

## Financiación on line

# Funding Circle, una ventanilla abierta las 24 horas

► La fusión de dos firmas de crowdlending pretende prestar a pymes españolas 1.000 millones en cinco años

FERNANDO PÉREZ

El crowdlending toma forma y gana volumen en España. La financiación a través de varios inversores aprovechando la inmediatez de las nuevas tecnologías online aún es una actividad incipiente en nuestro país, pero algunos movimientos empresariales confirman que la bola rueda. Un ejemplo es la reciente fusión de la compañía alemana **Zencap**, que ya operaba en ese país, Holanda y España, con la plataforma online Funding Circle, que trabajaba en EE.UU. y Reino Unido. La nueva firma, que funcionará bajo este último nombre, tiene como objetivo financiar en cinco años 1.000 millones a pymes de nuestro país, según asegura Francisco Sierra, director general del proyecto en España. «Es un objeti-

vo realista, este es un mercado que tiene que abrirse, con muchas pymes. Hemos detectado el interés de muchos fondos internacionales por invertir aquí. Con la fusión, nosotros tenemos más recursos y mejor tecnología», asevera. La Ley de Fomento a la Financiación Empresarial, aprobada en mayo y que obligará a que la actividad esté supervisada por la CNMV y el Banco de España, debería servir para aparcar recelos y terminar de dar «consistencia y credibilidad» al sistema.

«Nuestro concepto es el mismo que tiene eBay o Airbnb, que es poner en contacto directo la demanda y la oferta, sin intermediarios», explica Sierra, que reivindica el crowdlending como un método de financiación «eficiente, ágil y transparente». «Solo cobramos una comisión, no hay, por ejemplo, de cancelación. Son productos fáciles de entender y, además, no colocamos otros adicionales, como seguros», subraya. Para solicitar un préstamo, las empresas deben tener al menos dos años de actividad y una facturación mínima de 100.000 euros. Una vez elevada la petición de finan-



Francisco Sierra

**La compañía ya ha financiado en España 90 proyectos, por un valor de 5,5 millones**

ciación a través de su web, Funding Circle elabora un análisis de riesgo, proceso que apenas se alarga 48 horas. Si la evaluación es positiva, se lanza una oferta al cliente con los tipos de interés a afrontar y, si acepta, se cuelga en la plataforma online a la espera de que los inversores interesados presten su dinero.

Sobre si la banca clacabará adoptando este tipo de operativas, Sierra asegura que «son conscientes de que la forma en que trabajamos es el futuro, que tienen que ir por ahí. De momento, aprenden con nosotros, especialmente la tecnología. Muchas entidades participan como partners en plataformas para establecer sinergias. Nos complementamos. Lo que el banco no hace porque tiene ciertas limitaciones, lo afrontamos nosotros. En nuestro caso, por ejemplo, tenemos un acuerdo con el Santander, que nos deriva clientes que considera buenos, pero ya han cumplido con el marco que ellos les pueden dar».

Funding Circle acumula 43.000 inversores a nivel global, la mayoría de ellos particulares. En España, suma 2.200, que ya han financiado 90 proyectos por un valor de 5,5 millones en solo nueve meses. La inversión mínima es 5.000 euros y el máximo, 250.000. «Es una posibilidad nueva para inversores que estaban cansados de jugársela en Bolsa o de la baja rentabilidad que logran en los bancos», argumenta Sierra. Sangre nueva, y que fluye con rapidez, para el ecosistema de las pymes.