

SERVICIOS



Juan José Martínez y Agustín Cárdenas, de Partiza.

BERNARDO PÉREZ

El banco eres tú

Los préstamos P2P surgen como modelo alternativo de inversión en Internet ● Prosper y Lending Club triunfan en EE UU ● Zopa y Boober exploran un posible lanzamiento en España

MANUEL ÁNGEL-MÉNDEZ

“Soy empleado de banca y necesito 1.400 euros para afrontar mis gastos en Navidad”. Es la carta de presentación de Itsvan, *nickname* utilizado por uno de los usuarios de Zopa.com para solicitar un préstamo en Internet. Ha establecido la duración del mismo a su antojo, 12 meses, y el ti-

po de interés que le gustaría pagar, el 6,5%.

Siete días después, 24 personas han aceptado prestarle diversas cantidades al desconocido Itsvan hasta sumar los 1.400 euros que necesita, a un tipo de interés medio del 6,95%. En uno de los grandes bancos tradicionales el interés hubiera podido llegar al 9%. Trato hecho, presta-

mo concedido y aceptado, todo por Internet y sin verse las caras.

Se trata del fenómeno del P2P *lending*, o préstamos persona a personas (P2P), y preocupa a la banca tradicional en media Europa y parte de Estados Unidos.

Su filosofía se basa precisamente en dar esquinazo a los bancos, en conectar a gente con

dinero extra para invertir con aquellos que lo necesitan para comprar un coche, redecorar la casa o montar su propia compañía. Todo el proceso se realiza *online* y la concesión del préstamo puede aprobarse en días. Sólo es necesario residir en el país donde opere la compañía de préstamos P2P.

Pasa a la página 6

BUSCADORES

Yahoo! y Google publican lo más buscado de 2007

CIBERPAÍS

Los tiempos cambian. Si hace décadas cada publicación daba sus personajes del año, ahora son los buscadores de Internet los que difunden sus listas, pero con datos más objetivos: las búsquedas de los internautas del mundo.

Yahoo! y Google emplean criterios diferentes para sus clasificaciones, por lo que las hay para todos los gustos. Se actualizan por semanas, días y hasta por horas, por países, por temas (música, política, deportes...), y hasta se sabe los que más suben y los

que más bajan. En el caso de Google va también por países, con lo cual nos alivia constatar que en la lista española no sale Paris Hilton ni Britney Spears ni, mejor aún, el críquet.

Google analiza también las preguntas sobre qué, quién y cómo. Y las primeras son qué es el amor, quién es Dios y cómo se besa. El buscador de Microsoft, MSN, crea listas sobre la base de las palabras *lo peor*, o sea, los peor vestidos o la peor canción.

YAHOO: <http://buzz.yahoo.com/toprends2007>
GOOGLE: www.google.com/press/zeitgeist
MSN: <http://a-list.msn.com/>

Noticias más buscadas en 2007

Google	Yahoo
1 American Idol	Hussein
2 YouTube	Irán
3 Britney Spears	Iraq
4 Mundial de cricket	Bush
5 Chris Benoit	Precios de gasolina
6 iPhone	Barack Obama
7 Anna Nicole Smith	Hillary Clinton
8 Paris Hilton	Incendios de San Diego
9 Irán	Afganistán
10 Vanessa Hudgens	Virginia Tech

EL PAÍS



Tecnovidas

Joaquín Cardiel, músico: “Desconozco la problemática del PC”
Página 10



Juegos

‘Super Mario Galaxy’, la nueva genialidad de Shigeru Miyamoto
Página 10



Consumo

La letra pequeña de la orden sobre el canon digital
Página 8

PRIVACIDAD

Iniciativas contra el registro de los hábitos en la Red

A medida que aumentan los servicios que se ofrecen en Internet y se amplía su audiencia, la privacidad está cada vez más amenazada por gobiernos y empresas que espían los movimientos de los internautas y los almacenan en bases de datos, susceptibles de ser perdidas, robadas... Ya lo advirtió en 1999 Scott McNealy, entonces jefe de Sun: “No tenéis ninguna privacidad, así que asumidlo y superadlo”.

Junto a iniciativas como la lista *Do not track me*, que une a personas que no quieren que se registren sus movimientos electrónicos para uso comercial, hay otras que esconden el dato que nos identifica en la Red: la dirección Internet Protocol del ordenador. La IP se almacena en las bases de datos del proveedor, el único que puede inferir a qué persona pertenece, aunque en las democracias sólo lo desvelará por orden judicial. Página 3

SERVICIOS

Inmigración y DNI electrónico impulsarán los préstamos por P2P, según los expertos

La tasa de morosidad en la británica Zopa es inferior al 0,1% ● La norteamericana Prosper ha logrado 510.000 personas registradas y un volumen de gestión de préstamos de 100 millones de dólares

Viene de primera página

La británica Zopa fue la pionera de los préstamos P2P y se encuentra en pleno apogeo de éxito y expansión internacional. Tras recibir financiación de las mismas compañías que invirtieron en Skype, eBay y Betfair, acaba de lanzar su servicio en Italia (en dos semanas ha reunido 6.000 registrados) y EE UU, donde operan con éxito Prosper y Lending Club, entre otras.

Para Giles Andrews, director general de Zopa en el Reino Unido, la tendencia de este movimiento es imparable. "Si al componente social de la Red le unimos la mayor disponibilidad de información financiera sobre particulares y el creciente número de gente que prefiere personalizar sus compras y no aceptar lo impuesto, el resultado es una gran oportunidad para el P2P Lending".

Los prestamistas acuden a sitios como Zopa en busca de una buena rentabilidad, una media del 30% mayor que la de los depósitos e inversiones tradicionales. Además de escoger cuánto tiempo desean prestar su dinero y el tipo de interés que quieren ganar, hasta un máximo del 20%, pueden seleccionar los beneficiarios según su riesgo de devolución o el tipo de proyecto que quieran financiar.

Solvencia

Aquí entra en juego un componente crucial: la disponibilidad de información fiable sobre la solvencia de los prestatarios. Zopa ha tejido una red de acuerdos con Equifax, Call Credit y Experian, que verifican la información sobre hipotecas, deudas e ingresos mensuales de quienes solicitan préstamos en su *web*. Sin esta información, que permite segmentar a los prestatarios según su historial crediticio, el sistema no sería viable. En caso de impago, se utilizan los procedimientos tradicionales de reclamación y embargo. La tasa de morosidad en Zopa desde 2005 ha sido inferior al 0,1%. Ha gestionado 12,5 millones de euros en préstamos concedidos durante el 2006. A final de año espera llegar a 14 millones de euros. De ellos, Zopa cobra el 0,5% de comisión anual a los inversores y el 0,5% del préstamo a los solicitantes.

A juzgar por el *boom* de este mercado, parece que sólo será cuestión de tiempo que la corriente llegue a España, como en otros países. Smava ha calzado en Alemania el modelo de Zopa, creando una comunidad de 20.000 inversores y prestamistas que desde marzo ha gestionado un volumen de préstamos de un millón de euros. Su creador, Alexander Artópé, un alemán de 38 años, cree que muchos de los países europeos están maduros para adoptar el P2P Lending. "El único obstáculo en España sería el mismo que existe en Alemania: cambiar el hábito de acudir a las sucursales del banco", asegura.

Redes de intercambio de préstamos

P2P lending	Fecha de creación	Personas registradas	Países presentes
Prosper.com	Febrero de 2006	510.000	EE UU
Zopa.com	Marzo de 2005	186.000	EE UU, Reino Unido, Italia
LendingClub.com	Mayo de 2007	No disponible	EE UU
Smava.de	Marzo de 2007	20.000	Alemania
Boober.nl	Febrero de 2007	7.400	Holanda, Italia
iGrin.com.au	Octubre de 2007	1.200	Australia
FairRates.dk	Marzo de 2007	800	Dinamarca
PeerMint.com	Próximamente	-	Canadá, Australia, N. Zelanda
ComunityLend.com	Próximamente	-	Canadá
GloberFunder.com	Próximamente	-	EE UU
Loanio.com	Enero de 2008	-	EE UU

P2P lending social	Fecha de creación	Personas registradas	Sede
Microplace.com (eBay)	Octubre de 2007	No disponible	EE UU
Kiva.org	Octubre de 2005	173.900	EE UU
MyC4.com	Octubre de 2007	2.200	Dinamarca

P2C lending	Fecha de creación	Personas registradas	Sede
PartiZopa.com	Septiembre de 2007	250	España

Fuente: Compañías.

EL PAÍS

En Holanda, 7.200 personas se han registrado desde febrero en Boober, una cifra relativamente baja debido a los problemas que la empresa tuvo con los organismos reguladores. Tras varios litigios, Boober logró luz verde para operar y ya ha gestionado 1,9 millones de euros en préstamos. Acaban de lanzar su negocio en Italia y aseguran estar listos para hacer lo mismo en España a final de 2008. Las expectativas creadas por el P2P Lending en Holanda han llevado incluso a crear la Asociación de Inversores Peer-to-Peer (PIVN), única en Europa. En Dinamarca, FairRates opera desde marzo, y fuera de Europa existen varias entidades en Canadá y Australia, al margen de EE UU, donde el P2P Lending gana adeptos.

"Hemos tenido conversaciones con varias compañías en España", afirma Giles Andrews,

de Zopa, quien asegura haber recibido peticiones para lanzar la compañía en más de 40 países. Ante una posible llegada del P2P Lending, la banca tradicional se apura en adelantarse a los cambios. El Banc Sabadell investiga cómo utilizar herramientas de la *web 2.0* para actuar a través de redes sociales con sus clientes o personalizar mejor sus productos y precios. Pol Navarro, director de innovación en el Banc Sabadell, cree que los préstamos P2P no serán una amenaza para la banca a corto plazo, aunque los organismos regulatorios españoles ya analizarán cómo deberían registrarse este tipo de operaciones *online*. "En España existe un uso potencial de este servicio y compañías como Zopa y Boober están estudiando la viabilidad de entrar en nuestro mercado", asegura. "Aun así, es temprano para pronosticar si pue-

de ser un modelo de éxito en España".

Otras entidades fuertes en banca *online*, como Bankinter, creen que el gran espaldarazo a los préstamos P2P en España podría venir del establecimiento del DNI digital, que llegará al 90% de la población en los próximos 18 meses. "Para que el P2P Lending funcione, hay que saber a ciencia cierta que quien está al otro lado es realmente quien dice ser, hay que autenticar la identidad de los inversores y prestatarios, y el DNI digital permitirá ese proceso sin problemas", dice Fernando Alfaro, director general de Bankinter.

Alfaro apunta a dos aspectos clave que impulsarían los préstamos P2P en España: la necesidad de financiación para millones de inmigrantes sin un historial crediticio y el bajo coste de entrada en el desarrollo de plataformas P2P en Internet. Si las entidades se registran como servicio donde la gente se da de alta para prestarse dinero a cambio de una comisión, la CNMV no pondría obstáculos. "De todas formas, para suponer una amenaza real a la banca deberían ocupar una cuota superior al 1% del mercado crediticio en España y eso yo no lo veo", asegura Alfaro.

Donde el P2P Lending ha calado es en EE UU. La compañía líder, Prosper, fundada en febrero del pasado año, ha logrado 510.000 personas registradas y un volumen de gestión de préstamos de 100 millones de dólares. Lending Club, nacida hace seis meses como una aplicación más de Facebook, acaba de recibir el visto bueno para operar en los 50 estados del país. Y Virgin Money, de Richard Branson, compró en mayo la compañía CircleLending, dedicada a préstamos entre familiares y amigos. Una industria en pleno crecimiento pese a la desconfianza generada por la reciente crisis crediticia.

ZOPA: www.zopa.com
PROSPER: www.prosper.com
BOOBER: www.boober.nl



Cárdenas y Martínez.

PartiZopa.com, la versión española de los préstamos en Red

M. A. M.

Tal vez la idea se convierta en el germen de los futuros préstamos P2P en España. Se llama PartiZopa.com y es una plataforma *online* donde inversores particulares prestan dinero a emprendedores para financiar sus proyectos empresariales.

Sus fundadores son dos ingenieros de 33 años que lanzaron la *web* el pasado septiembre. En menos de tres meses han financiado dos proyectos de negocio: la creación de una huerta solar en Andalucía y la inversión en un terreno en Bulgaria. Ambos han supuesto un desembolso de 2,3 millones de euros, dinero aportado entre 30 inversores captados en la Red.

"Nuestro modelo es lo que se podría llamar P2C Lending, préstamos persona-compañía. Nos dimos cuenta de que invertir en Bolsa era como un casino; se había perdido el espíritu de participar en negocios reales. Por eso decidimos crear PartiZopa, para conectar a pequeños inversores con empresarios", dice Juan José Martínez, uno de los dos fundadores. En la inversión en Bulgaria calculan una rentabilidad media del 35% a dos años.

250 prestamistas

PartiZopa analiza los proyectos centrándose en su viabilidad, riesgo y rentabilidad. Seleccionan los más interesantes y los ofrecen a inversores particulares a través de su *web*. Hoy cuentan con un total de 250 personas registradas que pueden prestar unos 20.000 euros a través de participaciones empresariales.

El inversor accede a una buena rentabilidad, no exenta de riesgo, y el empresario recibe financiación para su proyecto. Todos salen ganando. "Ahora estamos en contacto con una empresa que quiere lanzar una *software* para habilitar conexión Wi-Fi a Internet en teléfonos móviles", asegura Agustín Cárdenas, el otro fundador de PartiZopa.

Esta joven *puntcom* española planea crear una plataforma *online* completamente automatizada donde los inversores podrán seguir la evolución y rentabilidad de sus proyectos, comprar y vender participaciones empresariales o involucrarse en el propio desarrollo del proyecto aportando ideas en la página.

PARTIZOPA: www.partizopa.com



Página de Kiva.org

Los préstamos sociales

Muestra de la bonanza del P2P Lending es el surgimiento de otra tendencia de financiación en Internet: los préstamos sociales. La organización más veterana, Kiva.org, permite a internautas en todo el mundo prestar dinero a personas en países en desarrollo para crear su propio negocio. Se puede ayudar a gente en 37 países tan dispares como Perú, Kenia, Ucrania y Líbano. La idea ha

logrado atraer a 174.000 inversores y un volumen de préstamos de 16,5 millones de dólares. En abril entró eBay en los préstamos sociales con la compra de Microplace, con el que se puede invertir en proyectos en 17 países. La danesa MyC4.com ha puesto en marcha el mismo modelo para ayudar al desarrollo de África a través de microcréditos de particulares por Internet.