último, podríamos destacar la facilidad que supone para ambas partes (inversor y acreedor) la utilización de plataformas Crowdlending, ya que brindan la posibilidad de controlar y decidir cada operación desde cualquier dispositivo con acceso a internet, con acceso a todo tipo de información que pueda ser útil, como perfil del cliente, datos estadísticos, posibilidades de inversión, etc. En definitiva, permiten operar en un entorno donde prima la transparencia.

3. INICIOS DEL CROWDLENDING

El término Crowdlending empieza a surgir en EEUU, hacía el año 2006, coincidiendo con el colapso de la burbuja inmobiliaria, que llevaría más adelante a la crisis financiera internacional. No es casualidad que este movimiento surja a la par que sucedía la crisis inmobiliaria, ni que fuera en EEUU, país en el cual se diagnosticaron en primer lugar los efectos de la crisis, ya que, como hemos comentado anteriormente, estos efectos “favorecieron” la aparición de instrumentos alternativos de financiación, como es el caso del Crowdlending.

En el citado año 2006 surgió Prosper, pionera en el Crowdlending, definida en su web como *“El primer mercado americano P2P lending, con más de dos millones de miembros, y por encima de los cinco billones de dólares en préstamos financiados”*.

En el año 2008 surge también en EEUU Lending Club, que se dio a conocer a través de la red social Facebook, iniciándose como una plataforma que en sus inicios también se dedicaba únicamente a ofrecer préstamos entre particulares. Actualmente, en su web se definen como *“el mercado de crédito online más grande del mundo, facilitando préstamos personales, préstamos empresariales, así como financiación médica”*.



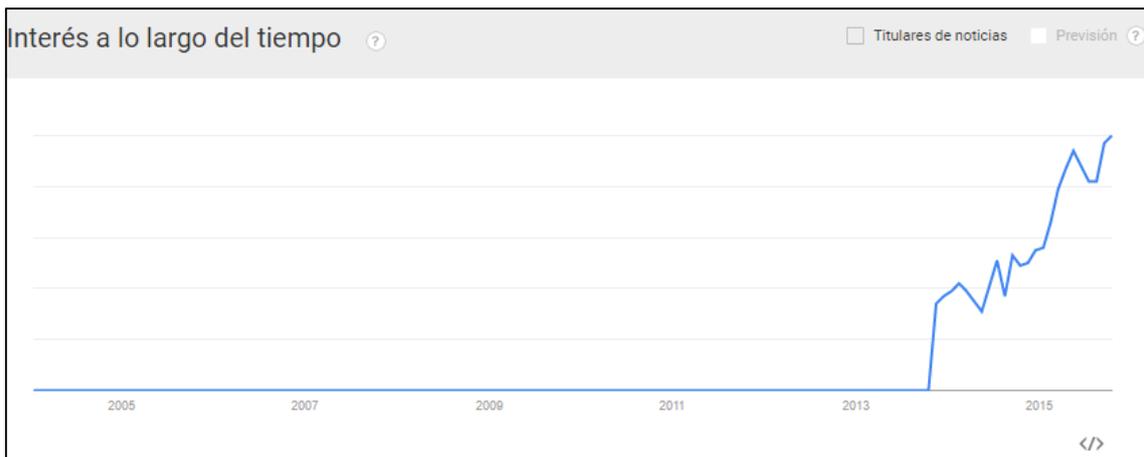
Fuente: Renton, P., 2013.

La evolución que tuvo el Crowdlending en el país pionero, EEUU, se puede observar en el gráfico anterior, en el que se muestra la evolución en sus inicios de las dos plataformas comentadas. En concreto, el gráfico muestra la etapa que comprende los inicios de cada una de ellas hasta febrero del año 2013, mes en el cual lograron entre ambas la cantidad de 2 billones de dólares prestados a través de préstamos P2P. Otro dato interesante que refleja el gráfico, es que, desde el momento en el que empezaron a convivir ambas plataformas en el mercado, la recién creada Lending Club, fue aumentando su importancia poco a poco y distanciándose de Prosper, poniéndose a la cabeza del Crowdlending en EEUU, y continuando así hasta la actualidad.

Según datos de la web *lendstats*, a inicios del año 2015, Prosper ha intermediado un total de 2.400 millones de dólares, mientras que en Lending Club esta cifra asciende a los 6.000 millones de dólares, además de haber salido a bolsa a finales del pasado año 2014. Estos datos revelan que, a raíz de su nacimiento, las plataformas pioneras, al igual que las posteriores plataformas surgidas a lo largo de estos años, han ido creciendo, evolucionando, y adquiriendo importancia hasta el día de hoy. (Lendstats, 2015)

Cabe destacar que a partir del año 2010 este tipo de plataformas empezaron a ofrecer la posibilidad de financiación a empresas, es decir, préstamos PS2 (peer to business). Así, ese mismo año surge en Reino Unido la empresa Funding Circle, líder en el sector de la financiación a pequeñas empresas. Aparte de ser los pioneros en Europa, Reino Unido es el territorio europeo en el que más importancia ha adquirido el Crowdlending, capitaneado por la citada Funding Circle, y por Zopa, plataforma que se dedica a la financiación entre particulares.

Para podernos hacer una idea acerca de la evolución y relevancia del término Crowdlending a nivel mundial desde su aparición, se muestra a continuación un gráfico que refleja el interés que ha generado este término en el buscador Google. Lo que muestra el gráfico exactamente son los intereses de búsqueda relativos al punto más alto del gráfico. Como podemos observar, es en estos últimos años (a partir del 2014), cuando el término Crowdlending se ha convertido de gran interés para la población, aumentando este a gran velocidad. Más adelante veremos que esto no es casualidad, ya que las cifras de las plataformas que se dedican a este tipo de financiación, han experimentado un notable crecimiento en estos últimos años, tanto a nivel nacional como mundial.



Fuente: Elaboración propia a partir de la herramienta Google Trends.

En el caso de España, fue en el año 2008 cuando comenzó el fenómeno Crowdlending. En este año, surgió la plataforma Comunitae. En su página web, se definen como *“la plataforma de financiación participativa pionera y líder en España. Nace en 2008 con el objetivo de introducir en España un modelo de inversión y financiación de éxito en mercados como el americano o el británico, como alternativa a la banca tradicional”*. Es cierto que en sus inicios la plataforma no tuvo mucho éxito, ya que era una forma de operar desconocida hasta ese momento en nuestro país, lo que generaba gran desconfianza, pese a la sencillez del mecanismo. Inicialmente surge como plataforma destinada a préstamos entre particulares, pero actualmente engloba también la financiación a empresas.

Actualmente el Crowdlending se encuentra en fase de desarrollo en España, adquiriendo día a día protagonismo en el panorama económico. Así lo demuestran las cifras, que, pese a ser aun modestas, no dejan de crecer y siguen una senda parecida a la que siguieron en su momento EEUU y Reino Unido, los países pioneros citados anteriormente, líderes actuales del Crowdlending en el panorama internacional y europeo. Así, a principios del presente año 2015, el total de plataformas nacionales dedicadas a la financiación empresarial ha prestado un total de 11 millones de euros a 175 pymes desde sus orígenes. (Sisternes, 2015)

Aparte de Comunitae, existen otras plataformas dedicadas a este tipo de financiación, tales como Arboribus, LeanBook o Lendico, las cuales analizaremos y compararemos a fondo en apartados posteriores.

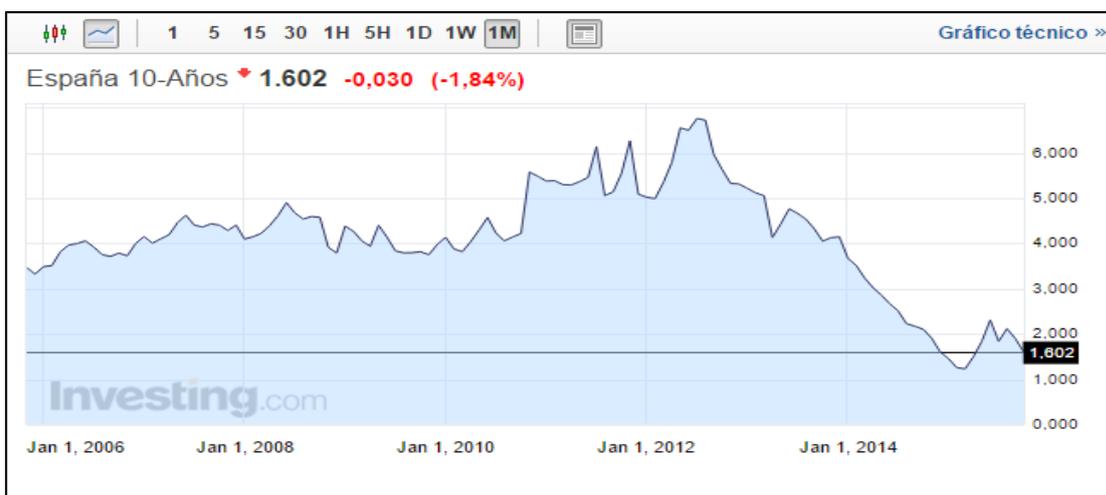
4. PRINCIPALES CARACTERÍSTICAS DEL CROWDLENDING

En este apartado, aunque ya se ha comentado alguna en apartados anteriores, vamos a concretar las principales características de este método de financiación, con el fin de seguir contextualizando el rol del Crowdlending en el panorama nacional actual, como alternativa a los tradicionales instrumentos de financiación, y poder explicar el por qué ha despertado tantas expectativas. La clasificación ha sido realizada con información extraída de la página web *Crowdlending.es*. (López, 2015)

4.1.RENTABILIDAD

Es una de las características más atractivas del Crowdlending, ya que, asumiendo un riesgo controlado, un inversor puede obtener sin problema una rentabilidad entre el 7-8%, incluso más, si decidimos aceptar cierto riesgo. Si comparamos esto con el resto de productos de inversión, el Crowdlending sale ganando con diferencia.

Así, la inversión en depósitos bancarios se sitúa en torno al 1-2% (o incluso menos), y parecido ocurre con la deuda pública de países como España o Alemania por ejemplo. Para apreciar mejor la diferencia, podemos fijarnos en que la rentabilidad del bono español a 10 años se sitúa en la actualidad alrededor del 1,6%, mientras que el bono alemán a 10 años ofrece una rentabilidad del 0,5%. Estos datos pueden verse en los gráficos inferiores, los cuales reflejan el descenso que han ido sufriendo, llegando incluso a ofrecer rentabilidades negativas.



Fuente: *investing.com*, 2015.



Fuente: investing.com, 2015.

Otro caso diferente sería la inversión en deuda de países periféricos, que a priori resultan más rentables que la inversión en plataformas Crowdlending, pero su elevado riesgo político la hacen poco atractiva. Otras opciones, como la inversión en Bolsa, son consideradas más arriesgadas, por la gran volatilidad que reina en este mercado.

El siguiente gráfico, elaborado por la plataforma Comunitae, muestra las rentabilidades logradas por sus usuarios en el periodo comprendido entre julio de 2009 y febrero de 2012, comparadas con las rentabilidades que ofrecieron diversos depósitos y renta fija, como el bono alemán y español, las Letras del Tesoro, o depósitos de bancos como ING o Bankia. Los resultados obtenidos por Comunitae son que un 46% de sus clientes lograron una rentabilidad por encima del 10%, otro 44% consiguieron rentabilidades mayores al 5%, mientras que el 10% restante logró rentabilidades inferiores al 5%.

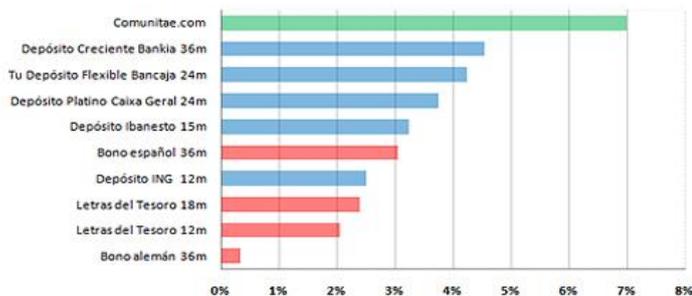
¿Qué rentabilidad puedo conseguir?

rentabilidad de los usuarios de comunitae.com



rentabilidad anualizada desde julio 2009 de nuestros usuarios
datos de usuarios con más de 20 participaciones en préstamos

comunitae.com vs depósitos y renta fija



elaboración propia. fuente: bankimia.com (feb 2012)

Fuente: www.comunitae.com

Fuente: Blanco, N. 2014.

Para hacernos una idea de la rentabilidad que se obtiene en este tipo de préstamos, adjuntamos la siguiente tabla extraída de la página web de Funding Circle, en la que se muestra la tasa de rendimiento de un préstamo según el nivel de riesgo asociado a la operación.

Categorías Funding Circle	Tipo de interés	Tasa de rendimiento	Probabilidad incumplimiento ¹
A+	3,79 % - 8,11 %	3,99 % - 6,76 %	0,01 % - 1,04 %
A	4,36 % - 9,61 %	4,49 % - 7,57 %	1,05 % - 2,03 %
B	5,44 % - 11,75 %	5,41 % - 9,21 %	2,04 % - 4,01 %
C	7,63 % - 15,14 %	7,31 % - 12,68 %	4,02 % - 8,04 %
C-	12,26 % - 20,78 %	11,34 % - 20,00 %	8,05 % - 15,94 %

Fuente: Funding Circle, 2015.

Se observa el hecho de que existe un amplio abanico de rentabilidad a elección del inversor, el cual se decantará por una operación u otra según el riesgo que quiera

asumir. Aun así, como ya hemos comentado, es sencillo obtener una rentabilidad de entre un 4-8%, asumiendo cierto riesgo. Como se puede observar, en cada categoría aparece la probabilidad de incumplimiento de la operación, que se asocia con el riesgo medio de impago de cuotas existente en un plazo de 12 meses durante el préstamo.

4.2.SEGURIDAD

Otro de los principales atractivos de invertir en Crowdlending, es el escaso riesgo que presenta esta forma de financiación para el inversor, ya que el nivel de morosidad se encuentra por debajo del 1%.

Por lo general, cada plataforma, antes de permitir a un particular o empresa que se financie a través de ellos, realiza un análisis complejo sobre los posibles riesgos y solvencia de estos. Cada plataforma sigue su propio procedimiento, pero todas realizan una serie de comprobaciones, como revisar si aparecen en registros de morosos tales como el RAI (Registro de Aceptaciones Impagadas), o el ASNEF (Asociación Nacional de Entidades Financieras), o los datos que puedan aparecer en el CIRBE (Central de Información de Riesgos del Banco de España), en el cual aparecen los tipos de riesgo que superen la cifra de 6.000€. De la misma forma, si quien pide financiación es una empresa, se analiza su cuenta de resultados, así como otros datos relevantes tales como su antigüedad, actividad, capacidad para devolver el préstamo, etc. Una vez superado este “filtro”, la persona o empresa pasa a formar parte de la plataforma en concreto, para poder ser financiada.

A continuación se muestra la información del promotor de un préstamo personal, publicado en el marketplace de la plataforma Comunitae. Esta información se le ofrece al inversor para ayudarle a tomar una decisión a la hora de invertir sus fondos.

<p>Datos personales</p> <ul style="list-style-type: none"> > Tiene 45 años y vive en Pontevedra > Casado, 2 hijos > Diplomado > Trabaja por cuenta ajena > Directivo o alto cargo con contrato fijo > Lleva 15 años y 9 meses trabajando en la empresa actual
<p>Ingresos y gastos</p> <ul style="list-style-type: none"> > Ingresos fijos de 3.009 euros netos al mes > Paga por vivienda 800 euros al mes
<p>Préstamo que pide</p> <ul style="list-style-type: none"> > Pide un préstamo de 6.000 euros a 24 meses al 15% > Quiere el dinero para reforma de vivienda > La cuota del préstamo es de 290,92 euros al mes
<p>Información adicional</p> <ul style="list-style-type: none"> > No tiene incidencias en ASNEF > Tiene vivienda propia con hipoteca > Hemos verificado su empleo > Ha contratado el seguro de protección de pagos

Fuente: Comunitae, 2015.

Como vemos, aparte de las condiciones del préstamo se ofrecen datos personales tales como la edad, residencia, estado civil, estudios, así como el salario que recibe y los gastos de hipoteca o alquiler, entre otros.

Otro motivo por el que esta herramienta de financiación puede resultar de bajo riesgo para un inversor es por la posibilidad que ofrece de diversificar las operaciones. Así, una misma persona puede invertir su dinero en muchos proyectos, lo que minimiza las pérdidas ante un posible impago por parte del promotor del préstamo.

4.3.LIQUIDEZ

La liquidez, entendida en este caso como la capacidad de transformar una inversión en dinero efectivo, es una característica tenida muy en cuenta por los inversores. En este aspecto, la inversión de Crowdlending se presenta como una alternativa con gran liquidez.

En primer lugar, por el hecho de que las cuotas del préstamo van cobrándose mensualmente, como ya hemos comentado anteriormente. De ello se ocupa la correspondiente plataforma, que se encarga de ingresar al inversor cada cuota mensual.

En segundo lugar, existe un mercado secundario en el que el inversor puede vender a otro inversor interesado su participación en un préstamo de una manera sencilla, ya que *“o bien acepta una de las ofertas de compra que coticen, o publica su propia oferta de venta, lo que indica la cantidad que desea vender, el interés al que está dispuesto a vender y la fecha de vencimiento de la oferta”*.

4.4.FACILIDAD

Esta característica fue citada con anterioridad, cuando hablamos sobre los motivos por los que surge el Crowdlending, pero creo necesario resaltarla de nuevo, ya que se trata de una cualidad importante en la evolución de este instrumento de financiación.

Como inversor, simplemente hay que registrarse en la plataforma a través de la cual se desee invertir, y una vez cargados los fondos en la cuenta, se puede empezar a invertir en aquellos proyectos en los cuales se esté interesado. Todo ello se puede hacer desde casa, simplemente teniendo un dispositivo con acceso a internet, ya que en la misma plataforma se detalla toda la información necesaria para realizar las inversiones, como valoración del préstamo, motivos por los cuales se solicita, datos del promotor, etc. En el momento que una persona decide invertir su dinero en un proyecto, es la plataforma la que se encarga del resto, del contrato del préstamo, así como de transferir las cuotas del préstamo a su cuenta, como ya hemos comentado con anterioridad.

Como promotor, es decir, como persona o empresa que busca financiación a través de un préstamo, el proceso inicial es el más difícil de pasar, ya que una vez se realiza la solicitud, la plataforma tendrá que realizar un análisis de riesgos, para decidir si acepta o no en su marketplace a la persona o empresa. Aun así, este proceso suele durar entre uno y dos días. Una vez superado este trámite, en cuanto se cubre el total del préstamo (o menos, según se pacte), se ingresa el importe al promotor, y a partir de ese momento se le empiezan a cargar las cuotas con sus correspondientes intereses, en las condiciones pactadas.

En la siguiente imagen, se muestra la forma de actuar de la plataforma tanto con prestatarios como con inversores:



Fuente: Comunitae, 2015.

5. PLATAFORMAS CROWDLENDING EN ESPAÑA

En este apartado nos vamos a centrar en realizar un estudio de todas las plataformas que en la actualidad se dedican al Crowdlending en España. Para ello, en primer lugar presentaremos cada una de ellas, para posteriormente, buscar similitudes y diferencias con el fin de poder realizar comparaciones. Dicho esto, las empresas que actúan en territorio español son las siguientes:

5.1.COMUNITAE

Es la primera plataforma dedicada al Crowdlending que se establece en España, como ya citamos anteriormente, al hablar sobre el nacimiento de este instrumento de financiación, y, a día de hoy, sigue siendo la plataforma más importante dentro de nuestro país, con un total de 23 millones de euros prestados en 4.492 préstamos, según los datos extraídos de su página web. Como ya se citó anteriormente, se definen en su web como *“la plataforma de financiación participativa pionera y líder en España. Nace en 2008 con el objetivo de introducir en España un modelo de inversión y financiación de éxito en mercados como el americano o el británico, como alternativa a la banca tradicional”*.

Como hemos repetido en numerosas ocasiones, este tipo de plataformas de financiación participativa dan la oportunidad a inversores de colocar su dinero en préstamos a empresas o particulares, que requieren de financiación. Comunitae ofrece préstamos P2P (Peer to Peer) y P2B (Peer to Business).

5.2.ARBORIBUS

Esta plataforma nace en el año 2012, con la finalidad de *“financiar empresas solventes que crean riqueza y puestos de trabajo mientras los inversores (pequeños o grandes) obtienen un buen rendimiento para su dinero”*. Así, Arboribus se centra en préstamos P2B, es decir, en la financiación a pequeñas y medianas empresas.

En su presentación destacan la experiencia de sus dirigentes en creación y consolidación de negocios en Europa y Latinoamérica, y recalcan que su empresa se caracteriza por gozar de un equilibrio salarial entre sus trabajadores (nunca superior a una proporción de 4 a 1), así como por ser una empresa transparente, lo que valoran como una

característica fundamental en el sector financiero, y lo demuestran a través de la publicación de datos sobre los préstamos concedidos.

Según datos de su página, Arboribus ha prestado 3.780.840 € hasta la fecha, en un total de 103 préstamos.

5.3.LOANBOOK

Fundada en 2012 y situada en Barcelona, LoanBook es una plataforma española de Crowdlending, especializada en créditos para pymes. Cuenta con un equipo directivo formado por profesionales en el ámbito de la deuda corporativa y de la gestión de inversiones.

En su web insisten en destacar los valores de la empresa, como son la creación de valor, la innovación, prudencia, experiencia y conocimiento del mercado, calidad de servicio, e independencia en lo que se refiere a la gestión de la empresa, la cual está dirigida directamente por sus propietarios.

La cifra que reflejan en su página web acerca de los préstamos concedidos hasta el momento asciende a 4.889.489 €.

5.4.LENDICO

Lendico es una plataforma global, dedicada a financiar préstamos entre particulares (P2P). Está presente en África (Sudáfrica), Europa (Austria, Alemania, Holanda, Polonia y España) Latinoamérica (Brasil). Se trata de una empresa de reciente creación, ya que fue fundada en el año 2014.

A su vez, Lendico forma parte de la compañía Rocket Internet, que sirve como incubadora para empresas de internet. Entre su red se encuentran empresas de la talla de Zalando, Groupon o E-Darling.

5.5.ZENCAP (FUNDING CIRCLE)

Zencap es una plataforma de Crowdlending en presente en Alemania, España y Holanda, fundada en el año 2014, y centrada en la financiación a empresas. Cuenta con un amplio equipo de profesionales en el mundo de las finanzas y, al igual que Lendico, forma parte de la incubadora Rocket Internet.

Pese a su reciente creación, Zencap ha experimentado un importante crecimiento en los países en los que está presente. Según un artículo publicado recientemente en el diario ABC, en España, suma 2.200 usuarios, que ya han financiado 90 proyectos por un valor de 5,5 millones en solo nueve meses.

Desde su nacimiento, la idea de negocio de Zencap ha sido clara: *“hacer del mundo financiero un mundo mejor”*.

Recientemente, en el mes de Octubre de 2015, hemos conocido la noticia de que Zencap pasa a convertirse en una plataforma global, al unir sus fuerzas a Funding Circle, es decir, ambas plataformas se han fusionado, y a partir de ahora serán una sola conservando el nombre de Funding Circle.

Funding Circle, plataforma que ya hemos citado anteriormente, es el líder global en plataformas de préstamo a pymes, consiguiendo más de 1.500 millones de dólares en préstamos a empresas desde su creación, en el año 2010. Hasta la citada fusión con Zencap, estaba situada en EEUU y Reino Unido, los países pioneros y líderes en lo que respecta al Crowdlending.

El proyecto que emprenden Zencap y Funding Circle es muy ambicioso, ya que se convierten en la primera plataforma global en financiación a empresas, con una idea clara: *“revolucionar el anticuado sistema bancario y conseguir un trato justo para todos”*. Según palabras de uno de sus fundadores, Samir Desai, el objetivo en el futuro es crecer anualmente la misma cifra que en estos 5 años de vida, es decir, 1.500 millones de dólares anualmente.

5.6.ZANK

Zank es una plataforma española de préstamos entre particulares (P2P), fundada en el año 2013, con sede en Valencia. En su página web se definen como *“ese agradecimiento natural y espontáneo que surge cuando dos personas colaboran entre ellas y obtienen un beneficio mutuo”*.

Durante su primer año han prestado alrededor de 350.000 €, y sus pronósticos para el 2015 son acabar el año con un total 1,5 millones de euros en préstamos.

Lo atractivo de esta plataforma es que “cuenta con el respaldo de Idea Ventura, un fondo de capital riesgo dedicado a la inversión en startups y de Plug&Play, una de las aceleradoras de referencia tanto en España como en Estados Unidos e inversora a su vez de la plataforma líder en préstamos entre personas en EEUU, Lending Club”, tal y como explican en su página web.

5.7.GROW.LY

Esta plataforma surge en el año 2014, junto con Barrabes Internet, con el propósito de poner en contacto empresas que necesitan financiación con inversores que quieren sacar una mayor rentabilidad a sus ahorros, consiguiendo así fomentar el crecimiento del tejido empresarial en nuestro país. Por lo tanto, es una empresa que se centra en préstamos P2B (Peer to Business).

Desde sus inicios, y según datos de su página web, Grow.ly ha prestado un total de 1.377.440 €, en un total de 46 proyectos, y con 901 usuarios registrados en su plataforma.

5.8.COMPARATIVA PLATAFORMAS

En la siguiente tabla comparativa, se muestran las principales características de las plataformas que anteriormente se han mencionado:

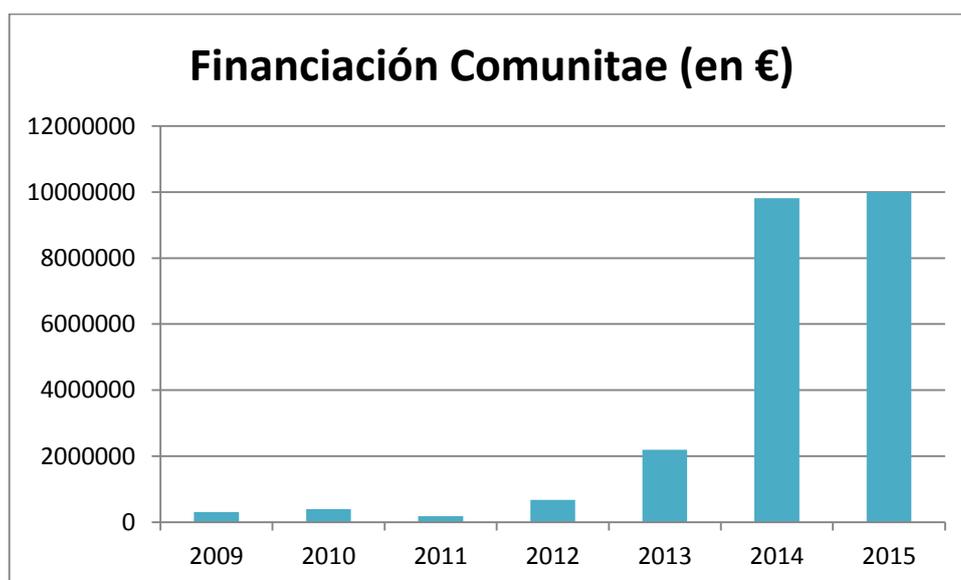
	Comunitae	Arboribus	Loanbook	Lendico	Funding Circle (Zencap)	Zank	Grow.ly
<i>Tipo de préstamos</i>	P2P/P2B	P2B	P2B	P2P	P2B	P2P	P2B
<i>Año de creación</i>	2008	2012	2012	2014	2014	2013	2014
<i>Total prestado (€)</i>	23.097.302	4.106.840	5.002.394	-	5.500.000	-	1.429.440
<i>Importe préstamo (€)</i>	600-8000	10000-150000		600-25000	5000-250000	1000-10000	6000-300000
<i>Plazo (meses)</i>	6-24	1-60	1-12	6-60	6-60	6-48	3-36

Fuente: Elaboración propia.

Como podemos observar, solo Comunitae se encarga de ofrecer préstamos tanto a personas (P2P), como a empresas (P2B), mientras que las demás están especializadas en una modalidad u otra.

Otro dato que llama la atención es que salvo Comunitae, fundada en el año 2008, las demás plataformas son de reciente creación, entre los años 2012-2014. Este dato no es ninguna sorpresa, ya que en esos años es cuando el movimiento Crowdlending empezó a cobrar importancia dentro del sector financiero.

En lo que respecta a los créditos concedidos, Comunitae con diferencia es la plataforma que más dinero ha prestado en total (23 millones de euros). Este hecho podría explicarse por el hecho de llevar activa desde el año 2008, pero en realidad la mayor parte de los préstamos concedidos se concentran en los años 2014 y 2015. Así se muestra en el siguiente gráfico:



Fuente: Elaboración propia

Siguiendo con el cuadro comparativo entre plataformas, en cuanto a los importes admitidos por cada plataforma en un préstamo, se aprecia que la cantidad mínima en aquellas que ofrecen préstamos P2P es menor (600€ o 1000€), lo que amplía el abanico de posibles promotores que requieran de una financiación de estos pequeños importes.

Por último, comentar que los plazos del préstamo en este tipo de financiación suelen ser a corto y medio plazo, siendo a 5 años los préstamos más longevos.

6. REGULACIÓN DEL CROWDLENDING EN ESPAÑA

Al tratarse de una forma de financiación novedosa en nuestro país, hasta ahora no contaba con una regulación clara por parte de las autoridades pertinentes. Pero este hecho ya es historia, dado que recientemente ha sido aprobada la Ley 5/2015 de Fomento de la Financiación Empresarial, y publicada en el BOE el pasado 28 de abril del 2015. Esta nueva regulación incluye a las plataformas Crowdfunding en su Capítulo V, denominado “Plataformas de Financiación Participativa”. A continuación vamos a explicar que consecuencias va a tener esta ley en lo que respecta a las plataformas Crowdfunding. Para ello se ha utilizado el documento publicado en la página web del Ministerio de Economía y Competitividad “Ley de fomento de la financiación empresarial”, y el análisis realizado por la web Crowdfunding.es.

La información referida al Crowdfunding se encuentra en el Título V, que corresponde al “Régimen jurídico de las plataformas de financiación participativa”.

En el Capítulo II, titulado Autorización y registro, se establecen, los que a partir de ahora van a ser los requisitos para poder inaugurar una plataforma de este tipo, tales como:

- La inscripción en un registro especial supervisado por la CNMV (Comisión Nacional del Mercado de Valores).
- Constituirse como sociedad mercantil por tiempo indefinido.
- Tener domicilio social y administrarse desde España, o algún país de la Unión Europea
- Cumplir uno de estos tres hechos:
 - Tener un capital social mayor de 60.000€ en desembolsados en efectivo.
 - Contar con un seguro de responsabilidad civil de 300.000€ para reclamar poder reclamar daños y de 400.000€ para el total de reclamaciones posibles.

- Tener un capital social y seguro de responsabilidad civil que equivalga al nivel de cobertura que exigen los dos primeros requisitos.
- Si la cifra desembolsada en préstamos supera los 2.000.000€, la plataforma deberá aumentar su capital en un importe igual o superior a 120.000€
- La plataforma debe contar con una organización administrativa que asegure la correcta gestión, confidencialidad, capacidad y fiabilidad de la actividad para poder prestar los servicios ofrecidos, así como tener un vínculo con otra entidad externa, para que en caso de desaparición de la plataforma de Crowdlending, esta gestione los préstamos pendientes hasta su vencimiento.

El objeto social de estas plataformas será el de poner en contacto a inversores y a solicitantes de financiación (promotores) mediante medios electrónicos, páginas web o similares. Las plataformas deberán ocuparse de la recepción, selección y publicación de proyectos de financiación participativa, así como del desarrollo, establecimiento y explotación de canales de comunicación para facilitar la contratación de la financiación entre inversores y promotores.

De la misma manera, en el capítulo III “Normas de conducta”, se estipulan en el artículo 61 las obligaciones de información general de las plataformas respecto a sus usuarios. Así, estas podrán asesorar a los promotores para que puedan publicar correctamente sus solicitudes de financiación, analizar los proyectos de solicitud de financiación recibidos, asignarles un rating de solvencia tras un análisis de riesgo del promotor, así como habilitar canales de comunicación para informar a distancia a sus usuarios.

Lo que no podrán hacer las plataformas serán recomendaciones personalizadas a los inversores sobre aquellos proyectos de financiación pertenecientes a la misma, así como el conceder préstamos directamente a sus promotores. Tampoco podrán incorporar garantías hipotecarias sobre la vivienda del promotor para avalar la financiación recibida.

La ley reserva un capítulo dedicado a la “Protección del inversor”, en el cual en su artículo 81, se distingue entre dos tipos de inversores: acreditados o no acreditados. Serán considerados inversores acreditados:

- Entidades financieras y demás entes autorizados a participar en mercados de inversión, como las instituciones de inversión colectiva, los fondos de pensiones o fondos de inversión u otros operadores profesionales que están autorizados para invertir en materias primas o derivados.
- También a los Estados, sus administraciones regionales, organismos públicos que gestionen deuda pública, Bancos Centrales, Banco Mundial, FMI, BCE, Banco Europeo de Inversiones y similares entes jurídicos.
- Los empresarios que reúnan al menos dos de las siguientes condiciones:
 - Total de partidas del activo igual o superior a 1.000.000€.
 - Importe de su cifra anual de negocios igual o superior a 2.000.000€.
 - Recursos propios iguales o superiores a 300.000€.
- Personas físicas que cumplan:
 - Acreditar ingresos anuales superiores a 50.000€ o un patrimonio financiero superior a 100.000€.
 - Solicitar ser considerados como inversores acreditados con carácter previo.
- Pymes y entidades jurídicas que no han sido mencionados anteriormente y que soliciten ser considerados inversores acreditados, renunciando expresamente a no ser considerados como inversores no acreditados sin necesitar cumplir condición alguna más que la de formular esa solicitud expresa de ser considerado inversor acreditado.
- Personas físicas o jurídicas que tengan contratado un servicio de asesoramiento de una empresa de servicios de inversión autorizada y que les asesore sobre la contratación de productos o servicios con empresas de Crowdfunding.

Una vez definidos los dos tipos de inversores existentes, se ha acordado una serie de límites para los inversores no acreditados, ya que los acreditados no tendrán límite en su inversión. Estos límites, redactados en el artículo 82 son los siguientes:

- No podrá invertir más de 3.000€ en un mismo proyecto publicado por una misma plataforma.
- Tampoco podrá invertir más de 10.000€ en un periodo de 12 meses, en proyectos publicados por el conjunto de plataformas existentes.

Por otra parte, también se dedica un capítulo a la parte que requiere de financiación, titulado “Sobre los promotores y proyectos”. En su sección 1º se expresa que el promotor:

- Debe ser una persona física o jurídica con residencia fiscal en territorio nacional o en otro estado de la UE.
- En el caso de personas físicas, se considerará promotor a todo aquel que solicite financiación en nombre propio (quedando excluidos los que soliciten préstamos a nombre de terceros).
- Esta financiación debe estar destinada a un proyecto concreto que será financiado mediante Crowdlending, si los inversores lo estiman oportuno.
- Los proyectos a financiarse mediante Crowdlending tendrán un objetivo empresarial o de consumo bien especificado, así como el plazo de amortización, el tipo de interés, garantías que se presentan, si las hay (teniendo presente que nunca podrán ser éstas garantías de carácter hipotecario por estar terminantemente prohibido por la ley) y el tiempo en que estará vigente dicha solicitud en la plataforma de Crowdlending.

Los límites para los promotores, es decir, para las empresas que solicitan financiación, son los siguientes, según los artículos 68 y 69:

- No se permitirá tener más de un proyecto en la misma plataforma.
- La financiación por proyecto nunca podrá ser mayor de 2.000.000€, siendo posible la realización de sucesivas rondas de financiación que no superen este importe anualmente. Si se trata de proyectos reservados para inversores acreditados este importe podrá ser de hasta 5.000.000€.

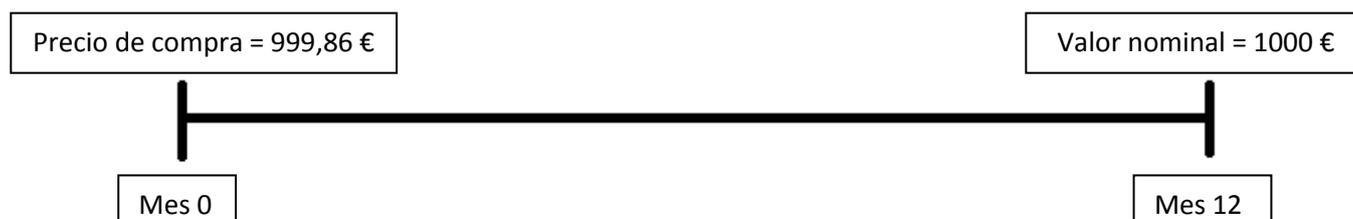
7. EJEMPLO REAL DE INVERSIÓN EN PRODUCTOS FINANCIEROS

En el siguiente apartado vamos a realizar un ejemplo práctico sobre alternativas de inversión. Para ello, vamos a utilizar tres productos de inversión reales: una Letra del Tesoro, un depósito bancario, y un préstamo Crowdlending. Lo que vamos a hacer es un análisis de la rentabilidad que nos puede ofrecer cada uno de estos productos, seleccionando un importe y un plazo de inversión idéntico para cada alternativa (inversión 1000€ a 12 meses). Por su condición, suponemos que tanto en la Letra del Tesoro, así como en el depósito bancario, cobraremos íntegramente los intereses pactados, ya que a priori, no suponen riesgo alguno. En cambio, la inversión en Crowdlending, aunque no es muy elevado, supone cierto riesgo, por lo que tendremos que suponer más de un escenario a la hora de calcular la rentabilidad que podremos conseguir. Sin más dilación, exponemos a continuación cada uno de los productos:

7.1.LETRA DEL TESORO

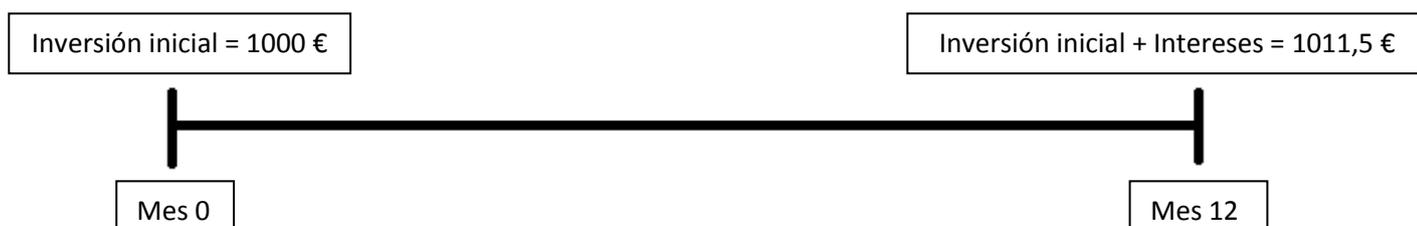
Son valores de renta fija a corto plazo (3, 6, 9 y 12 meses). Este producto de inversión es emitido mediante subasta y al descuento, por lo que el precio de compra será inferior al valor nominal, que es de 1000€. Su rentabilidad se obtiene calculando la diferencia entre el valor nominal y el precio de compra.

Como hemos comentado en la introducción del apartado, vamos a elegir una Letra del Tesoro a 12 meses. Para ello, utilizamos la información publicada en la página del Tesoro, en la que aparecen los resultados de las últimas subastas realizadas. Vemos que, tras la última subasta realizada el 13 de Octubre del presente 2015, el precio medio de las Letras del Tesoro fue de 99,986%. Si hubiéramos comprado en ese momento una letra a ese precio y la mantuviéramos durante los 12 meses, la rentabilidad obtenida sería de un **0,014% TAE**, es decir, generaríamos unos intereses de 0,14€, lo que resulta una cantidad ridícula.



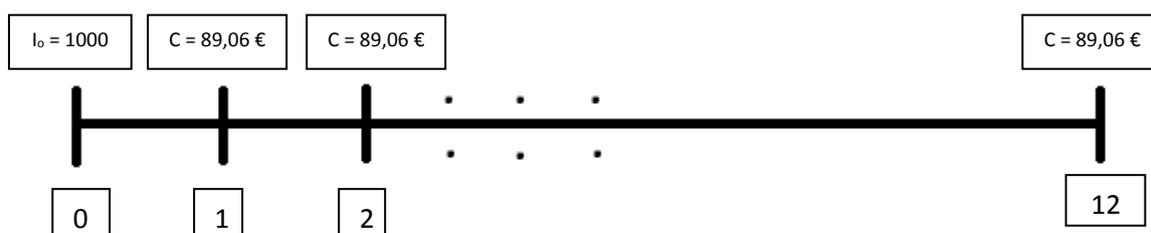
7.2. DEPÓSITO BANCARIO

Vamos a seleccionar un depósito a plazo, en concreto, seleccionamos uno de los más atractivos que hemos encontrado, ofertado por el Banco Caixa Geral. Consiste en un depósito a 12 meses, con un importe mínimo de 1.000€, que es nuestra cantidad escogida, y que genera un interés del **1,15% TAE**. Es decir, al cabo de un año, el depósito va a generar unos intereses de 11,5€, que recibiremos junto con nuestra inversión inicial.



7.3. PRÉSTAMO CROWDLENDING

Por último, vamos a seleccionar un préstamo disponible en el marketplace de la plataforma Comunitae. En concreto, hemos seleccionado un préstamo por importe de 1.000€ a 12 meses, con una TAE del 16%. Este préstamo ha sido concedido a un particular que requiere de financiación para una operación de estética, y ha sido valorado con una categoría de riesgo B (Comunitae valora los préstamos con 3 categorías: A, B y C, de menor a mayor riesgo). Cabe recordar que no es obligatorio un inversor financie el 100% del préstamo, sino que existe una cantidad mínima de 50€ por proyecto, pero en este caso, vamos a suponer que invertimos nuestros 1.000€ en esta operación. La cuota del préstamo nos la proporciona la plataforma y es de 90,73€ mensuales, a los cuales hay que restarles una comisión de administración del 2% anual del saldo vivo del usuario, la cual se cobra mensualmente. Así, la cuota que recibiremos cada mes corresponde a 89,06€.



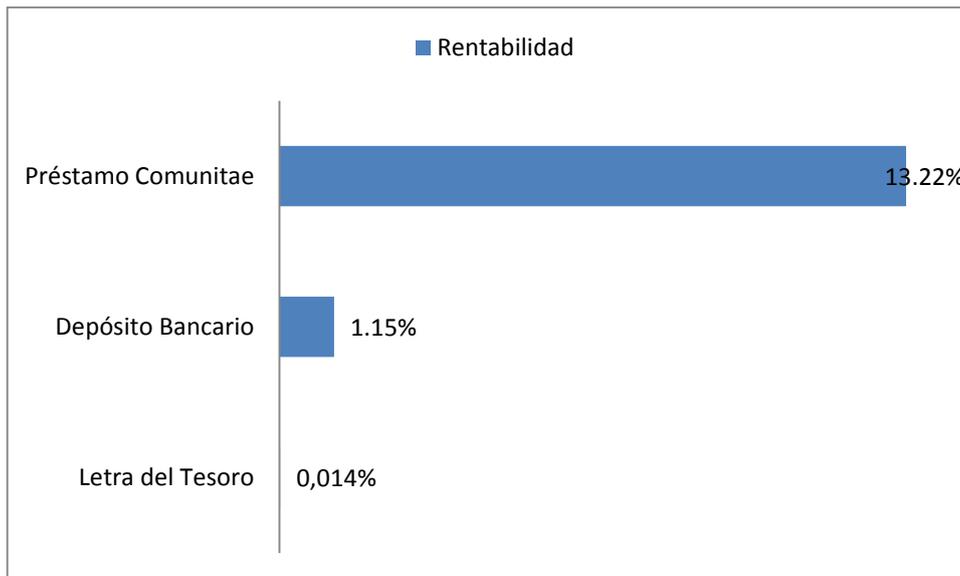
Hemos realizado varios escenarios diferentes con su correspondiente rentabilidad, los cuales han sido recogidos en el siguiente cuadro:

	ESCENARIOS			
	0 cuotas impagadas	1 cuota impagada	2 cuotas impagadas	3 cuotas impagadas
Inversión inicial	-1.000 €	-1.000 €	-1.000 €	-1.000 €
Cuota 1º mes	89,06 €	89,06 €	89,06 €	89,06 €
Cuota 2º mes	89,06 €	89,06 €	89,06 €	89,06 €
Cuota 3º mes	89,06 €	89,06 €	89,06 €	89,06 €
Cuota 4º mes	89,06 €	89,06 €	89,06 €	89,06 €
Cuota 5º mes	89,06 €	89,06 €	89,06 €	89,06 €
Cuota 6º mes	89,06 €	89,06 €	89,06 €	89,06 €
Cuota 7º mes	89,06 €	89,06 €	89,06 €	89,06 €
Cuota 8º mes	89,06 €	89,06 €	89,06 €	89,06 €
Cuota 9º mes	89,06 €	89,06 €	89,06 €	89,06 €
Cuota 10º mes	89,06 €	89,06 €	89,06 €	
Cuota 11º mes	89,06 €	89,06 €		
Cuota 12º mes	89,06 €			
TIR Mensual	1,04%	-0,34%	-2,05%	-4,21%
TIR Anual (TAE)	13,22%	-4%	-22%	-40,31%

Fuente: Elaboración propia.

Como podemos observar, los distintos escenarios se diferencian en la cantidad de cuotas totales que recibe el inversor. En nuestro ejemplo, si no hubiera ninguna cuota impagada, es decir, si se amortizara el préstamo por completo, obtendríamos una rentabilidad efectiva anual de un **13,22%**. A partir de aquí, si se produjese un impago o más, la rentabilidad sería negativa, aspecto que las plataformas no ponen de manifiesto.

A modo de resumen y para poder realizar una comparación, presentamos el siguiente gráfico en el cual se muestran los tres productos de inversión estudiados con sus correspondientes rentabilidades:



Fuente: Elaboración propia.

Como hemos ido comentando a la par que se ha realizado el análisis, la rentabilidad que nos ofrecería la Letra del Tesoro a 12 meses es la menor de las tres alternativas, seguida del depósito bancario. En cambio, el préstamo Crowdlending nos ofrece una rentabilidad muy elevada en comparación con las otras opciones. No hay que olvidar que el Crowdlending tiene asociado un riesgo, ya que el pago de las cuotas a los inversores depende de que la persona o empresa a la cual se le ha concedido ese préstamo abone estas mismas, pero este riesgo no es muy elevado, ya que como hemos comentado en varias ocasiones, las plataformas se encargan de realizar un exhaustivo análisis de riesgos a quien pide un préstamo, y en caso de impago, cada una cuenta con procedimientos para que, aunque sea con retraso, se puedan cobrar las cuotas impagadas. También es necesario tener en cuenta que a la hora de invertir en Crowdlending, el procedimiento más usual es realizar inversiones de pequeño importe en varios préstamos, de forma que el riesgo quede diversificado.

8. ANÁLISIS DE LOS DATOS DE PRÉSTAMOS DE UNA PLATAFORMA CROWDLENDING

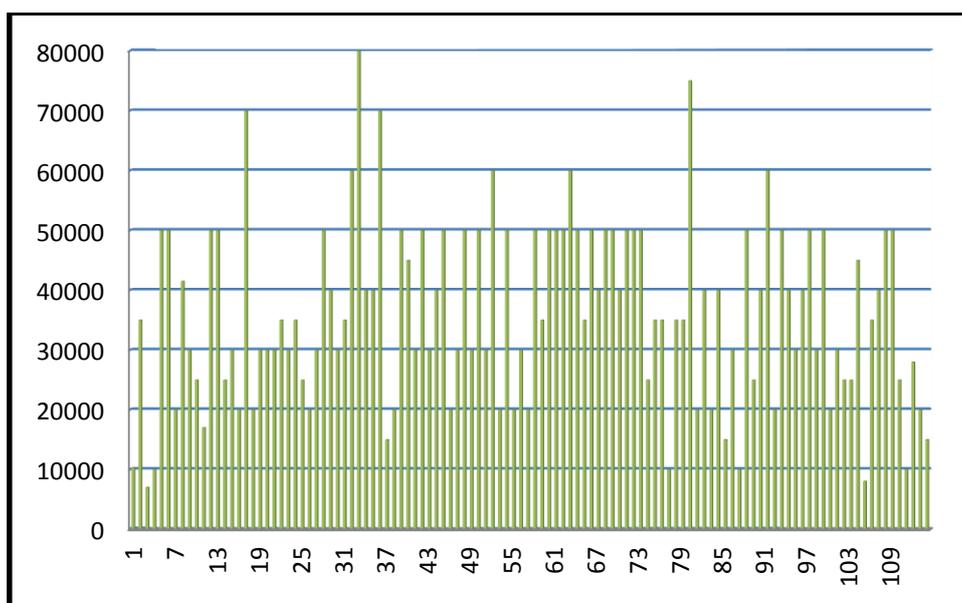
En este apartado, gracias a la plataforma Arboribus, que incluye en su página web un registro de todos los préstamos que ha tramitado hasta el momento, vamos a realizar un análisis acerca de estos, para poder hacernos una idea de las características que suelen tener este tipo de préstamos.

Recordamos que Arboribus es una plataforma centrada en préstamos P2B (es decir, en financiar a empresas). Como se comentó anteriormente, esta plataforma ha prestado desde su fundación en 2012, un total de 4.106.840 € hasta la fecha actual, Noviembre de 2015. Este importe ha sido prestado a través de 114 préstamos formalizados hasta el momento.

A continuación, vamos a comentar los datos más relevantes:

Importe de los préstamos

De los 114 préstamos, el de mayor importe es de 80.000€, mientras que el de menor es de 7.000€. El importe medio prestado se corresponde con unos 36.000€. En el siguiente se muestran las cifras de cada uno de los préstamos, donde se observa que la mayoría de los préstamos se sitúan en torno a este importe medio:



Fuente: Elaboración propia.

Plazo de los préstamos

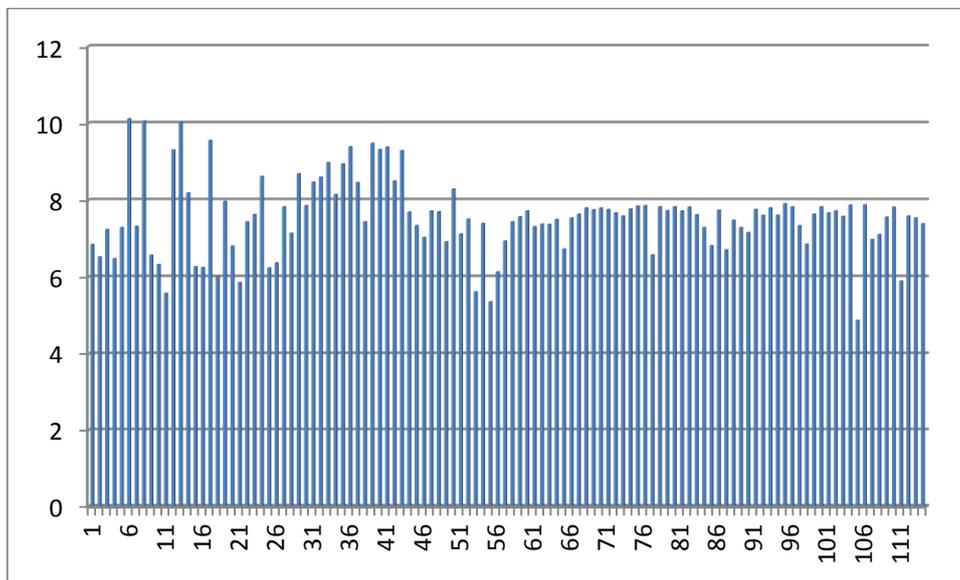
Aunque en la plataforma se permitan plazos de 1 a 60 meses, el préstamo de menor duración corresponde a 6 meses, mientras que el de mayor duración es de 36 meses, es decir, los préstamos concedidos oscilan entre media año y 6 años de vida.

Rentabilidad e intereses

En la plataforma Arboribus, su marketplace actúa mediante subasta, es decir, para cada operación, el inversor realiza su oferta, y establece el tipo de interés o rentabilidad que considera oportuno recibir. Una vez cubierto el préstamo, se ordenan de menor a mayor interés las pujas, quedando así las de mayor interés fuera de esta.

La mayor rentabilidad aceptada en subasta para un préstamo ha sido de un 15%, mientras que la peor rentabilidad corresponde con un 4%.

La media de rentabilidad del total de préstamos es de un 7,57%, y, en general, los préstamos fluctúan entre un 6-8% de intereses, como se observa en el siguiente gráfico. Este dato concuerda con la información proporcionada en los primeros apartados del trabajo, acerca de la rentabilidad que solían ofrecer los préstamos Crowdfunding.

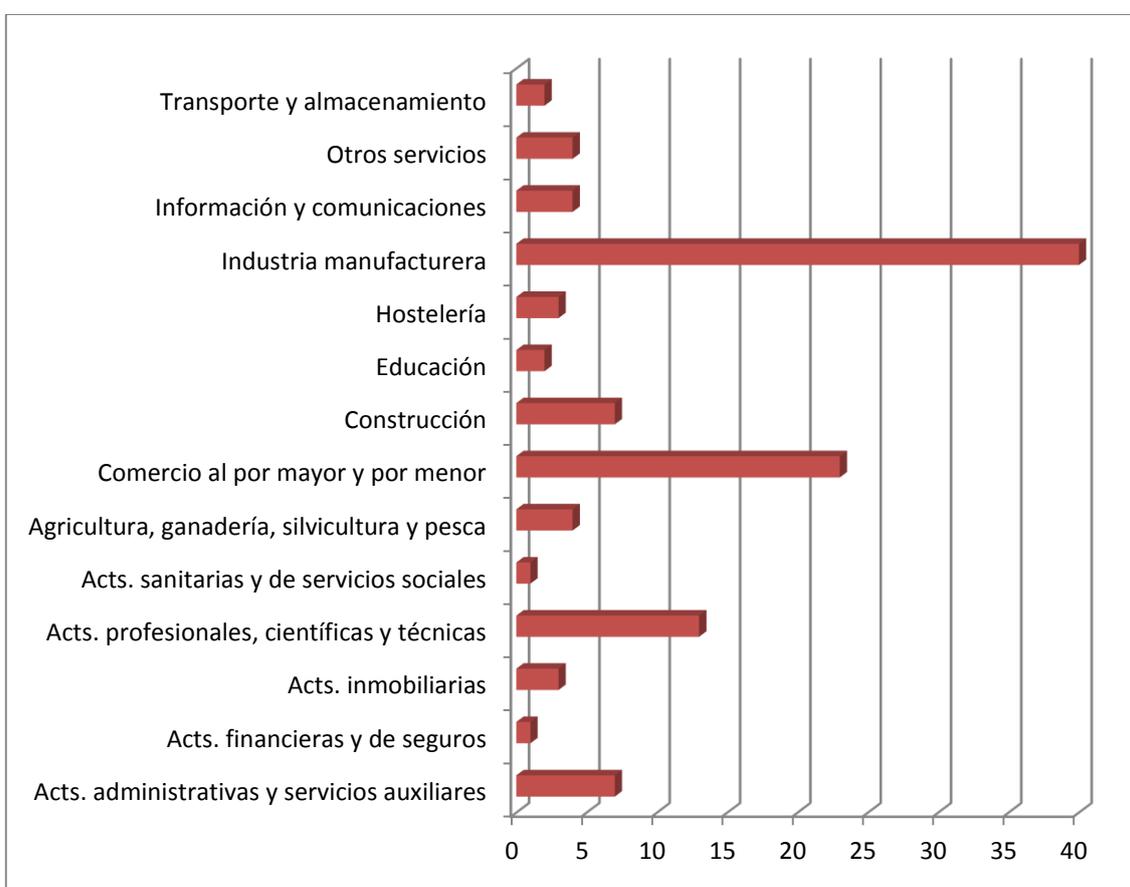


Fuente: Elaboración propia.

Sector de las empresas y motivos del préstamo

Las empresas que requieren de financiación pertenecen a diversos sectores, aunque los motivos por los que la solicitan suelen ser comunes.

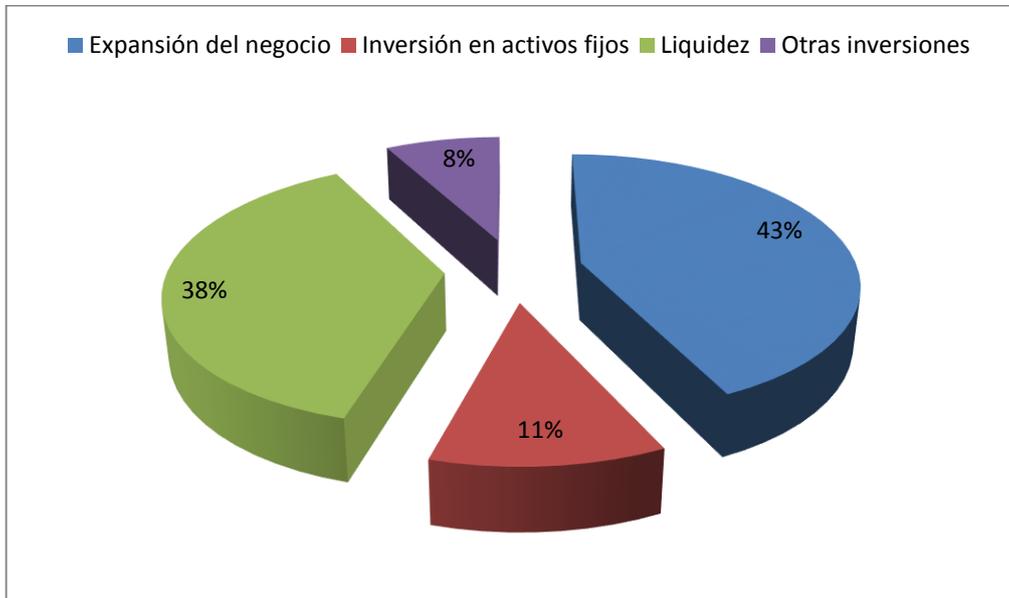
En lo que respecta al sector de las empresas, el sector al que más préstamos se le ha concedido desde Arboribus, es al de la industria manufacturera, con un total de 40 empresas, seguido del comercio al por mayor y por menor, con 23 empresas. El resto de empresas se distribuyen de entre los demás sectores de manera más uniforme, como se muestra en el siguiente gráfico:



Fuente: Elaboración propia.

Por otro lado, si nos fijamos en los motivos por los que las empresas solicitan financiación, encontramos tres principales razones: inversión en activos fijos, liquidez, y expansión del negocio. Estos dos primeros son los motivos que acumulan el mayor número de préstamos, lo que es lógico, dado que las empresas que acuden a este tipo de plataformas a financiarse suelen ser pequeñas y medianas empresas (Pymes), en las cuales, debido a su tamaño, resulta más complicado contar con liquidez

permanentemente para afrontar sus obligaciones, así como para la adquisición de inmovilizado. El siguiente gráfico muestra como se reparten los préstamos en la plataforma atendiendo a los motivos citados anteriormente:



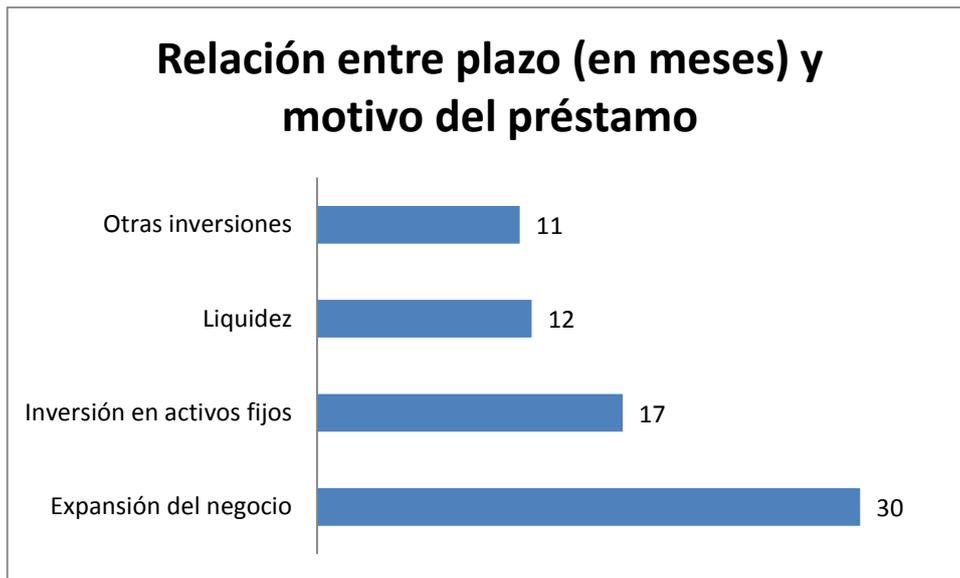
Fuente: Elaboración propia.

Hemos comprobado que existe una relación entre estos motivos y los plazos de devolución del préstamo. En concreto, los préstamos destinados a la obtención de liquidez presentan un plazo más breve, alrededor de un año, mientras que los préstamos de mayor duración se utilizan para inversiones en activo fijo.

Este hecho puede deberse a que la necesidad de liquidez surge por diferencias temporales en los cobros y pagos de una empresa, es decir, que en un momento dado la empresa no cuenta con efectivo y por ello decide pedir financiación, pero la empresa espera contar con efectivo a corto plazo, por lo que no prolonga demasiado la devolución del préstamo.

En cambio, cuando una empresa invierte en inmovilizado, espera amortizar ese activo fijo a largo plazo, por lo que le interesa contar con un plazo de devolución más prolongado.

La relación existente se muestra en el siguiente gráfico, en el que aparece la duración media de un préstamo según el motivo por el que se solicita:



Fuente: Elaboración propia

Situación actual, impagados y garantías

Actualmente, del total de préstamos (114), ha amortizado por completo un total de 15 préstamos, es decir, que el promotor de cada uno de esos 15 préstamos ha devuelto en su totalidad la cantidad que solicitó (más los intereses pactados), y las personas que invirtieron en esos préstamos han recuperado su inversión, más los intereses que esa inversión ha generado.

Del resto de préstamos, un total de 96 préstamos continúan amortizándose, ya que aun no se ha cumplido su plazo. Como es lógico, los préstamos que se han formalizado más recientemente, continúan todos con vida.

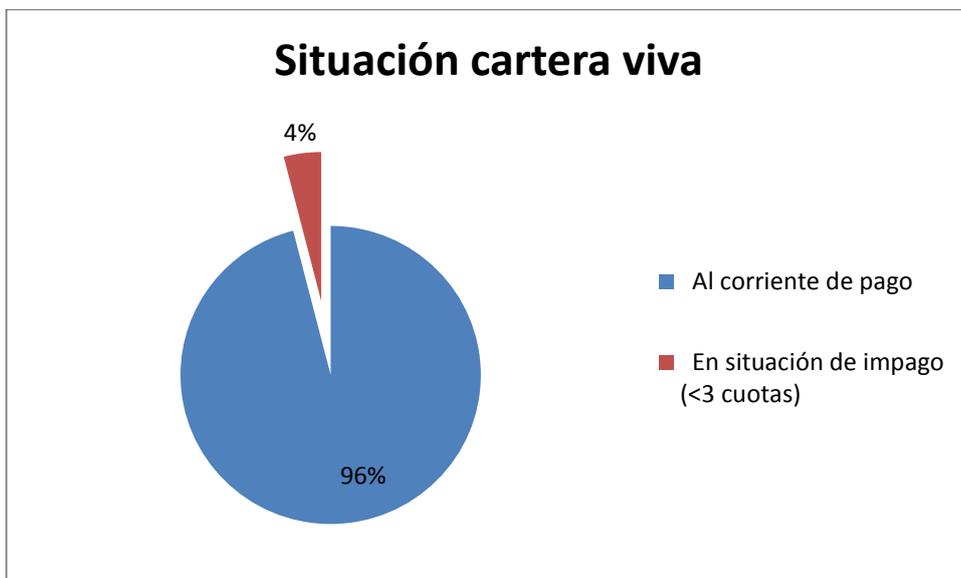
En otra situación se encuentran los 3 préstamos restantes, en los cuales se ha producido una situación de impago en alguna de sus cuotas, aunque en todos ellos las cuotas impagadas son menores de tres.

La visualización gráfica del importe total prestado por la plataforma es la siguiente:



Fuente: Elaboración propia.

Como se observa, algo más de millón y medio de euros ya han sido amortizados, mientras que el importe restante forma parte de la cartera viva, que comprende los importes correspondientes a los préstamos al corriente de pago, y a aquellos en situación de impago en la siguiente proporción:

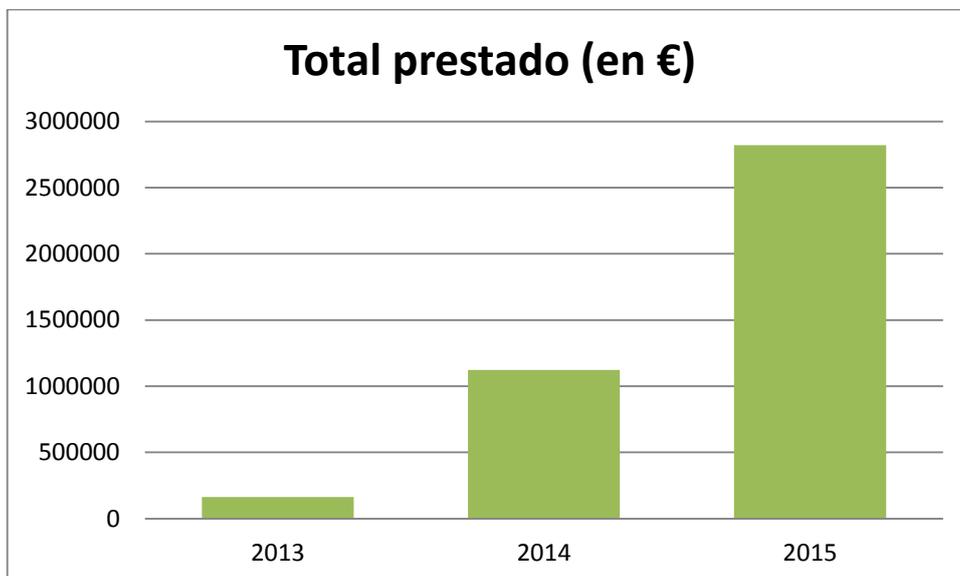


Fuente: Elaboración propia.

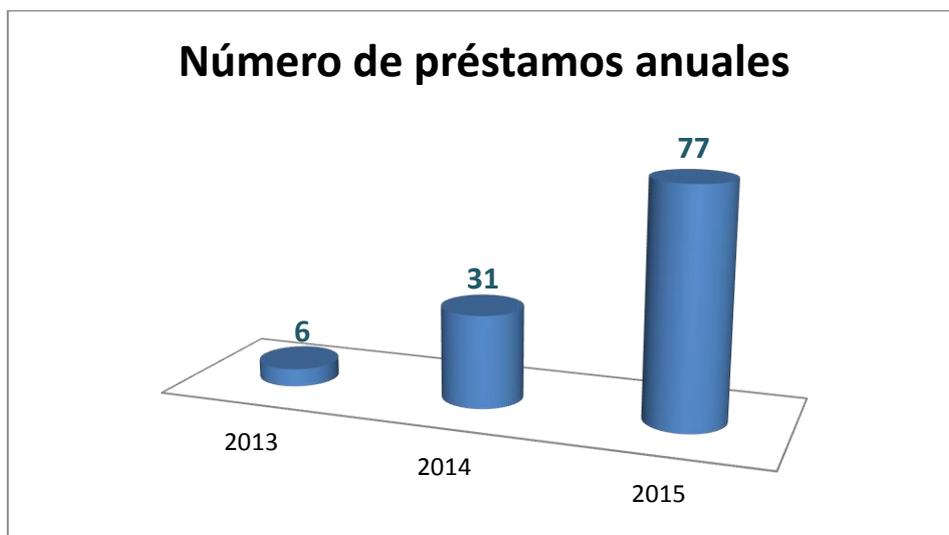
Evolución anual del número de préstamos

En repetidas ocasiones hemos comentado que el Crowdlending es un fenómeno que se está empezando a conocer nuestro país en estos últimos años, ya que ha empezado a aumentar sus cifras de préstamos, usuarios y financiación concedida a lo largo del

pasado 2014 y más aun en el presente año 2015. Como es de esperar, los datos que nos presenta la compañía Arboribus reflejan este hecho:



Fuente: Elaboración propia.



Fuente: Elaboración propia.

Observamos la gran diferencia que se produce anualmente en ambos gráficos. Las cifras del año 2013, en el que se formalizaron únicamente 6 préstamos, coinciden con la creación de la empresa (finales del 2012) así como la de la mayoría de las plataformas dedicadas a este tipo de préstamos. En el 2014 se empiezan a observar los primeros resultados positivos, ya que se supera el millón de euros prestados. En el presente 2015, a falta de casi dos meses para concluir el año, los resultados son más del doble tanto en

número de préstamos como en importe prestado. Este tipo de datos son los que despiertan el optimismo respecto al Crowdlending en nuestro país, ya que se espera que este crecimiento siga en la misma línea, y poder alcanzar en un futuro cercano las cifras que obtiene este medio de financiación en aquellos países que lleva más tiempo presente.

9. CONCLUSIONES

Una vez realizada la parte de desarrollo y análisis, el último apartado del trabajo está dedicado a presentar una serie de conclusiones, surgidas como consecuencia del trabajo de investigación a lo largo de estos meses.

Como se ha demostrado a lo largo del trabajo, los préstamos Crowdlending son una alternativa, tanto de financiación como de inversión, que ofrece nuevas y diversas posibilidades tanto a personas (P2P) como a empresas (P2B). Aunque en España sea un concepto nuevo y desconocido para una gran parte de la sociedad, considero que el sector que se dedica a este tipo de préstamos debe ser optimista para los próximos años por las siguientes razones:

- La aparición en estos últimos años de nuevas plataformas (ya sean fundadas en España, o filiales de plataformas internacionales), que han ayudado a dar a conocer este fenómeno y ofrecen diversidad de oportunidades tanto a inversores como ahorradores. Cabe destacar este aspecto, ya que hasta el año 2012, en España solo existía una plataforma que intermediaba préstamos Crowdlending, la ya conocida Comunitae, pionera en España y fundada en el año 2008.
- El gran crecimiento a nivel de préstamos intermediados de las plataformas nacionales en estos dos últimos años (2014 y el presente 2015), que han pasado de ser desconocidas y no contar apenas con usuarios registrados, a intermediar un gran número de préstamos con importes elevados.
- La positiva experiencia de las plataformas Crowdlending a nivel internacional, poniendo como principal ejemplo EEUU y Reino Unido, los cuales fueron pioneros en este tipo de financiación.

Respecto a la trascendencia y utilidad de este estudio, el trabajo ha sido realizado con el propósito de dar a conocer y acercar el término Crowdlending a la sociedad. En los tiempos actuales, el ámbito de las finanzas está cada vez más presente en nuestra vida cotidiana. Así, la constante evolución del mundo financiero está favoreciendo que la sociedad esté más informada en este aspecto, con más conocimiento acerca de productos de inversión y financiación, lo que deriva en mayor autonomía para decidir y tomar el control de la gestión de su economía.

Este hecho está acabando con la situación dominante hasta ahora, en la cual las personas dependían de las entidades financieras para todo tipo de operación financiera. La situación actual es la progresiva desintermediación financiera, que ya ha sido comentada en el desarrollo del trabajo, mediante la cual se está rompiendo con la tradicional relación con este tipo de entidades. De la mano van la mencionada desintermediación financiera con la aparición de nuevas alternativas de inversión y financiación, dentro de las cuales aparece el Crowdlending, que a su vez se ha beneficiado del avance de las tecnologías para su creación, ya que todas las plataformas dedicadas a este tipo de actividad, lo hacen a través de Internet.

Por último, comentar que al tratarse de un tema tan novedoso y reciente, la búsqueda de información ha resultado compleja, debido a que los estudios y publicaciones destinados al Crowdlending son escasos todavía, sobre todo en España. Las fuentes consultadas para la realización del trabajo derivan de Internet, por esta razón y por el hecho de que el Crowdlending sea un fenómeno que ha surgido gracias a plataformas virtuales.

También hay que tener en cuenta que al ser un concepto tan actual, a lo largo de estos meses han ido surgiendo cambios y modificaciones que han sido corregidos e incluidos en el trabajo, como por ejemplo la entrada en vigor de la ley que regula el Crowdlending, o la noticia de la fusión entre las plataformas Zencap y Funding Circle.

10.BIBLIOGRAFÍA

Álvarez-Moro, O. ¿Qué son las Microfinanzas? El Blog Salmón, 4 Noviembre 2010. (<http://www.elblogsalmon.com/conceptos-de-economia/que-son-las-microfinanzas>)

Blanco, N. Claves para invertir en Crowdlending. La Fiebre del Oro, 27 Agosto 2014. (<http://www.lafiebredeloro.com/claves-invertir-en-crowdlending/>).

¿Cómo funciona nuestro marketplace? Loanbook. (<https://www.loanbook.es/node/load/30>)

Comunitae, Marketplace. (Noviembre 2015). (<https://www.comunitae.com/mostrarDetalleSubasta.html?method=mostrarDetalleSubasta&idSubasta=107405>)

Comunitae, Marketplace. (Noviembre 2015). (<https://www.comunitae.com/mostrarDetalleSubasta.html?method=mostrarDetalleSubasta&idSubasta=107607>)

Comunitae, Preguntas frecuentes para inversores. (Octubre 2015). (<https://www.comunitae.com/ayuda/>)

Crowdlending, la nueva forma de intermediación entre empresas e inversores. Funding Circle, 13 Enero 2015. (<https://www.fundingcircle.com/es/blog/crowdlending-ventajas-83.html>)

Depósitos bancarios a plazo fijo de Caixa Geral. Tucapital.es. (Noviembre 2015). (<http://www.tucapital.es/depositos/caixageral.html>)

Funding Circle, (Octubre 2015). (<https://www.fundingcircle.com/es/alta-rentabilidad-77.html>).

González Romero, A. Tipos de Crowdfunding. Universo Crowdfunding, 22 Abril 2013. (<http://www.universocrowdfunding.com/tipos-de-crowdfunding>)

Gutiérrez-Rodríguez, J. (2014). El “Crowdfunding” mucho más que un mecenazgo. Cont4bl3, (49), 10-11.

Investing.com. Rendimiento de Bono Alemania 10 años. (Octubre 2015). (<http://es.investing.com/rates-bonds/germany-10-year-bond-yield>).

Investing.com. Rendimiento de Bono España 10 años. (Octubre 2015). (<http://es.investing.com/rates-bonds/spain-10-year-bond-yield>)

Lendstats. (Octubre 2015) (www.lendstats.com)

López, E. Motivos para invertir en Crowdlending. Crowdlending.es, 2 Julio 2015. (<https://www.crowdlending.es/blog/motivos-para-invertir-en-crowdlending>)

López, E. Ventajas y desventajas del Crowdlending. Crowdlending.es, 3 Junio 2015. (<https://www.crowdlending.es/blog/ventajas-y-desventajas-del-crowdlending>).

Pequeño resumen paramétrico de “2013”. Activando el futuro, 16 Enero 2014. (<http://www.activandoelfuturo.com/pequeno-resumen-parametrico-de-2013/>)

Pérez, F. Una ventanilla de financiación abierta 24 horas para las pymes. ABC Economía, 10 de Noviembre 2015. (http://www.abc.es/economia/abci-ventanilla-financiacion-abierta-24-horas-para-pymes-201511102156_noticia.html)

Que es el crowlending. Ecrowdinvest, 23 Junio 2015. (<https://www.ecrowdinvest.com/blog/que-es-el-crowlending>)

Renton, P. Lending Club and Prosper cross \$2 billion in total loans. Lend Academy, 28 Marzo, 2013. (<http://www.lendacademy.com/peer-to-peer-lending-cross-2-billion/>)

Resultados últimas subastas. Tesoro Público. (Noviembre 2015). (<http://www.tesoro.es/deuda-publica/subastas/resultado-ultimas-subastas/letras-del-tesoro>)

Sisternes, A. Situación del Crowdlending en España. Rankia, 9 Febrero 2015. (<http://www.rankia.com/blog/opiniones/2661077-situacion-crowdlending-espana>)