

# Los gerentes microfinancieros evalúan el financiamiento en línea: ¿Se trata de finanzas, comercialización o algo completamente diferente?

Las plataformas en línea están cambiando la manera en que nos relacionamos con el mundo. Los enlaces de *Facebook*, las subastas de *eBay*, las conversaciones en *ePal* y hasta los residentes de *Second Life* son diferentes plataformas en línea que conectan personas, ideas, productos y mercados. Estas plataformas determinan con **quién** conectamos y **cómo** conectamos. Este concepto se extiende a la filantropía: La filantropía en línea está cambiando cómo y dónde da la gente<sup>1</sup>. Un producto derivado de la filantropía en línea es la inversión social en línea.

Kiva.org es una de las plataformas en línea más conocidas de préstamo e inversión<sup>2</sup>. Desde su lanzamiento en 2005, Kiva ha atraído la atención (y el dinero) de más de 350.000 inversores en línea, denominados "prestamistas de Kiva", dispuestos a prestar desde US\$25 ó US\$50 a microempresarios a través de Kiva y las instituciones microfinancieras (IMF) asociadas<sup>3</sup>. Kiva ha inspirado otras muchas plataformas de préstamo en línea.

No es sorprendente que el éxito de Kiva también haya captado la atención de un número creciente de IMF en busca del capital y el reconocimiento público que puede ofrecerles con frecuencia la plataforma de préstamo en línea de Kiva. Es difícil cuantificar la función de comercialización de Kiva, pero la presencia generalizada de Kiva en las noticias y los medios generales, desde el

*Wall Street Journal* hasta el programa televisivo *Oprah Winfrey Show*, convierten a Kiva y a las IMF cuyos clientes aparecen en kiva.org en importantes embajadores de las microfinanzas<sup>4</sup>.

Este crecimiento de las plataformas de préstamo e inversión en línea representa una oportunidad y un reto para la intención de las IMF de aprovechar las posibilidades de los prestamistas e inversores en línea. Este documento se centra en el lado de la demanda y subraya algunas cuestiones que las IMF podrían considerar antes de firmar un crédito con una plataforma de préstamo en línea.

**Este crecimiento de las plataformas de préstamo e inversión en línea representa una oportunidad y un reto para la intención de las IMF de aprovechar las posibilidades de los prestamistas e inversores en línea.**

Cuando Kiva empezó a funcionar en 2005, tenía registrados siete negocios ugandeses con una necesidad total de capital de trabajo de US\$3.500 (Informe de 2008 del Instituto Aspen). A noviembre de 2008, Kiva había obtenido un monto acumulado de US\$49 millones de sus prestamistas. Estos fondos se prestan al 0% de interés y con plazos de hasta 36 meses a IMF que los prestan a su vez a microempresarios registrados en kiva.org.

1 Un estudio reciente del Instituto Aspen (2008) define el "mercado filantrópico en línea" como "un fenómeno de Internet mediante el cual los ciudadanos individuales y las instituciones pueden relacionarse con organizaciones ciudadanas y microempresarios de todo el mundo para invertir su dinero, tiempo y experiencia en la mejora del bienestar humano y medioambiental". Véase en Informe del Instituto Aspen (2008).

2 "Kiva" significa "acuerdo" en swahili.

3 El monto promedio que se concede a cada prestatario de Kiva (incluidos los fondos que se vuelven a prestar) es de US\$136,87, según [www.kiva.org](http://www.kiva.org).

4 Los representantes de Kiva estiman que hasta el 36% de sus prestatarios nunca habían oído de las microfinanzas antes de usar Kiva. Véase USAID (2008).

### Recuadro 1. Innovaciones de Kiva

Kiva también ha dado pie a una nueva forma de red social y hasta un nuevo tipo de "moneda". Los prestamistas de Kiva pueden usar [www.kivafriends.org](http://www.kivafriends.org), un sitio web independiente no patrocinado por Kiva, para comentar su experiencia con Kiva y conectarse entre ellos.

Los cupones de Kiva se entregan con frecuencia como regalo y, a veces, pueden intercambiarse por otros bienes y servicios. En una reciente subasta en línea se cambiaron incluso poesías por cupones de Kiva.

## Nuevas plataformas de préstamo en línea

Kiva no es la única plataforma de préstamo en línea que opera en el sector de las microfinanzas. Está creciendo el número de plataformas de préstamo e inversión en línea especializadas en este sector.

La elección entre las diferentes plataformas de préstamo e inversión en línea puede ser complicada porque utilizan muchos modelos de negocio diferentes, con diversas formas legales, desde toda una serie de jurisdicciones nacionales con diferentes requisitos reglamentarios y legales, y con objetivos empresariales y sociales muy diversos. Todo esto puede influir considerablemente en los productos, los servicios y las características del financiamiento, los costos y las colaboraciones de estas plataformas. Sin embargo, una característica común de todas las plataformas de préstamo e inversión en línea especializadas en las microfinanzas es que emplean algún tipo de intermediario para identificar a los microempresarios que necesitan capital y gestionar el pago y el reembolso de los créditos concedidos a estos prestatarios. No obstante, esta intermediación puede hacerse de varias maneras.

Algunas plataformas de préstamo en línea utilizan sus sitios web como mercados virtuales de dinero para prestatarios de la microempresa. Estas plataformas se centran en la experiencia de los prestamistas en línea para desarrollar un sentido de conexión entre ellos y los microempresarios prestatarios, no muy diferentes de los programas de donación de "adopción de niños". Sin embargo, éste no es exactamente el funcionamiento normal de estas plataformas: el financiamiento del prestamista en línea pasa primero por IMF intermediarias antes de llegar al microempresario registrado en el sitio web de la plataforma<sup>5</sup>. En este modelo, que se denomina a veces modelo de intermediario entre personas (P2P, por su sigla en inglés)<sup>6</sup>, puede que no esté claro en quién recae el riesgo de impago del crédito: ¿en el microempresario que recibe el préstamo o en la IMF intermediaria? Al prestamista

### Recuadro 2. Sitios de préstamos en línea

En Internet están surgiendo rápidamente nuevas plataformas de préstamo o inversión de muchas partes del mundo. Algunas utilizan un modelo de negocio similar al de Kiva, en los que las IMF ejercen la función de intermediarias entre prestamistas individuales e inversores y microempresarios. Otros ofrecen oportunidades de inversión en línea, en las que agentes registrados son los intermediarios entre el inversor individual y las IMF prestatarias. A continuación enumeramos algunas de las plataformas de préstamo o inversión en línea especializadas en microfinanzas:

- Babyloan ([www.babyloan.org](http://www.babyloan.org))
- dhanaX ([www.dhanax.com](http://www.dhanax.com))
- GlobeFunder India ([www.globefunder.in](http://www.globefunder.in))
- Kiva ([www.kiva.org](http://www.kiva.org))
- MicroPlace ([www.microplace.com](http://www.microplace.com))
- MyC4 ([www.myc4.com](http://www.myc4.com))
- myELEN ([www.myelen.com](http://www.myelen.com))
- Rang De ([www.rangde.org](http://www.rangde.org))
- United Prosperity ([www.unitedprosperity.org](http://www.unitedprosperity.org))
- 51Give ([www.51give.com](http://www.51give.com))

<sup>5</sup> En una variante de este modelo, la IMF puede usar la plataforma de préstamos en línea para buscar financiamiento para una cartera existente de prestatarios; en otra variante, la IMF (o una organización asociada similar) desarrolla una nueva cartera de prestatarios cuyos créditos se financiarán mediante la plataforma de créditos en línea.

<sup>6</sup> Véase USAID (2008), que califica los modelos de negocio de Kiva, MyC4, dhanaX, RangDe e *Investors Without Borders* como "modelos de intermediación P2P".

en línea puede parecerle que el riesgo de impago puede limitarse al microempresario prestatario, pero lo más frecuente es que este riesgo lo genere la IMF intermediaria que ha aceptado y recibido el financiamiento de un prestamista en línea para después prestarlo a los microempresarios.

MicroPlace, que fue puesta en marcha en 2007, ofrece un modelo diferente. Actualmente usa dos niveles de intermediarios: IMF e instituciones de inversión asociadas con estas IMF. Los inversores en línea que utilizan MicroPlace no eligen a los microempresarios a los que van a prestar dinero, sino que eligen a una tercera parte emisora de valores, como Oikocredit o Fundación Calvert, en la que invertir. El inversor en línea elige normalmente a las IMF intermediarias que aparecen en línea a las que estas instituciones de inversión deben asignar su financiamiento. Es importante destacar que el riesgo del impago del crédito recae en la institución de inversión, no en la IMF intermediaria ni en los microempresarios prestatarios<sup>7</sup>. MicroPlace tiene previsto incluir en su sitio web a IMF que pueden vender participaciones directamente al público en Estados Unidos. En ese momento, el riesgo de impago del crédito corresponderá a la IMF emisora<sup>8</sup>.

En general, cuando una IMF tiene que determinar si toma dinero prestado y de dónde lo toma, se plantea probablemente las siguientes preguntas:

- ¿Cuánto financiamiento se necesita?
- ¿Cuándo se necesita el financiamiento?
- ¿Cómo va a usar los fondos?
- ¿Cuándo tendrá que reembolsar el financiamiento?
- ¿Cuánto cuesta el financiamiento?

Las respuestas a estas preguntas fundamentales pueden hacer que algunas plataformas de préstamo

en línea sean una alternativa fantástica para una IMF en busca de capital en préstamo. Algunas de las plataformas de préstamo en línea pueden dirigir muy rápido considerables cantidades de financiamiento a las IMF (a veces en sólo unas horas, ni siquiera semanas o meses)<sup>9</sup> con tasas de interés altamente subsidiadas (si existen), y cuentan en la actualidad con sistemas para refinanciarse a sí mismas (es decir, ofertas de nuevas inversiones para financiar los pagos del principal de su anterior financiamiento en línea).

Sin embargo, las IMF deben analizar más detenidamente sus opciones. Las plataformas en línea de préstamo, como cualquier otro tipo de financiamiento, pueden exponer a las IMF a posibles costos ocultos y riesgos correspondientes al propio financiador, como su estabilidad, reputación, experiencia operacional y gerencial, además de los riesgos reglamentarios. No obstante, el factor más acuciante para las IMF que consideran el financiamiento en línea es la complejidad que acarrea el gran número de “prestamistas” o “inversores” involucrados. Además, muchas de estas plataformas en línea son tan nuevas que no cuentan con una experiencia significativa.

Por lo tanto, las IMF tienen que ir más allá de las preguntas fundamentales, importantes para cualquier financiamiento. Las consideraciones adicionales (algunas de las cuales tienen mayor importancia en la actual crisis financiera) incluyen lo siguiente:

1. ¿Con qué plataformas en línea se puede contar para recibir financiamiento en la cantidad y el momento necesarios, y qué apoyo adicional ofrecen a la IMF?
2. ¿Cuál es el costo y la moneda del financiamiento en línea? Y si se produjera un importante acontecimiento cambiario (ya sea en forma

<sup>7</sup> Para ver una comparación de los modelos de negocio de Kiva y MicroPlace, puede consultarse *Microfinance Gateway* (2008).

<sup>8</sup> MicroPlace puede publicar en su sitio web una descripción de cualquier organización que cumpla los requisitos sobre inscripción de valores en la bolsa de Estados Unidos, y cumpla con el proceso de diligencia debida y los criterios sobre reputación de MicroPlace.

<sup>9</sup> Kiva ha sido capaz de aportar fondos para cubrir necesidades en tan sólo 25 horas.

de devaluación o imposición de un control monetario que encareciera mucho o hiciera imposible el pago en dólares), ¿quién asumiría el riesgo?

3. ¿De qué manera ayuda la plataforma de préstamo o inversión en línea a sus IMF asociadas a gestionar cambios repentinos y quizá impredecibles de los patrones de financiamiento?
4. ¿Qué les parece a otros prestamistas más tradicionales de las IMF que éstas tomen prestado de plataformas de préstamo en línea para cubrir sus necesidades locales de capital, especialmente cuando estén pasando por tiempos difíciles?
5. ¿Qué información requiere la plataforma en línea de las IMF? ¿Y qué consecuencias con respecto a las operaciones y los costos de las IMF tienen estos requisitos? En este sentido, ¿qué sistema de gestión de información (SGI) es adecuado para cumplir las necesidades informativas de la cartera de microcréditos de la plataforma?
6. ¿Qué preocupaciones sobre privacidad y protección del consumidor plantea la publicación de historias sobre microempresarios a las IMF?
7. ¿Qué medidas de diligencia debida deben adoptar las IMF con respecto a la plataforma de préstamo en línea para responder a las preocupaciones de las autoridades reglamentarias sobre blanqueo de dinero y financiamiento del terrorismo?

**1. ¿Con qué plataformas en línea se puede contar para recibir financiamiento en la cantidad y el momento necesarios, y qué apoyo adicional ofrecen a la IMF?**

Las plataformas de préstamo e inversión en línea están proliferando en todo el mundo. Como ocurre con muchos negocios en línea, hay una fuerte ventaja para los que dan el primer paso,

ya que estas plataformas compiten por obtener fondos y cuota de mercado. Kiva ha disfrutado de esta ventaja entre las plataformas de préstamo e inversión en línea especializadas en microfinanzas. Es más, ha dedicado considerables recursos a la protección de dicha ventaja usando maneras creativas para mantener involucrados y conectados a sus prestamistas (con Kiva, con sus microempresarios prestatarios y entre ellos).

Sin embargo, todavía no está claro si existe un solo mercado o varios mercados para las plataformas de préstamo e inversión en línea. ¿Es probable que los prestamistas en línea que no esperan obtener rendimiento de su financiamiento actúen de manera diferente a los que buscan un rendimiento? Y, en el caso de los que esperan algún rendimiento financiero, ¿la cantidad esperada de rendimiento financiero o social genera diferentes conductas entre los prestamistas e inversores en línea?

¿Por qué es importante entender las motivaciones de los prestamistas en línea para una IMF que busca obtener financiamiento mediante una plataforma de préstamo en línea? Es importante porque estas motivaciones pueden tener consecuencias sobre la fiabilidad y la estabilidad de la plataforma de préstamo e inversión en línea. Por ejemplo, los inversores y prestamistas que buscan principalmente un rendimiento financiero pueden ser más inconstantes, pasando de las microfinanzas a otro tipo de inversiones o cambiando de plataformas en línea en su carrera por obtener rendimientos, que los inversores o prestamistas que tienen motivaciones de carácter más social. Esto podría tener consecuencias negativas en la estabilidad de una plataforma de préstamo en línea que no pueda ofrecer rendimientos financieros competitivos. Por otro lado, los inversores y los prestamistas en busca de un rendimiento social importante pueden resultar ser una fuente mucho más fiable de financiamiento, siempre que confíen en la reputación y la transparencia de la

plataforma de préstamo en línea que promete dicho rendimiento social.

Los diversos apetitos de rendimientos financieros y sociales no son los únicos factores diferenciadores que pueden influir en la estabilidad del financiamiento o los tipos de productos que ofrece una plataforma de préstamo e inversión en línea. La necesidad de los prestamistas y los inversores en línea de activos líquidos también puede repercutir en la estabilidad de la plataforma en línea, con respecto a su capacidad tanto de atracción como de retención de financiamiento. Los inversores y prestamistas en línea que no se sienten cómodos reteniendo activos líquidos (por ejemplo, con plazos más largos de un año) pueden tener mayor tendencia a usar plataformas de préstamo en línea que ofrezcan préstamos e inversiones a corto plazo. El hecho de que las necesidades y las preferencias de los prestamistas e inversores en línea puedan cambiar con el tiempo complica aún más la situación.

Una IMF que vaya a tomar prestado por primera vez de una plataforma de préstamo e inversión en línea debe aplicar su propia diligencia para analizar la estabilidad de la plataforma. Algunas de las preguntas que pueden plantearse a la plataforma en línea (y otras IMF que hayan usado dicha plataforma) son las siguientes:

- ¿Esta plataforma en línea ha sido capaz constantemente de proveer financiamiento oportunamente y en la cantidad prevista?
- ¿Qué grado de “fidelidad” a la plataforma tienen sus prestamistas e inversores en línea (otra manera de formular esta pregunta es preguntar qué porcentaje de sus prestamistas e

inversores en línea vuelven a invertir los fondos que aportaron originalmente a través de la plataforma)?

- ¿Cuenta la plataforma con todos los permisos reglamentarios y oficiales de su jurisdicción local para captar fondos en línea?<sup>10</sup>
- ¿Qué otros servicios con valor agregado ofrece la plataforma en línea a sus IMF asociadas (asistencia técnica, publicidad positiva, etcétera)?

## 2. ¿Cuál es el costo y la moneda del financiamiento en línea? Y si se produjera un importante acontecimiento cambiario (ya sea en forma de devaluación o imposición de un control monetario que encareciera mucho o hiciera imposible el pago en dólares), ¿quién asumiría el riesgo?

No siempre es fácil cuantificar el costo del financiamiento en línea para una IMF. Hasta Kiva dice que los préstamos al 0% que concede no se traducen totalmente en un costo del 0% para la IMF prestataria. Por lo tanto, es importante que una IMF que quiera tomar prestado dinero de una plataforma de préstamo o inversión en línea analice los costos de informar y de los demás requisitos que pueda tener que cumplir para obtener dicho financiamiento. Algunas plataformas en línea son más transparentes que otras en cuanto a la definición de todo lo que se espera de las IMF asociadas para que puedan participar en ellas (por ejemplo, el tipo de descripción de los prestatarios, si pueden participar o no en más de una plataforma, etcétera). También hay otras que están emprendiendo medidas para ayudar a reducir la carga de trabajo y los costos que conllevan los requisitos de los préstamos para sus IMF asociadas<sup>11</sup>.

<sup>10</sup> A finales de noviembre de 2008, la Comisión de Valores y Bolsa de Estados Unidos (SEC, por su sigla en inglés) ordenó el cese y la abstención de Prosper.com (una plataforma de préstamos en línea con sede en Estados Unidos que, según su sitio web, es el mayor mercado de Estados Unidos de préstamos entre particulares) al descubrir que Prosper había violado las disposiciones de la Ley de Valores de Bolsa de Estados Unidos de 1933, que prohíbe la oferta o venta de valores sin una declaración efectiva de registro o una exención válida de registro. Véase Resolución de SEC (2008).

<sup>11</sup> Kiva ha adoptado una serie de medidas para reducir los costos para las IMF. Por ejemplo, siempre que sea posible, Kiva intenta usar los datos que ya ha recopilado la IMF. Permite a las IMF que publiquen información sobre el prestatario en el idioma local de la institución y utiliza traducciones voluntarias de dichas descripciones. En el caso de algunas IMF, también ha enviado equipos de voluntarios a las IMF para ayudarlas a cumplir los requisitos de información de Kiva.

Otro factor que puede aumentar significativamente (y tal vez inesperadamente) el costo de los préstamos en línea es la moneda en la que se denomine el financiamiento en línea. Muchas, aunque no todas, de las plataformas de préstamo e inversión en línea especializadas en microfinanzas conceden préstamos en la moneda local de su comunidad de prestamistas e inversores, que no es necesariamente la moneda de la IMF prestataria.

La crisis financiera y económica global ha provocado algunas oscilaciones bastante grandes de muchas monedas. Esta posible diferencia cambiaria plantea la cuestión de quién está mejor preparado para gestionar el riesgo cambiario resultante. En un financiamiento transfronterizo normal, se podría considerar que el banco que concede el préstamo tiene más experiencia en la gestión de este tipo de riesgos que las demás partes involucradas y debe asumir, por lo tanto, al menos una parte de la carga. Sin embargo, ¿es éste el caso cuando el prestamista en línea es un maestro de escuela retirado de Iowa? ¿Qué sabe él sobre las posibles oscilaciones del som kirguizo con respecto al dólar o los controles monetarios que imponen de vez en cuando algunos países latinoamericanos sobre el reembolso de la deuda en divisas contraída por prestatarios locales?

Algunos han sugerido que los prestamistas en línea deberían estar dispuestos a aceptar este riesgo cambiario. Según Ben Elberger de Kiva, los prestamistas de Kiva "... están más interesados en saber qué pasó con el microempresario que en recuperar su dinero" (Informe de 2008 del Instituto Aspen). Pero cabría preguntarse si los prestamistas en línea seguirán aportando dinero para créditos o inversiones si experimentan una serie de pérdidas como consecuencia del riesgo cambiario.

Por lo tanto, la respuesta obvia a la pregunta sobre cuál de las partes (el microempresario, la IMF, el prestamista o inversor en línea o la plataforma de préstamo en línea) está mejor preparada para gestionar el riesgo cambiario, parece ser la plataforma de préstamo en línea. Sin embargo, parece que muy pocas plataformas han llegado a esta conclusión. Hasta que lo hagan, las IMF prestatarias deben adoptar medidas concretas, como asignar reservas o contratar un producto de cobertura para mitigar el riesgo cambiario<sup>12</sup>. Y es probable que estas medidas aumenten el costo de dicho financiamiento para la IMF.

### **3. ¿De qué manera ayuda la plataforma de préstamo o inversión en línea a sus IMF asociadas a gestionar cambios repentinos y quizá impredecibles de los patrones de financiamiento?**

Hasta la fecha, la cantidad de financiamiento en línea disponible para la totalidad del sector de las microfinanzas ha crecido rápidamente, y organizaciones como Kiva reciben montos de hasta US\$1 millón cada 10-12 días para conceder préstamos a microempresarios. Sin embargo, esto no significa que las cantidades de financiamiento en línea de que dispone cada IMF sean también ilimitadas. De hecho, algunas plataformas de préstamo en línea están desarrollando políticas de límites para evitar la sobreexposición a una sola IMF<sup>13</sup>.

Lo que no se sabe es si estas plataformas de préstamo en línea son fuentes de financiamiento fiables y recurrentes. Hasta ahora las pruebas demuestran que pueden serlo<sup>14</sup>. No obstante, con la contracción general del financiamiento y del crecimiento económico en todo el mundo, es posible que los prestamistas en línea tengan

12 Lo bueno es que ahora existen varias organizaciones especializadas en la oferta de productos de cobertura a las IMF y los inversores en microfinanzas para minimizar y reducir los riesgos cambiarios que se generan cuando una IMF toma préstamos en una moneda distinta a la que denomina su cartera de microcréditos. Una nueva empresa en este rubro es MFX Solutions ([www.mfxsolutions.com](http://www.mfxsolutions.com)).

13 Kiva limita ahora su exposición a cualquier IMF a un saldo principal pendiente máximo del 30% de la cartera de préstamos brutos de la IMF.

14 Por ejemplo, los prestamistas de Kiva que han recuperado la totalidad de sus préstamos vuelven a prestar aproximadamente el 60%-65% de la cantidad recuperada.

menos recursos financieros para las microfinanzas. Esto podría requerir, a su vez, cambios en los patrones de financiamiento de estas plataformas. En el peor de los casos, todo esto podría ocurrir en una época en la que los proveedores de microcréditos se encuentran con que otras fuentes de financiamiento más tradicionales también se están agotando.

Por otro lado, en lugar de agravar el desapalancamiento de las microfinanzas, también es posible que las plataformas de préstamo e inversión en línea fomenten una estabilidad anticíclica, gracias a la diversidad y la cantidad de prestamistas en línea con los que cuentan. Pueden ser un “prestamista de último recurso” para el sector de las microfinanzas, y facilitar créditos cuando otras fuentes de financiamiento locales e internacionales sean menos accesibles o atractivas. Al menos dos plataformas en línea, Kiva y MicroPlace, están desempeñando esta importante función anticíclica en la oferta de financiamiento a las IMF, lo que demuestra que sus prestamistas e inversores en línea están dispuestos a contribuir a los préstamos y las inversiones en microfinanzas incluso en una situación de grave recesión económica. En concreto, en el último trimestre de 2008, tanto Kiva como MicroPlace obtuvieron mayores cantidades de financiamiento de prestamistas e inversores en línea que en el pasado, a pesar de la ralentización del financiamiento más tradicional de las microfinanzas<sup>15</sup>.

Hasta la fecha, no existe una respuesta clara sobre la actitud que adoptarán los prestamistas e inversores en línea en la actual crisis financiera. Sin embargo, esto suscita otra pregunta que podrían plantearse las IMF durante el análisis de la diligencia debida de una plataforma de préstamo

e inversión en línea: ¿Qué hace la plataforma para que su comunidad de prestamistas e inversores en línea siga participando e interesada en las microfinanzas en general, y en esta plataforma en particular?

Si cambia la percepción de la comunidad de inversores en línea, a título individual o como grupo, sobre la eficacia de las microfinanzas o, lo que es más probable, si se empieza a cuestionar la reputación de una plataforma de préstamo en línea, se podría producir una caída vertiginosa de la inversión en plataformas de préstamo en línea especializadas en microfinanzas. Para una IMF (especialmente una más pequeña y desconocida) que espera disfrutar del financiamiento recurrente de sus prestamistas en línea, un cambio o una ralentización repentinos del financiamiento podrían suponer una sorpresa desagradable (tan desagradable como para generar un problema de liquidez). En este punto, vale la pena recordar el viejo dicho, muy conocido en el mundo de la banca: las crisis bancarias suelen deberse más a problemas de liquidez que de insolvencia. Es probable que esto sea cierto también en el caso de las IMF.

Por lo tanto, también vale la pena averiguar la reputación de la plataforma en línea con respecto al rendimiento de cuentas y la transparencia que aplica a su comunidad en línea de prestamistas e inversores. ¿Su comunidad en línea está generalmente satisfecha con sus experiencias en préstamos e inversiones? Las redes sociales han ayudado a “reconducir” a prestamistas e inversores hacia las actuales plataformas de préstamo e inversión en línea. Es esencial que las plataformas procuren que este fenómeno de las redes sociales no acabe provocando también una huida masiva.

---

<sup>15</sup> Según un comunicado de prensa del 11 de noviembre de 2008, en octubre de 2008, los prestamistas de Kiva habían prestado un monto récord de US\$3,6 millones, la mayor cantidad de dinero para préstamos captada por Kiva en un mes. Según la correspondencia con representantes de MicroPlace, en el cuarto trimestre de 2008, MicroPlace duplicó tanto el número de inversores como el monto de las inversiones captadas, en comparación con el tercer trimestre de 2008.

**4. ¿Qué les parece a otros prestamistas más tradicionales de las IMF que éstas tomen prestado de plataformas de préstamo en línea para cubrir sus necesidades locales de capital, especialmente cuando estén pasando por tiempos difíciles?**

Debido en parte a la novedad de muchas plataformas de préstamo en línea y también a las políticas de límites que están adoptando algunas de ellas, muy pocas IMF cubren actualmente (si es que lo hacen), o podrían cubrir, una parte considerable de sus necesidades de financiamiento con préstamos en línea. Es probable que las IMF que contraen préstamos de las plataformas en línea también aprovechen otras fuentes de financiamiento más tradicionales<sup>16</sup>. En consecuencia, ¿debe una IMF que está considerando obtener financiamiento de una plataforma de préstamo en línea pedir la opinión de sus otros prestamistas, actuales y potenciales, sobre el financiamiento a través de plataformas en línea? Y, lo que es más importante, ¿están dispuestos sus otros prestamistas a convivir con estas plataformas de préstamo en línea?<sup>17</sup>

Muy pocos de los prestamistas actuales de las microfinanzas parecen estar desarrollando una estrategia o una política coherente en este sentido, aunque esto cambiará probablemente cuando se canalice una mayor parte del financiamiento del sector microfinanciero a través de plataformas de préstamo en línea. Los prestamistas pueden tener preocupaciones con respecto a la moneda, el corto plazo y los riesgos de refinanciamiento que conllevan muchos productos actuales de crédito en línea. Además, es probable que los prestamistas tradicionales expuestos a una o más IMF que se financian en línea empiecen a evaluar la solidez y la experiencia en gestión de deuda de la propia plataforma de préstamo en línea. Puede que tengan que considerar cuánto están dispuestos a

prestar paralelamente con un prestamista en línea. Es probable que todos compartan la preocupación por el nivel de cooperación y negociación de las plataformas de préstamo en línea con otros prestamistas cuando una IMF tenga problemas de reembolso u otras dificultades financieras.

No es habitual que los prestamistas, especialmente los prestamistas internacionales, se pongan de acuerdo para negociar conjuntamente una solución o una respuesta a IMF en crisis. ¿Cómo podría funcionar esto cuando puede que cientos de personas hayan prestado fondos a una IMF a través de una plataforma de préstamo en línea? Se supone que la plataforma de préstamo en línea tendrá autoridad para negociar en representación de todos sus prestamistas e inversores individuales cuando se tenga que refinanciar o reestructurar la deuda de una IMF. Sin embargo, ¿cómo va a obtener capital adicional de sus prestamistas para reforzar la estructura de capital de una IMF en crisis? Si la propia plataforma no tiene capacidad para movilizar financiamiento adicional, ¿tiene suficientes contactos con otro tipo de prestamistas e inversores que podrían ayudar a la IMF a obtener el financiamiento necesario?

Hasta la fecha, parece que los prestamistas más tradicionales se sienten cómodos prestando fondos paralelamente a una plataforma de préstamo en línea. Sin embargo, puede que este nivel de comodidad no sea el mismo para todas las plataformas de préstamo o inversión en línea. Por consiguiente, cualquier IMF que considere tomar prestado un monto considerable de este tipo de plataformas debe cerciorarse de que dicha plataforma i) tiene una reputación positiva de colaboración con otros tipos de inversores, y ii) mantiene un diálogo regular dentro del sector en general con otros inversores en microfinanzas.

<sup>16</sup> Kiva tiene la intención de "graduar" a sus socios microfinancieros con el tiempo para que sus préstamos sean una fuente menos importante de financiamiento para dichas IMF.

<sup>17</sup> La IMF debe consultar también a sus asesores legales para asegurarse de que los términos, las condiciones y los montos del préstamo en línea previsto no vulneran ninguno de sus acuerdos vigentes.

**5. ¿Qué información requiere la plataforma en línea de las IMF? ¿Y qué consecuencias con respecto a las operaciones y los costos de las IMF tienen estos requisitos? En este sentido, ¿qué sistema de gestión de información (SGI) es adecuado para cumplir las necesidades informativas de la cartera de microcréditos de la plataforma?**

Algunas, aunque no todas, de las plataformas de préstamo en línea aprecian las conexiones personales que pueden crearse entre “prestatarios” y “prestamistas” a través de las descripciones de microempresarios en sus sitios web. Sin embargo, estas historias no se cuentan por sí mismas. El personal de la IMF o consultores externos contratados por ésta tienen que elaborar y actualizar estas descripciones periódicamente.

En una reciente encuesta informal de cuatro IMF que obtienen actualmente préstamos de Kiva, éstas señalaron que tuvieron que contratar personal para cumplir los requisitos informativos de Kiva. Una IMF incorporó tres voluntarios y un empleado, dedicados exclusivamente a gestionar los informes exigidos para que los microempresarios aparecieran en kiva.org. Otra IMF le asignó a un empleado la recopilación de historias de microempresarios sobre el terreno y a otro, en régimen de jornada parcial, la preparación de la información para que pudiera utilizarse en kiva.org. Una tercera IMF contrató temporalmente a una persona con un salario variable en función del número de historias de microempresarios que podían cargarse en kiva.org cada día. Esta persona escribe y carga alrededor de diez historias al día. Una cuarta IMF contrató a una persona en régimen de jornada completa para la recopilación y la carga de historias de microempresarios en kiva.org.

No pretendemos exagerar la carga de trabajo que suponen los informes y las descripciones de

microempresarios, algo que muchas IMF hacen de todos modos para satisfacer y atraer contribuciones filantrópicas. Sin embargo, no es habitual que las IMF dediquen tanto tiempo y recursos a recopilar historias sobre el terreno acerca de clientes específicos para satisfacer a un prestamista, en vez de a un donante. Es más, la propia cantidad de historias de microempresarios necesaria para obtener financiamiento de algunas plataformas de préstamo en línea es mucho mayor de la que se ha visto nunca en el sector de las microfinanzas<sup>18</sup>.

Como ocurre con cualquier financiamiento, la IMF tendrá que evaluar si puede cumplir fácilmente los requisitos de información diaria de sus prestamistas e inversores en línea. Esto requerirá probablemente un SGI adecuado que recopile puntualmente información sobre el estado de la cartera de microcréditos, especialmente la parte que está siendo financiada con préstamos en línea. Para algunas IMF puede ser más problemático que para otras separar los microcréditos financiados en línea de los que reciben un financiamiento más general a partir de otros recursos de la IMF. Antes de solicitar financiamiento a una plataforma en línea, la IMF debe evaluar sus propias capacidades tecnológicas para cumplir y gestionar los requisitos informativos de dicha plataforma. Para las IMF que aún no hayan invertido en un SGI que pueda cumplir esta función, puede ser mejor pensarlo dos veces antes de intentar atraer el financiamiento de una plataforma de préstamo o inversión en línea.

**6. ¿Qué preocupaciones sobre privacidad y protección del consumidor plantea la publicación de historias sobre microempresarios a las IMF?**

Cada vez que se publica en Internet una foto o una historia de un microempresario, ya sea para captar donaciones o financiamiento, la IMF debe tener en cuenta la privacidad y la protección de su cliente. Esta consideración puede ser

<sup>18</sup> Cabe señalar, sin embargo, que no todas las plataformas en línea de préstamo o inversión requieren numerosas historias de microempresarios. Las plataformas menos orientadas a generar una conexión personal entre los prestamistas e inversores en línea y los microempresarios individuales, como MicroPlace, sólo requieren unas cuantas fotografías e historias “representativas” de los microempresarios para que aparezca una IMF prestataria en sus sitios web.

especialmente importante cuando una plataforma de préstamo en línea comparte con el público datos sobre el historial de crédito y reembolso de un microempresario particular. En los primeros tiempos de los préstamos en línea al sector microfinanciero no se prestó suficiente atención a esta cuestión, pero las plataformas de préstamo en línea están colaborando cada vez más con las IMF para encontrar soluciones que tengan en cuenta tanto la necesidad de información de los prestamistas como de privacidad de los microempresarios. Con la aparición de nuevas plataformas de préstamo en línea, sería recomendable que las IMF informaran a estas plataformas del conjunto creciente de “mejores prácticas” o incluso “criterios mínimos” en este sentido, y evitaran aceptar préstamos de cualquier plataforma de préstamo en línea que fomente el intercambio de información con el público en perjuicio de la privacidad y la protección de los microempresarios prestatarios. Por ejemplo, al igual que más inversores en microfinanzas adoptan principios de financiamiento responsable con el objetivo, entre otras cosas, de proteger la privacidad de los datos sobre clientes; lo mismo deben hacer las plataformas de préstamo en línea, incluso cuando la protección de dicha privacidad pudiera interferir en la conexión personal que buscan los prestamistas en línea con el usuario final de los fondos (por ejemplo, los microempresarios prestatarios). Hasta el momento, sólo tres plataformas de préstamo e inversión en línea (Kiva, MicroPlace y MyC4) han suscrito los principios de protección del cliente, acordados recientemente por más de 40 de los mayores inversores en microfinanzas del mundo<sup>19</sup>.

**7. ¿Qué medidas de diligencia debida deben adoptar las IMF con respecto a la plataforma de préstamo en línea para responder a las preocupaciones de las autoridades reglamentarias sobre blanqueo de dinero y financiamiento del terrorismo?**

En la actual situación de creciente reglamentación y preocupación por la malversación deliberada de fondos para financiar actividades ilegales o terroristas, las IMF se enfrentan a cada vez más requisitos para evaluar la diligencia debida de sus propios financiadores, así como la de sus clientes microempresarios. Estos reglamentos suelen clasificarse dentro de la lucha contra el lavado de dinero y el financiamiento del terrorismo (NBD/CFT). Las IMF sujetas al cumplimiento de las reglas sobre NBD/CFT tienen que asegurarse de que no están expuestas a ninguna fuente sospechosa de financiamiento cuando captan prestamistas e inversores en línea.

Las plataformas de préstamo en línea pueden plantear una dificultad especial para las IMF en este sentido, debido a que no siempre es evidente el origen preciso de los fondos cuando muchos prestamistas e inversores individuales se unen a través de una plataforma en línea para financiar a una IMF. En este caso, la IMF tiene que poder confiar en que su plataforma en línea, que posee mucha más información sobre los prestamistas e inversores individuales, mantiene la diligencia debida, de la misma manera que confiaría en que un vehículo de inversión en microfinanzas hace lo mismo con sus diversos inversores.

## Conclusión

Las posibilidades de las plataformas de préstamo en línea como medio de aprendizaje, además de fuente de financiamiento para el sector microfinanciero, son considerables. Es importante que las plataformas de préstamo en línea puedan contribuir al crecimiento de la nueva generación de inversores socialmente responsables, al mostrar al inversor y al prestamista cómo se puede aprovechar su dinero para hacer el bien en el mundo, a la vez que recupera sus fondos y puede obtener incluso un rendimiento financiero sobre el principal. Y,

<sup>19</sup> Véase el comunicado de prensa: *Microfinance Investors Institutions Signed on to the Client Protection Principles*, 22 de octubre de 2008 ([www.cgap.org](http://www.cgap.org)).

aunque algunas IMF consideran que el uso de plataformas de préstamo en línea constituye más que nada una oportunidad de divulgar sus operaciones entre el público en general, el tamaño de estas plataformas hará que su función primordial y principal sea el financiamiento, no la comercialización. Por lo tanto, las IMF tienen que tratar esta fuente de financiamiento con la misma cautela que a cualquier otro inversor. Las IMF que toman prestadas grandes cantidades de las plataformas de préstamo en línea, pero consideran que este financiamiento es principalmente una parte de su estrategia de comercialización, más que una obligación seria, lo hacen bajo su propia responsabilidad, corriendo el riesgo de perjudicar toda su estructura de capital.

Lo bueno es que los éxitos bien conocidos de plataformas en línea como Kiva y MicroPlace generarán probablemente un apogeo aún mayor de las plataformas de préstamo en línea especializadas en microfinanzas. Esto tiene consecuencias positivas obvias, aunque también alguna negativa. Es probable que los préstamos en línea atraigan una gran cantidad de interesados con diferentes objetivos, misiones y modelos de negocio. Algunos serán más sensibles a las necesidades de las IMF que otros. Y es probable que cambien estos modelos cuando las plataformas en línea compitan entre ellas para obtener más financiamiento en línea (ganar cuota de mercado) o diferenciarse entre ellas (en parte para evitar el riesgo de que una "manzana podrida" pueda contaminar o dañar la reputación de todas las plataformas de préstamo e inversión en línea). El objetivo de esta competencia y diferenciación puede ser la mejora de la "calidad" de la experiencia interactiva entre los prestamistas en línea y los microempresarios, para que los primeros puedan comprobar el impacto social de sus inversiones en las vidas de los microempresarios que financian. Sin embargo, es probable que otras plataformas compitan mediante la oferta de mejores rendimientos financieros, más

que sociales, para sus inversores en línea, lo que aumentaría a su vez el costo del financiamiento en línea para las IMF prestatarias.

En consecuencia, en un futuro cercano, las IMF que consideren tomar prestado de una plataforma en línea contarán con una variedad de opciones con modelos de negocio muy diferentes. Algunas de estas plataformas en línea ya están experimentando con toda una serie de productos financieros, que permiten a los inversores en línea usar su financiamiento para garantizar préstamos o incluso realizar inversiones de capital o similares. Otras están combinando el financiamiento con la asistencia técnica para apoyar a las IMF y sus microempresarios. En ciertos casos, esta asistencia técnica proviene de la propia plataforma, pero en otros casos, los propios prestamistas e inversores en línea aportan sus conocimientos y experiencia empresarial.

Ante la proliferación de plataformas y productos, algunas IMF podrían acabar preguntándose si la cuantía del financiamiento disponible por esta vía justifica los riesgos que conllevan sus características singulares de financiamiento y sus modelos de negocio frecuentemente no comprobados. A veces, la respuesta a esta pregunta será y debe ser negativa. Sin embargo, tomando como referencia las experiencias de las plataformas de préstamo en línea en el último año, la respuesta de las IMF sería más positiva. Es necesario desarrollar un sector microfinanciero más discernido para que las IMF puedan diferenciar estas plataformas en línea y, por lo tanto, adoptar decisiones sobre el financiamiento más compatibles con sus necesidades y su estructura de capital deseada. También es necesario que las operaciones empresariales y los riesgos de estas plataformas en línea sean lo más claros y transparentes posible para los prestamistas e inversores en línea, las IMF que aceptan este tipo de financiamiento y los prestamistas e inversores más tradicionales.

## Recursos

Aspen Institute Report. 2008. "Online Philanthropy Markets: From Feel-Good Giving to Effective Social Investing?" Washington, DC: Aspen Institute.

Microfinance Gateway. 2008. "Open Up Your Virtual Wallet". Highlight, 7 de abril. [www.microfinancegateway.org](http://www.microfinancegateway.org)

SEC Order. 2008. "Order Instituting Cease-and-Desist Proceedings Pursuant to Section 8A of the Securities Act of 1933, Making Findings, and Imposing a Cease-and-Desist Order". US SEC, Release No. 8984/24 de noviembre de 2008, Administrative Proceeding File No. 3-13296, In the Matter of Prosper Marketplace, Inc., Respondent.

USAID. 2008. "Person-to-Person Lending: Is Financial Democracy a Click Away". microReport #130. Washington, DC: USAID, septiembre.

Comparta este número de Enfoques con sus colegas o solicite ejemplares adicionales de éste u otros artículos de la serie.

El CGAP agradecerá sus comentarios sobre este trabajo.

Todas las publicaciones del CGAP se pueden encontrar en su sitio web: [www.cgap.org](http://www.cgap.org).

CGAP  
1818 H Street, NW  
MSN P3-300  
Washington, DC  
20433 USA

Tel: 202-473-9594  
Fax: 202-522-3744

Email:  
[cgap@worldbank.org](mailto:cgap@worldbank.org)  
© CGAP, 2009

La autora de esta nota de la serie *Enfoques* es Deborah Burand, profesora adjunta y directora de la Clínica sobre Transacciones Internacionales de la Facultad de Derecho de la Universidad de

Michigan. La autora agradece a Isabelle Barres, Tracey Pettengill Turner, Katharine McKee, Ignacio Mas y Sarah Rotman por sus múltiples y valiosos comentarios y contribuciones.

Para citar este artículo se sugiere la siguiente fórmula:

Burand, Deborah. 2009. "Los gerentes microfinancieros consideran el financiamiento en línea: ¿Se trata de finanzas, comercialización o algo completamente diferente?" *Enfoques* 54. Washington, DC: CGAP.

