

Marketplace Lending

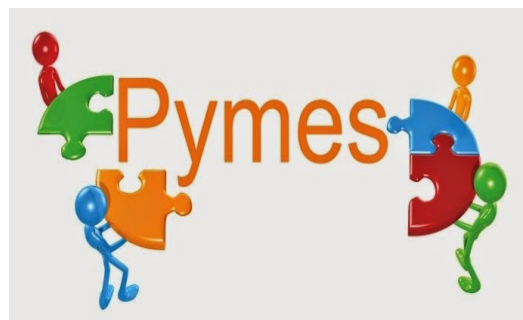
“Marketplace lending” es la actividad de préstamos P2P (peer-to-peer, entre pares) que abarca las transacciones de todo tipo de plataformas y tamaños. Por eso, muchos lo consideran un sinónimo de los préstamos P2P o el crowdlending, mientras que otros estiman que la complejidad y dimensión que las plataformas de préstamo están adquiriendo requeriría de un término más amplio como el de “marketplace”.



Incluso se piensa que el concepto “marketplace lending” puede ser ya una forma de agrupar modalidades de crédito entre “comunes” que incluiría algunas populares como el crowdfunding, que también ha sido analizado desde ODF-Funcas. Sin embargo, mientras que el crowdfunding puede ser ideal para proyectos muy específicos con importes individuales reducidos, el marketplace (por ejemplo, vía

crowdlending) se relaciona más con empresas que ya cuentan con un proyecto de algo más de escala y menos diversificado en sus fuentes de financiación. El tipo de interés del préstamo es pactado de antemano, tanto la cuantía como la periodicidad de los pagos. También se establece un seguimiento constante entre prestamista y prestatario, lo que facilita la información y la transparencia entre ambas partes.

Este modo de financiación es común, sobre todo, entre pymes y emprendedores. En este tipo de empresas puede ser conveniente la utilización de este instrumento como complemento del préstamo bancario, sobre todo cuando la falta de referencias financieras requiere cierta diversificación de fuentes de financiación.



La extensión más popular del marketplace es el crowdlending. Cualquier plataforma de este tipo está regulada por la CNMV en España.

Es destacable la flexibilidad de los tipos de préstamos que ofrecen las plataformas de crowdlending. Incluyen, entre otras, créditos, líneas de circulante o “invoice trading” (comercialización de facturas). Todo ello con diversidad de plazos, aunque lo normal suele ser entre 3 y 24 meses.

estándares de medición de calidad crediticia habituales- les permite una adecuada diversificación y mantener una reducida morosidad.

Otra cuestión algo más delicada es el alcance que la regulación tiene sobre este tipo de actividades, en la medida en que se trata de FinTech que van más allá de servicios de pago y pueden requerir precauciones adicionales en lo que se refiere a su solvencia.



Tras la expansión de estas plataformas están profesionales que suelen ser técnicos en gestión de riesgos de pymes. Una de las ventajas que suelen aducir estas FinTech -y cuya efectividad se comprobará con el tiempo- es que el uso del big data y de un conjunto muy amplio de indicadores personales y de entorno -más allá de los