

La financiación participativa es una forma de democratizar la inversión y el acceso a la financiación de empresas a las que no llegan los bancos, asegura Juan Antonio Balcázar, CEO de Housers. Tras lanzar su primera línea de negocio en 2015 en el segmento de Real Estate, la plataforma de *crowdfunding* ha ampliado su línea de negocio al sector de renova-

bles y 'corporate'. De cara a 2010 apunta a la financiación del consumo y continuar con su plan de expansión a nuevos mercados, que se sumarán a España, Portugal, Italia y Polonia. "Es un momento muy bueno para este tipo de inversiones porque permiten ofrecer rentabilidades de hasta un 9% anual en un entorno de tipos de interés muy bajos", señala.

Juan Antonio Balcázar, CEO de Housers

"La financiación participativa es una forma de democratizar la inversión"

■ Maite Nieva

— Tras lanzar Housers Real Estate y Housers Green, la compañía amplía su actividad como plataforma de financiación participativa con un tercer pilar de negocio dirigido a la financiación de las empresas. ¿Cuál es la filosofía de inversión de estos proyectos?

— Housers es una plataforma de financiación participativa que lanzamos en 2015 para poner en contacto a promotores de proyectos, fundamentalmente inmobiliarios, con inversores. En ese momento era el mercado más sencillo para entrar y hemos estado en este nicho durante 4 años. Desde entonces hemos captado 100 millones de euros de inversión, más de 115.000 usuarios y hemos devuelto ya casi 37 millones en forma de intereses y capital. Y eso avala el producto. El año pasado decidimos ampliar el foco de actividad de la compañía porque entendemos la financiación participativa como el negocio del futuro. No queremos financiar solo proyectos inmobiliarios, queremos financiar cualquier tipo de negocio. En 2019 empezamos a diversificar en el campo de las energías renovables y ahora acabamos de lanzar Housers Corporate, una nueva división de negocio para la financiación a empresas, dirigida a compañías de todo tipo de sector y tamaño, tanto en España como en mercados de la eurozona. Este primer proyecto de financiación a empresas ha contado con un total de 402 inversores particulares, que han cubierto en solo cuatro días el objetivo de financiación, situado en 300.000 euros.

— ¿Cuál es el perfil de las compañías que integran esta nueva línea de negocio?

— Son proyectos de pequeña, mediana y gran empresa, generalmente orientados a la expansión, crecimiento y a la investigación que consideramos interesantes y a los que la banca no llega. A través de Housers Corporate se facilita el acceso al crédito para proyectos empresariales de toda índole, al tiempo que ofrecen nuevas alternativas a los inversores.

No vamos a un sector concreto ni hacemos distinciones. De hecho, el primer proyecto de financiación Corporate que hemos lanzado, es un proyecto nuestro destinado a financiar el lanzamiento de esta línea de negocio como cualquier *startups*. Los 300 mil euros que se han alcanzado se destinarán a financiar la finalización de la versión 1.0 de Housers App y el desarrollo de la versión 2.0, así como la financiación de la campaña publicitaria y de promoción de la aplicación de estas dos versiones. Al final somos un intermediario entre promotores e inversores y queremos dar a conocer esta línea de negocio a las empresas a través de agrupaciones sectoriales y asociaciones empresariales para que conozcan que existe esta alternativa de financiación y ya estamos recibiendo proyectos. La rentabilidad esperada para esta oportu-

nidad de Tipo Fijo se sitúa en el 9% en 12 meses.

Es importante señalar que cuando una empresa nos pide dinero no es porque esté en listas negras o no tenga otra forma de acceso. Hay momentos de la vida de las empresas en los que, tal como está estructurado el modelo de deuda y de riesgo de los bancos, estos no aceptan realizar ese tipo de operaciones, aunque puedan ser operaciones buenisimas. También tiene que ver con la agilidad, flexibilidad y con el *marketing* que supone pasar por el filtro de miles de personas que han confiado en el proyecto.

Al igual que en los proyectos inmobiliarios y de renovables, Housers Corporate es el encargado de seleccionar, tras un profundo estudio de viabilidad y análisis de riesgos, todos aquellos proyectos que se presentarán a los inversores. A diferencia de las demás plataformas de *crowdfunding* la evaluación del crédito de estos proyectos (*scoring*) se realiza

"A través de Housers Corporate facilitamos el acceso al crédito de las empresas para proyectos de toda índole, al tiempo que se ofrecen nuevas alternativas a los inversores"

"Entendemos la financiación participativa como el negocio del futuro. No queremos financiar sólo proyectos inmobiliarios, queremos financiar cualquier tipo de negocio"

"Estamos ofreciendo rentabilidades del 7%, 8% o 9% anual en un momento en el que los tipos de interés están muy bajos o en negativo y eso al inversor le resulta muy atractivo"

por una empresa externa especializada en análisis de riesgo de proyectos empresariales y empresas, al igual que en el resto de proyectos de Housers.

— ¿Cuál es la diferencia que pueden encontrar las empresas entre la financiación participativa y el préstamo bancario?

— Es una forma de democratizar la inversión y el acceso a la financiación. Ahora mismo, el acceso a la financiación está controlado por los bancos y las entidades que analizan riesgo y mucha empresas se quedan fuera. Esto no quiere decir que nosotros no vayamos a analizar riesgos y dar créditos al *tun tun* "sino que vamos a elevar el nivel de riesgo de una ope-



EL PERSONAJE Y SU IMAGEN

Juan Antonio Balcázar, fue nombrado CEO de Housers en julio de 2018, con el mandato de liderar el plan estratégico de la compañía, la primera plataforma paneuropea de *crowdfunding* inmobiliario. Entre sus objetivos estaba incrementar el valor de la compañía,

aumentar el portfolio de inversores y ampliar su cartera de promotores.

Licenciado en Informática en la Universidad Politécnica de Madrid, acumula más de 15 años de experiencia liderando diferentes compañías y departamentos relacionados con el sector de la

publicidad y la comunicación. Además, ha enfocado toda su carrera a la ejecución de planes estratégicos de negocio, en ámbitos digitales y tecnológicos y cuenta con amplia experiencia en operaciones de M&A y gestión de RR HH.

asegurado el recobro y puede haber retrasos e incluso "default", aunque nosotros no hemos tenido ninguno. Para cubrir este tipo de imprevistos, vamos a lanzar en breve un producto con garantía hipotecaria que esperamos que esté a principios de marzo. Se hará a través de un tercero que es el que coge la garantía en nombre de los inversores. En España hay una limitación de la regulación en este aspecto y no se puede hacer directamente. En Portugal sí.

— ¿Qué parámetros que se tienen en cuenta a la hora de fijar la rentabilidad de la inversión?

— Nosotros tenemos un algoritmo interno que en función de distintos parámetros nos da una rentabilidad anual: el primero es el riesgo que va del Triple A, el de menos riesgo, al Triple C, mayor riesgo; duración del proyecto y país, entre otros factores. Estos factores señalan un tramo donde tiene que estar esa rentabilidad. Si la empresa lo acepta el proyecto se sube a la plataforma, se publica y se fija una cantidad de días para invertir y una vez se financia el proyecto se entrega el dinero a la empresa.

— ¿El inversor está abierto a este tipo de inversiones?

— Hay que pensar que nosotros estamos en un momento muy bueno para este tipo de inversiones porque los tipos de interés están muy bajos o en negativo. Es una circunstancia histórica anómala pero va a tardar bastantes años en corregirse. El inversor tiene el dinero parado en el banco, en fondos o en depósitos cuando nosotros le estamos ofreciendo rentabilidades del 7%, 8% o 9% anual, y eso le resulta muy atractivo. Son rentabilidades que se pueden ofrecer porque en el sector de Real Estate están entre el 8% al 10% y en el sector de Renovables suele oscilar entre el 4% y el 6%. En empresas estimamos que se va a mover en el ámbito del 4% al 10%, dependiendo del riesgo de la empresa y de la cantidad demandada, entre otros factores.

— ¿Cómo ha sido la acogida de inversores y empresas hacia la línea de negocio de energías renovables?

— El primer proyecto de renovables que lanzamos en 2019 se cerró en 15 días. Era un proyecto para el desarrollo de una planta de energía solar en Polonia de Sun Energy. Estaba enmarcado dentro de las oportunidades de tipo fijo, con una rentabilidad esperada para los inversores del 10% en 24 meses y contó con la participación de 854 inversores. En total financiaron 420.000 euros para la adquisición de 6 derechos equivalentes a 6 megavatios (Mw) para la posterior construcción, explotación y venta de una planta solar en Polonia que permitirá abastecer a cerca de 2.000 hogares y que conlleva un ahorro de CO2, equivalente a 2.316 toneladas de petróleo. Además, justo la semana pasada acabamos de lanzar el segundo de una empresa española para adquirir una empresa polaca, que ya tiene unos derechos comprados en Polonia de 5 megavatios. La empresa adquiere los derechos, construirá un huerto solar para explotarlo y ya tiene un acuerdo para venderlo a un fondo canadiense en el momento en que comience a funcionar el negocio.

— ¿Cuál será el siguiente paso?

— Continuamos ampliando el portfolio de alternativas de inversión. El siguiente paso es la financiación del consumo. En algunos países de Europa ya es posible financiar la compra de un coche, incluso hay gente se financia 100 euros para salir un fin de semana. Durante 2020, la compañía continuará con su plan de expansión a nuevos mercados, que se sumarán a los actuales: España, Portugal, Italia y Polonia.

ración conscientemente o bajar nuestro listón de riesgo para que puedan entrar ciertos proyectos que ahora no tienen acceso a la financiación pero sí tienen sentido. Desde nuestro punto de vista el modelo tradicional de préstamos, tanto para la empresa como para el consumo a través de un banco es un modelo obsoleto porque, al final el banco lo que hace es mover el dinero que ha depositado la gente y las empresas. Nosotros somos una plataforma regulada por la Comisión Nacional del Mercado de Valores (CNMV) y captamos dinero del público en el mercado global. El potencial es ilimitado. Operamos en España, Italia y Portugal en cuanto a captación activa y tenemos licencia en España y tenemos 115.000 usua-

rios de 155 nacionalidades distintas. Acabamos de recibir la licencia definitiva en Portugal y la de Italia está en trámite. Por lo que se refiere al inversor, tiene acceso a los proyectos a partir de 50 euros y puede elegir directamente donde hacerlo.

— ¿Cómo definiría este tipo de inversión?

— Es una inversión en un producto de deuda a corto y medio plazo, por lo general dos o tres años, no "securizado". Nuestro inversor presta a una empresa y esa empresa tiene un compromiso de devolver el préstamo ofreciendo una rentabilidad, teniendo en cuenta que no es un depósito. Al final es una inversión y como tal tiene un riesgo. No está