
*La financiación colaborativa también tendrá su Shylock **

José María López Jiménez

Resumen: La financiación a través de plataformas es uno de los sectores más pujantes de la economía colaborativa. Aunque sus logros, en términos de volumen de crédito concedido, son discretos, el sector crece mundialmente a un nivel más que aceptable. La regulación debería tratar de armonizar los intereses de los nuevos actores digitales, particularmente de los oferentes de financiación y de las plataformas, de los inversores y de los demandantes de crédito.

Palabras clave: Financiación colaborativa; préstamo; crédito; Shylock.

Códigos JEL: E51; O33.

Nos representamos mentalmente las relaciones crediticias como aquellas en las que una persona entrega a otra una cantidad de dinero para su restitución transcurrido un determinado plazo o de forma paulatina a lo largo del tiempo hasta la llegada del vencimiento final, ya sea con el pago de un interés —como es frecuente— o sin él.

Por lo habitual es una entidad de depósito (un banco, una caja, una cooperativa de crédito) o una entidad financiera (un establecimiento financiero de crédito, por ejemplo) la que otorga el préstamo, aunque también es posible la concesión de crédito entre particulares o a consumidores por prestamistas no financieros.

La época actual es revolucionaria sin duda. El dinero prestado lo ha sido, en general, en billetes o en monedas de curso legal, o en dinero bancario, representativos, en última instancia, de dinero emitido por un banco central (nacional o supranacional, como en el caso del Banco Central Europeo y del euro).

Sin embargo, nada impide que el préstamo se constituya tomando como referencia monedas virtuales, como bitcoin, carentes del respaldo de autoridad estatal alguna. Pero más sorprende todavía el recurso al crédito a través de plataformas de financiación colaborativa, donde las empresas tecnológicas de corte financiero (las llamadas “Fintech”) están tratando de encontrar un hueco que permita clavar una pica para hacer frente a la preeminencia del crédito bancario, especialmente en una época en la que la reputación de los bancos está tan erosionada.

El maniqueísmo está bien asentado entre nosotros, que diferenciamos tajantemente entre el blanco y el negro o entre la noche y el día sin pasar por tonos de color o por fases de la jornada intermedias, que participan de lo mejor de cada extremo. En cuanto a

la financiación, las tendencias apuntan no hacia una competencia descarnada entre las “Fintech” y las entidades bancarias tradicionales, sino hacia una cooperación que redundará en una mayor eficiencia y en una mayor satisfacción del cliente.

En las plataformas colaborativas puras que surgen espontáneamente creemos que las partes no persiguen un ánimo de lucro, ni están dispuestas a pagar una tasa o comisión al intermediario que las pone en contacto. No obstante, cuando los potenciales interesados son una multitud y la recíproca colaboración reviste una cierta complejidad, es casi imperativo el recurso a un tercero (la plataforma) a cambio de una contraprestación.

La financiación colaborativa, que es uno de los sectores innovadores que mayor crecimiento está experimentando, parece contradecir algunas de las reglas aparentemente esenciales a las que nos hemos referido. Se hace arduo pensar que quien presta dinero, sea quien sea, lo haga “gratis et amore”, dados los evidentes riesgos que asume: quizás lo peor no sea no percibir la remuneración prevista, sino no recuperar el capital, sea mucho o poco. La entrega de dinero a una persona o a una causa a fondo perdido se aproximaría más a la donación que al contrato de préstamo. Además, no es tarea sencilla canalizar el dinero desde los bolsillos de los múltiples inversores al del demandante de financiación sin la intervención de un especialista en la materia.

Concurre unanimidad en que la protección de los consumidores es imprescindible e irrenunciable, y hacia ello se orientan la regulación y los tribunales, que velan por preservar la integridad patrimonial de aquellos. Los bancos luchan por modernizarse y por liberarse de la imagen burocrática y negativa que desde sus inicios ha arrastrado la profesión de banquero.

Los prestamistas del futuro, lo que comprendería tanto a los inversores como a las plataformas, gozan de buena reputación entre los más jóvenes que algún día demandarán sus servicios, aunque, en el fondo, a la hora de la verdad, no serán menos exigentes que los prestamistas tradicionales para demandar una

* Este artículo ha sido realizado en el ámbito del Proyecto de Investigación del Ministerio de Economía y Competitividad “Marco Jurídico Privado de la Economía Colaborativa: La protección del Consumidor (DER2016-78139-R)”, al que pertenece el autor.

retribución, en forma de intereses o comisiones, para compensar los riesgos en los que han incurrido.

Por tanto, la percepción de los consumidores, pero también la de los reguladores y la de los tribunales, no debería ser distinta de la que han generado los prestamistas de toda la vida, que han desarrollado una labor seria y útil pero no exenta de ciertas antipatías.

Hemos de admitir que, personalmente, si quisiéramos canalizar nuestros hipotéticos excedentes monetarios hacia la actividad productiva nos inclinaríamos por confiar en una entidad de depósito tradicional, al igual que si pretendiéramos obtener financiación. Probablemente, se trata, en ambos casos, de un prejuicio, a la vista de algunos datos proveídos por el Banco de Pagos Internacionales y el Consejo de Estabilidad Financiera a los que nos referiremos a continuación. Si quisiéramos realizar una donación la haríamos a través de una ONG.

Según el estudio conjunto del Banco de Pagos Internacionales y del Consejo de Estabilidad Financiera (2017), al que nos remitimos para más detalle, se admite la existencia, según la jurisdicción de que se trate, de diversos modelos para estructurar las plataformas de financiación (mero enlace entre los inversores y los demandantes de financiación, aportación directa del efectivo al solicitante de crédito, intervención como agentes de entidades de crédito que financian materialmente la operación, etcétera). Asimismo, no hay inconveniente en que la financiación sea para consumo, para empresas o que el resarcimiento del acreedor se asegure con una garantía hipotecaria.

En la cabeza de la concesión del crédito por plataformas se sitúa China, seguida muy de lejos por los Estados Unidos y el Reino Unido. En línea con nuestra intuición, el Banco de Pagos Internacionales y el Consejo de Estabilidad Financiera confirman que el crédito suministrado por las “Fintech” representa una pequeña fracción del crédito mundial, pero, y esto nos ha chocado especialmente, está creciendo rápidamente, pudiendo erigirse en un medio aceptable para lograr una mayor inclusión financiera.

El aumento de este mercado se constata si consideramos que el volumen de crédito concedido por este sector fue en 2013, en el caso de China, del equivalente a 5.547 millones de dólares mientras que en 2015 ascendió a 99.723 millones. En 2013 se concedieron créditos en los Estados Unidos por valor de 3.757 millones de dólares, cantidad que se elevó en 2015 hasta los 34.324 millones. En el tercer país del “ranking”, Reino Unido, el crédito “Fintech” fue en 2013 de 906 millones de dólares, y de 4.126 millones en 2015.

El número de plataformas participantes en 2015 fue de 356 en China, 67 en los Estados Unidos y 21 en

Reino Unido (a las que habría que añadir 32 con autorización provisional).

España está muy alejada de estos tres países: el 2013 el crédito concedido ascendió a un equivalente a 4 millones de dólares (32 millones en 2015), mientras que en 2015 eran 10 las plataformas en funcionamiento. Hay que tener en cuenta que una parte sustancial de las plataformas de financiación colaborativa están sujetas a la Ley 5/2015, de 27 de abril, de fomento de la financiación empresarial, y a una doble supervisión por la Comisión Nacional del Mercado de Valores (CNMV) y por el Banco de España. La CNMV ya ha confirmado su interés por revisar el marco regulatorio para flexibilizarlo y mejorarlo (Comisión Nacional del Mercado de Valores, 2017, pág. 26).

Si ya es complicado, como ha mostrado la reciente crisis financiera, cuadrar las preferencias de los demandantes de crédito con las de los tradicionales concedentes de financiación, la mayor complejidad inherente a las plataformas de financiación colaborativa, que puede que se encuentren algo aisladas respecto al buenismo que parece alimentar el fenómeno, en general, de la economía colaborativa, puede representar un obstáculo difícil de salvar. Sin embargo, hemos de admitir que no dejan de sorprendernos los volúmenes de financiación concedida, especialmente en una jurisdicción como la china.

Si duda, son necesarios un mínimo de regulación que no enerve la flexibilidad que demandan los nuevos mercados financiero-tecnológicos, sus empresas y usuarios, y unos jueces capaces de cohesionar la solidez del sistema con la necesaria protección del consumidor, sin perder de vista que siempre nos encontraremos con un Shylock al que habrá que satisfacer sin necesidad de que pretenda cobrar la deuda en forma de libra de carne.

Referencias bibliográficas

BANCO DE PAGOS INTERNACIONALES Y CONSEJO DE ESTABILIDAD FINANCIERA (2017): “Market structure, business models and financial stability implications”, report prepared by a Working Group established by the Committee on the Global Financial System (CGFS) and the Financial Stability Board (FSB), May 22.

COMISIÓN NACIONAL DEL MERCADO DE VALORES (2017): “Líneas estratégicas de la CNMV 2017-2018. Plan de Actividades 2017”, marzo.