

El sistema de microcréditos *Kiva* de ciudadano a ciudadano

Bernardo Bolaños y Linda Hanono

Resumen

Kiva es la primera plataforma mundial de microcréditos. Se trata de una organización no lucrativa a través de la cual los individuos pueden elegir proyectos a financiar (prestando a partir de 25 dólares estadounidenses), con muy bajo riesgo. En menos de cuatro años de existencia, Kiva ha prestado casi 60 millones de dólares a microempresarios de 43 países. El estudio de esta nueva forma de combate a la pobreza es fundamental pues se trata de la primera alternativa basada en el uso de las nuevas tecnologías de la comunicación a un sistema financiero (bancario y accionario) que no ha sido diseñado para los pobres, que es urbano, centralizado y oneroso para ellos. Estos no tienen acceso al mismo por vivir lejos de alguna institución bancaria o por carecer de un respaldo patrimonial o un historial crediticio que los convierta en candidatos confiables de créditos de la banca comercial. Es sólo recientemente que la banca comercial está pensando en las probadas utilidades de los microcréditos. Para conseguir mayores créditos por parte de Kiva para México, deben multiplicarse los grupos no gubernamentales asociados que validen las solicitudes de crédito en nuestro país. Y divulgarse el sistema entre los ciudadanos concientes y deseosos de hacer algo para remontar el problema de la pobreza.

***Palabras clave:* Microcréditos, Kiva, pobreza, Internet, hambre.**

Antecedentes de la revolución microfinanciera

En la década de los setenta del siglo XX, los estudios etnográficos realizados en las poblaciones rurales de países pobres (Rutherford 2000; RobinsonS. 2004)

Departamento de Humanidades. Universidad Autónoma Metropolitana – Unidad Cuajimalpa, México.

Departamento de Ciencias Sociales. Universidad Autónoma Metropolitana – Unidad Cuajimalpa, México.

demonstraron que los pobres ahorran pequeños montos de dinero, obtienen crédito de prestamistas informales y realizan múltiples movimientos financieros formales e informales para solventar muchas de sus necesidades. Esta información hizo evidente que existe una demanda de financiamiento en las poblaciones pobres que no era atendida por la banca comercial y requería satisfacerse mediante otras instituciones alternativas. Surge así la idea de impulsar la revolución microfinanciera¹ que consiste en “...el establecimiento de servicios de pequeños préstamos y depósitos a gran escala para personas de bajos ingresos llevado a cabo por instituciones seguras, bien ubicadas y competitivas” (Robinson, xxxii). A diferencia de los servicios financieros informales que atienden localmente la demanda por prestamistas, casas de empeño, cajas de ahorro y préstamo (no siempre formalizadas), tandas, etc., esta alternativa está ideada para ofrecer seguridad, liquidez y rendimiento a los ahorros y otorgar pequeños créditos a los pobres.

Aunque esta estrategia financiera recibe su nombre hasta los noventa, tiene una experiencia acumulada de tres décadas impulsada por instituciones bancarias nacionales e internacionales, por los gobiernos y organizaciones no gubernamentales. Se concibe por muchos estudiosos como un sistema creado para contribuir a aliviar los problemas de los pobres y mejorar su bienestar. La idea central que propone es que deben desarrollarse instituciones financieras autosuficientes capaces de brindar microfinanciamiento a los pobres en las regiones, microregiones o localidades donde viven. Considera que dado que los pobres realizan todos los días muchos movimientos financieros formales e informales y son económicamente activos, requieren acumular pequeños montos de capital para cubrir sus necesidades de vida diaria y de su ciclo de vida, enfrentar emergencias e imprevistos y aprovechar oportunidades de inversión. Para ello, han desarrollado sus propios sistemas personales y locales de ahorro y crédito, la mayor parte de las veces informales, administrados por ellos mismos o por prestamistas que cobran altas tasas de interés e imponen cortos plazos de pago de los abonos. Inspiradas en estos conocimientos

¹ Este sistema se conoce también como finanzas populares, por la población que es destinataria del servicio.

empíricos, las instituciones gubernamentales y no gubernamentales se han dado a la tarea de satisfacer esta demanda, darle seguimiento y evaluarla.

Existe una amplia literatura sobre la experiencia de la revolución microfinanciera en muchos países pobres y en vías de desarrollo, entre los cuales se incluyen Bangladesh, Indonesia, Bolivia, Uganda, Ecuador y México. La trayectoria del sistema de servicios microfinancieros del Banco Grameen de Bangladesh y del Banco Rakyat en Indonesia constituyen los modelos más estudiados y conocidos por haber sido instituciones líderes en la revolución microfinanciera.

No obstante arrojar resultados valiosos, queda claro que esta alternativa centrada en el microfinanciamiento no puede actuar de manera aislada y debe ir acompañada de otras acciones sociales o de gobierno que atiendan muchas otras cuestiones que aquejan a las poblaciones pobres. En muchos casos, por ejemplo, la banca de desarrollo social trabajando con esta orientación microfinanciera con el propósito de satisfacer la demanda de pequeños créditos y servicios de ahorro de los pobres y ha requerido de grandes cantidades de subsidios permanentes por fallas en su estrategia bancaria. Por falta de experiencia o seguimiento, incurren en muchos errores en la operación del sistema –tasas altas de impago y morosidad, altos costos de transacción- provocando que se pierdan los recursos que estaban destinados a multiplicar el financiamiento de las necesidades de ahorro y crédito de los pobres. Los resultados no son siempre los esperados y agravan las condiciones de pobreza de los acreditados.

La revolución microfinanciera es considerada una forma de democratización del capital que busca impulsar círculos virtuosos de crecimiento económico en los países en vías de desarrollo. Su premisa básica es que el acceso al microfinanciamiento formal permite a muchas personas pobres desarrollar sus actividades económicas, aumentar sus ingresos y mejorar sus vidas. Para que este sistema arroje los resultados esperados, las instituciones que ofrecen el microfinanciamiento deben ser rentables y sostenibles y operar con un capital revolvente que incremente la cantidad de usuarios beneficiados.

La revolución financiera, las nuevas tecnologías de la información y la comunicación a distancia

Giddens (1999) propone que los cambios acelerados que conlleva la globalización y el desarrollo de las nuevas tecnologías de la información y de la comunicación a distancia (TICs) han creado en la última década del siglo XX y en lo que va del siglo XXI la primera generación de una sociedad cosmopolita mundial. Esta generación pertenece además a una sociedad reflexiva capaz de intervenir en los problemas y acontecimientos mundiales. La capacidad de comunicación instantánea, el creciente uso de internet, las posibilidades de convocatoria y acción social solidaria y la posibilidad de transferir recursos financieros que activan las TICs, impulsan un nuevo tipo de “ciudadano mediático” e informado.

El espíritu de la revolución microfinanciera ha aprovechado estas condiciones tecnológicas para extender sus propuestas prácticas a través de diferentes organizaciones internacionales no gubernamentales convocando a este nuevo tipo de ciudadano reflexivo y activo respecto a los diferentes problemas que enfrenta actualmente la humanidad. Las motivaciones de algunas de estas organizaciones internacionales que se valen de Internet para proporcionar microcréditos a personas pobres que los requieren se centran en un compromiso para ayudar a resolver los problemas de la pobreza mundial y en la solidaridad de ciudadano a ciudadano. Sin descartar la rentabilidad que pueden obtener las organizaciones que administran los microcréditos, es evidente que la fuente de los recursos –los ciudadanos- proporciona un nuevo carácter al esquema institucional, rompe con la visión territorial de la revolución microfinanciera y multiplica las relaciones sociales de la sociedad cosmopolita mundial.

Se trata de una innovadora expresión de la solidaridad social, del estímulo de las relaciones de cooperación y de la puesta en práctica de una nueva cultura económica global que repercute en muchos aspectos de la vida social. Como iniciativa ciudadana, coincide plenamente con dos de los ocho objetivos de Desarrollo del Milenio de la ONU para el año 2015: la erradicación de la pobreza extrema y el hambre, así como el fomento de una asociación mundial para el desarrollo.

El sistema de microcréditos Kiva de ciudadano a ciudadano

Kiva es una organización con sede en San Francisco, California, creada en octubre del 2005, que permite a toda persona dotada de una tarjeta de crédito o de una cuenta en la empresa de transferencias *PayPal*, elegir a quien prestarle un mínimo de 25 dólares, a través de Internet. Desde luego, los proyectos reciben más de 25 dólares y un mismo “acrededor” puede prestar más. Se trata de la primera plataforma de créditos por Internet en el mundo. Kiva fue fundada por el matrimonio Matt y Jessica Flannery cuando Matt Flannery, actual director ejecutivo, era ingeniero en la empresa Tivo. El actual presidente de Kiva, Premal Shah, era el administrador de productos (*product manager*) de *PayPal*. Jessica Flannery trabajaba en proyectos de desarrollo social en Africa oriental.

Dado el carácter innovador y las grandes dimensiones de esta organización, decidimos estudiar su funcionamiento con el objetivo de evaluar el modelo que representa como estrategia de combate a la pobreza. Como primera aproximación metodológica, hemos actuado como observadores participantes en el papel de “acrededores” en la misma desde enero del 2007. A la fecha, hemos otorgado 28 créditos de 25 dólares cada uno, a los cuales hemos dado seguimiento electrónico y, en el futuro, sobre el terreno.

En primer lugar, presentaremos las estadísticas que difundía la propia organización a principios de febrero del 2009 en su portal de Internet:

| |
|--|
| Cantidad total de dinero prestado: \$ 58 millones de dólares estadounidenses. |
| Número de prestamistas voluntarios: 437'038. |
| Número de créditos fondeados: 83,955. |
| Porcentaje de créditos otorgados a mujeres emprendedoras: 77.97 % |
| Número de colaboradores locales (instituciones de microfinanzas asociadas): 94 |
| Número de países en los cuales hay colaboradores locales de Kiva: 43 |

| |
|--|
| Tasa actual de cumplimiento por parte de los acreditados ("current repayment rate"): 97.50% |
| Tasa de incumplimiento actual ("current default rate"): 2.50% |
| Promedio de cantidad prestada por negocio: \$431.95 |
| Promedio de dinero total prestado por cada prestamista voluntario (incluyendo el dinero rembolsado que es nuevamente prestado): \$134.55 |
| Porcentaje de créditos otorgados por cada prestamista voluntario: 3.67 |

Además de la estructura operativa de Kiva, que en febrero del 2009 contaba con 33 empleados de tiempo completo, esta organización recurre a “socios locales” (*Field Partners*) que pueden ser organizaciones no gubernamentales, empresas o instituciones a quienes otorga su confianza por tratarse de organismos reconocidos o con un historial serio en el sector de las microfinanzas. 94 de estas instancias locales colaboran actualmente con Kiva en 43 países, pero solamente tres en México. Estas últimas son:

- (1) *Alternativa Solidaria Chiapas (AlSol)* que ha operado durante veinte meses, ha recibido hasta la fecha \$429'825 (dólares estadounidenses, en adelante US) por parte de Kiva. Las tasas de morosidad y de impago de sus acreedores es hasta ahora de 0 %;
- (2) *Admic Nacional* que ha operado durante veintinueve meses y recibido \$1'643'850 US, con una tasa de morosidad de 46.82 % y de impago de 0%;
- (3) *Fundación para la vivienda progresiva (FVP)*, con veintiocho meses de operación y beneficiaria de \$ 861'425 US, con una tasa de morosidad de 1,4 % y de impago de 0%.

La función de estos intermediarios consiste en elegir, sobre el terreno, las solicitudes de crédito para financiar centralmente proyectos de emprendedores pobres, que son confiables y sensatas, y muestran un bajo riesgo financiero. Kiva también tiene “socios locales” comprometidos en atender solicitudes de “créditos” para la vivienda progresiva, aunque en menor número. Un grupo de voluntarios las traduce al inglés. Finalmente, como cuarto eslabón de la cadena Kiva tenemos a los “acreditados” o

beneficiarios de los créditos que son todo tipo de personas necesitadas que propongan un plan de inversión, desde individuos de escasos recursos de países pobres (como Haití o Nigeria) hasta las clases medias de los países en desarrollo (por ejemplo, un carpintero de los alrededores de Monterrey, en México, o un granjero de Europa del Este). En la cadena de los microcréditos Kiva, el único eslabón que tiene autorización de **cobrar intereses y definir plazos de pago a los acreditados** o beneficiarios, son los “socios locales”, lo que les permite financiar sus operaciones. Kiva evalúa su tasa de riesgo usando tres indicadores: tasa de morosidad, tasa de impago y estado de recaudación de fondos. En cambio, los ciudadanos prestamistas o acreedores no cobran actualmente intereses sobre los préstamos, aunque no se excluye que en el futuro pueda autorizarse dicho cobro. Kiva tampoco cobra por sus servicios a los “socios locales” y se financia gracias a un sistema de propinas, es decir, las miles de **gratificaciones voluntarias** que dejan la mayoría de los acreedores al hacer un préstamo, pues en el portal de Internet se sugiere que cada prestamista haga una contribución voluntaria equivalente al 10% de la cantidad prestada. Esta, en caso de que el ciudadano acreedor acepte, es descontada de la tarjeta de crédito o cuenta *PayPal*, junto con el monto del préstamo. De acuerdo con el director ejecutivo de Kiva, la organización recibe como donaciones el equivalente a 8% de las cantidades prestadas, lo que significa que adicionalmente a los \$60 millones US que han sido recaudados para préstamo en casi 4 años, \$ 4'800'000 han sido donados por los participantes para el funcionamiento de la organización. Kiva es, por lo tanto, tanto una organización sin ánimo de lucro como un sistema autofinanciable para quienes laboran de tiempo completo en ella (desde luego, ello es perfectamente congruente con la idea de microfinanzas sostenibles).

Veamos ahora el modo de operación de los microcréditos. El prestamista elige a un solicitante en la página Internet de Kiva, de una lista que puede contener decenas de solicitudes, con la foto del solicitante y la explicación de su proyecto. Hasta ahora, el carácter innovador de Kiva ha generado el interés de medios de comunicación y personalidades, particularmente en Estados Unidos, de modo que ha recibido gran publicidad gratuita a través de reportajes periodísticos y pronunciamientos públicos

(por ejemplo, el expresidente estadounidense Bill Clinton se refiere ampliamente a Kiva en su best-seller *Giving: How Each of Us Can Change the World*). El auge del sistema ha llevado a que el número de proyectos a elegir se reduzca año con año, pues el entusiasmo de los acreedores ha rebasado la capacidad de los “socios locales” de exhibir las solicitudes por Internet. Los beneficiarios del sistema, además, son usuarios frecuentes dados los resultados que obtienen. Una vez elegido un proyecto a financiar, el acreedor procede a depositar el dinero mediante la empresa de transferencias *PayPal* (también a través de Internet). *PayPal* ofrece a Kiva el procesamiento gratuito de las transferencias, debido a los lazos históricos entre ambas (algunos de los fundadores de Kiva, como hemos visto, trabajaron como ejecutivos en *PayPal*).

Es importante observar que Kiva no distribuye los créditos o préstamos que realizan voluntariamente y gratuitamente los adherentes o “acreedores”, sino que cada ciudadano prestamista lo hace al elegir en Internet los proyectos que financia. Kiva es tan innovador como sistema que se ha divulgado a través de los medios de comunicación, generando propaganda gratis gracias a los reportajes que se realizan. Es por ello que se define a Kiva como una mera plataforma, pues los “socios locales” se encargan de identificar y contactar a los interesados, administrar los cobros y reembolsos. Los “socios locales” son los intermediarios entre los acreedores y los acreditados. Sin los “socios locales”, Kiva no puede operar. Como las ONGs microfinancieras son pieza clave en este sistema, Kiva es sólo una plataforma. De ese modo, los acreedores pueden privilegiar, por ejemplo, las solicitudes provenientes de mujeres, los proyectos que son ambientalmente sostenibles o viables económicamente. Se puede elegir a los beneficiarios en función del nivel de riesgo de la inversión, de su impacto social, del grado de pobreza, de la afinidad cultural con el país del acreditado, en función del plazo de devolución, etcétera. Las simpatías del acreedor hacia el acreditado elegido pueden ser ideológicas, religiosas, políticas o para que el acreedor se haga publicidad como una persona generosa. Esta forma descentralizada y casi bursátil de financiamiento lleva a que algunos proyectos sean fondeados en Internet en unos cuantos minutos dependiendo de su popularidad,

mientras que otros pueden tardar algunos días. El promedio de tiempo en el que una solicitud de crédito es fondeada en Internet por los participantes es de 30 horas.

Creemos que entre las incitaciones psicológicas que pueden explicar el hecho de que casi medio millón de personas en el mundo presten dinero a través de esta plataforma y donen el equivalente a 8% para su operación sin recibir a cambio intereses se encuentran los siguientes motivos: el acreedor no es un donante, ni es pasivo (como en el *Teletón* o las campañas de la *Cruz Roja*, por ejemplo), sino que actúa como un microbanquero que debe elegir al acreditado y puede darle seguimiento al crédito. Así, aunque no reciba intereses, realiza una actividad creativa, lúdica y hasta instructiva (algunas escuelas de negocios comienzan a emplear a Kiva como una plataforma de entrenamiento de futuros inversionistas, pues los alumnos “invierten” al menos 25 dólares y los recuperan con toda probabilidad, pudiendo cuantificar los beneficios sociales producidos). Por otro lado, el afán de transparencia de Kiva lleva a que las operaciones sean públicas, de modo que los acreedores pueden hacer alarde de su generosidad o sentido de responsabilidad social en Internet y en páginas como Facebook; la organización incita a la competencia, mostrando claramente los montos prestados por cada acreedor registrado, el número de invitados que éste ha atraído y permite promoverse y hacerse publicidad (mostrando su foto, explicando sus motivos y describiendo sus negocios). Incluso, Kiva funciona indirectamente como agencia de contacto, pues los acreedores pueden verse y ponerse en relación a través de grupos temáticos. Existen 4'700 grupos temáticos al interior de Kiva (por ejemplo, de egresados de una universidad, de militantes de un partido político, de *boy scouts*, etcétera). Resulta sintomático del perfil socio-cultural de los acreedores, el hecho de que el número temático más numeroso, con 2500 miembros, sea el de “Ateos, agnósticos, escépticos, librepensadores, humanistas seculares y no religiosos”, en segundo lugar el de adeptos de Barack Obama (con 2131 miembros) y en tercer lugar el de cristianos (con 1257 miembros). En resumen, Kiva no sólo echa mano de las nuevas tecnologías de la información sino que se sirve de las llamadas redes sociales cibernéticas (*social networking*).

Kiva privilegia a las pequeñas empresas y microempresarios de países en vías de desarrollo, pero admite solicitudes para préstamos personales para adquirir bienes de consumo (computadoras, remodelación de vivienda, etc.). Veamos un caso real elegido al azar entre los acreditados mexicanos. Héctor Briones es empleado de una empresa refresquera desde hace varios años, pero su salario no le permite economizar lo suficiente; el 14 de febrero del 2009 solicita a través de Kiva \$ 225 US para el enjarre interior de su vivienda. Ese mismo día, 8 acreedores de nacionalidad estadounidense y 2 mexicanos le envían el dinero solicitado. No es extraña esa proporción de nacionalidades, pues los acreedores actúan a partir de motivaciones morales como son la solidaridad con el país vecino o su conciencia nacionalista.

Aproximadamente en 10 minutos, es posible realizar un préstamo. Cuando el solicitante reembolsa una parte de su crédito, ésta puede ser recuperada por el prestamista o puesta nuevamente en circulación mediante un nuevo crédito. A partir de nuestra propia experiencia, podemos decir que un préstamo inicial de \$100 US en enero del 2007 para financiar 4 proyectos, había permitido fondear, hasta principios del 2009, un total de 28 solicitudes, debido a que volvimos a prestar inmediatamente en cada ocasión el dinero devuelto y donamos el equivalente a 10 % del mismo a la organización al momento de renovar un préstamo. En términos monetarios, el préstamo inicial de \$100 US se tradujo en \$ 650 US puestos en circulación y \$70 US donados como gratificaciones voluntarias a Kiva para su funcionamiento al cabo de dos años. Como resulta obvio, Kiva no constituye un “negocio” para los acreedores participantes, pero permite optimizar el altruismo de éstos. En vez de préstamos, es posible hablar de donaciones optimizadas, en el caso de participantes que renuevan los créditos y otorgan propinas a la organización hasta consumir sus aportaciones iniciales. Sin embargo, tomando en cuenta la salud financiera de Kiva², también es viable hablar de préstamos en estricto sentido cuando los acreedores no donan el

² Muchos acreedores de Kiva no retiran su dinero, ni lo vuelven a prestar una vez devuelto (por falta de tiempo o de conocimiento). Varios millones de dólares permanecen así intocados en las cuentas de Kiva. Aunque este dinero no puede ser reinvertido por la organización, los intereses generados son propiedad de ella.

equivalente a 10% de sus aportaciones y recuperan su dinero en el 97.5 % de los casos.

Ventajas del sistema Kiva

Mientras que la banca de desarrollo social, el conjunto de instituciones de microfinanciamiento gubernamental y muchas organizaciones no gubernamentales dedicadas a este tipo de servicios deben asegurar una rentabilidad de los microcréditos para sostener el aparato burocrático que asegura su funcionamiento, Kiva no depende de la rentabilidad de los microcréditos, estimula la creación de grupos autónomos solicitantes de préstamos, opera evaluando y calificando a los “socios locales” de acuerdo a sus tasas de morosidad, tasas de impago y recaudación de fondos, información que contribuye a difundir los beneficios. Además de tener un alcance mundial, este sistema opera con costos de transacción baratos al valerse de las TICs y reducir la burocratización de los servicios financieros.

Kiva tiene una organización flexible que puede adaptarse a las situaciones coyunturales. Posee un potencial de crecimiento y de adelgazamiento burocrático mucho mayor que la banca de desarrollo, al tratarse de una plataforma que delega funciones en los “socios locales” o en los mismos acreditados. No requiere subsidios gubernamentales y opera con un capital revolvente que incrementa continuamente la cantidad de usuarios beneficiados.

Los pobres gastan su dinero cubriendo fundamentalmente tres rubros: supervivencia diaria y eventos del ciclo de vida, imprevistos y emergencias, y oportunidades de inversión (Rutherford 2000). El sistema Kiva está diseñado para financiar con pequeños montos que aportan los ciudadanos a nivel mundial oportunidades de inversión -proyectos de emprendedores- de otros ciudadanos. En menor medida, financia proyectos de vivienda progresiva (Casimena Arisme en República Dominicana) y, no obstante que descarta su uso para la supervivencia diaria y eventos del ciclo de vida, imprevistos y emergencias, observamos solicitantes de créditos para atender necesidades de salud (Hector Eduardo Alquisira Baños en México).

Detrás de esta iniciativa que apoya mayoritariamente proyectos de emprendedores, hay una vieja controversia teórica sobre cómo impulsar el desarrollo económico en la

que participan los economistas y los funcionarios que hacen políticas públicas. Por un lado, se recomienda la inversión pública y privada para la creación de empleos por sus ventajas de formalidad y seguridad social para activar el desarrollo económico, por otro, se propone financiar medios de producción baratos para activar el autoempleo y las microempresas locales como opciones económicas que son sostenibles a largo plazo. La primera opción basada en el Keynesianismo, tiene la desventaja de generar un aparato burocrático gigantesco que depende de los recursos públicos y de las condiciones nacionales para alentar la inversión privada nacional y extranjera, mientras que la segunda, asegura el desarrollo productivo en congruencia con las capacidades de las personas en sus localidades (Zaid 1995) .

El apoyo financiero a proyectos de emprendedores que identifican oportunidades es congruente con la información empírica sobre el desarrollo creciente de la economía informal –“economía subterránea” por operar en la ilegalidad- en las últimas décadas que confirma el interés de los pobres por activar y capitalizar sus recursos (Soto 2001). El autoempleo sería así, un escape al desempleo. Una revisión rápida de los proyectos que financia Kiva muestra que las microempresas financiadas son una forma de autoempleo de hombres, de mujeres, de familias y de adultos de la tercera edad en todo el mundo. Activan la capacidad empresarial y la movilización del capital humano de los acreditados en sus localidades. Por ello, podemos distinguir que los giros de los negocios corresponden a los tres sectores de la economía, es decir, se financian actividades agropecuarias, industriales, comerciales o de servicios, en localidades urbanas, semiurbanas y rurales.

Un emprendedor o un grupo de emprendedores puede concentrarse en una sola actividad económica, como vender comestibles en un mercado ([Vugar Amrakhovo](#) en Azebarjan) o combinar una serie de actividades que abarcan venta al menudeo, agricultura de café y venta de electricidad para teléfonos celulares ([Johnbosco Nsubuga Group](#) en Uganda) . En muchos casos, son iniciativas que constituyen la fuente principal de ingresos de la familia ([Dayandur Gulmammadov](#) en Azebarjan), y, en otros, son fuentes complementarias ([Sevljia Selimović](#) en Bosnia, Herzegovina).

Muchos de los negocios son atendidos solamente por una persona (Yaa Awusi en Ghana), otros involucran a una pareja (Mercedes Chura De CaÑaverl en Bolivia), a toda la familia (Chhea Ai en Camboya), o constituyen alternativas de grupos organizados de mujeres que administran los préstamos para sus proyectos individuales (Nuru's Faith Group en Tanzania).

El perfil educativo de los acreditados es muy variado, hay acreditados que tienen una educación elemental, mientras que otros cuentan con niveles más altos. De acuerdo a sus testimonios y en congruencia con los postulados de la revolución microfinanciera, estas actividades económicas les permiten afrontar las necesidades de sus hogares, fortalecer la confianza en sí mismos y tener una visión y planificación del futuro: financiar la educación de sus hijos, mejorar la calidad de su vivienda y la expansión y desarrollo de sus negocios. Algunos acreditados expresan incluso la intención de volverse prestadores en Kiva para corresponder a los beneficios recibidos a través de los créditos. No es casual que Kiva presenta esta información bajo el título de préstamos que transforman vidas.

Si durante décadas la ayuda financiera al continente africano, al subcontinente latinoamericano, a países del sudeste asiático y a otros países con regímenes poco democráticos se había diluido en intermediaciones corruptas e ineficientes, esa situación podría estar cambiando. En efecto, el sistema de financiamiento punto a punto de Kiva aumenta la transparencia y la rendición de cuentas (*accountability*).

Consideraciones críticas

Los estudios que han realizado evaluaciones de esta alternativa de solución a los problemas que enfrentan los pobres demuestran que es una opción que necesita estudiarse antes de su implantación en cada contexto local, que no siempre se consiguen los resultados esperados agravando las condiciones de pobreza y que busca formalizar lo informal, lo que provoca ciertas resistencias sociales. Se trata, en buena medida, de modificar las prácticas y la cultura económica de las personas. La necesidad de ofrecer productos y servicios financieros “personalizados”, es decir, productos que consideren las características y capacidades económicas del usuario,

los montos solicitados y los plazos para su devolución, la falta de educación financiera de los usuarios, la ausencia de un marco legal de operación y regulación de las instituciones microfinancieras locales, el seguimiento y evaluación de los microcréditos en inversiones productivas, los costos de transacción y oportunidad que absorben generalmente los usuarios, las atribuciones “discrecionales” de los “socios locales” para otorgar los créditos y otras consideraciones relevantes, constituyen parte de los desafíos que enfrenta la puesta en práctica de la revolución microfinanciera. Particularmente, con relación a Kiva, el acceso o no de las poblaciones marginadas a las TICs constituye una de las variables que cobra peso para multiplicar los usuarios beneficiados del sistema.

Por otra parte, existen críticos de la revolución microfinanciera que han subrayado su visión limitada de las múltiples dimensiones que caracterizan a la pobreza. De entrada, se omite que la pobreza se inscribe en una estructura de oportunidades adversa que inhibe el desarrollo de las capacidades de las personas manteniéndolas en la trampa de la pobreza, se prescinde de conocer la variedad de recursos o bienes tangibles o intangibles de que dispone un hogar y se desconocen los resultados adversos que el acceso y uso de los recursos financieros provocan en repetidas ocasiones en los hogares, comprometiendo su bienestar y su patrimonio. Estas limitaciones conceptuales del sistema en su conjunto -y de evaluación local específica de los resultados de la oferta de servicios microfinancieros-, hacen evidente que la revolución microfinanciera se apoya centralmente en la idea de que la falta de dinero constituye el problema medular de la pobreza y carece de una visión de conjunto de este mal que aqueja a la humanidad. Es necesario comprender que los recursos financieros resuelven parte del problema, pero otros factores relacionados con la estructura de oportunidades en la cual están insertos los pobres, pueden impedir los beneficios que promete.

Kiva procura compensar muchas de las cuestiones anteriores haciendo transparente la información, rindiendo cuentas y supervisando localmente a sus “socios”. La veracidad de la información ofrecida en el portal de Kiva está sujeta al escrutinio de los acreedores. Por ejemplo, Nicholas Kristof, periodista del *New York Times* y

acreedor, viajó a Afganistán para visitar a los acreditados. Su testimonio es público. También existen innumerables testimonios de agradecimiento de los acreditados, lo que distingue particularmente a Kiva. Sin embargo, existe información académica que no ha sido ampliamente difundida acerca del impacto económico de los créditos otorgados en el pasado y de la manera como han afectado la vida de las personas y sus familias. En esta primera etapa de nuestra investigación, no fue posible visitar personalmente a nuestros acreditados, por tratarse de habitantes de pequeñas comunidades de otros países, pero en futuras investigaciones planeamos verificar sobre el terreno el impacto social del sistema. Entre las preguntas que serán formuladas a los acreditados se encuentran las relativas a los indicadores nacionales e internacionales de pobreza: ingresos monetarios; capacidad de consumo; porcentaje de los ingresos destinados a la alimentación, a la salud, a la vivienda, a la educación, a la satisfacción de otras necesidades básicas y a las oportunidades de inversión.

Como señalamos a lo largo de este trabajo, el único eslabón de la cadena Kiva que puede cobrar intereses y definir plazos de pago a los acreditados son los “socios locales”. Estos pueden actuar onerosamente con sus clientes para autofinanciarse. No cabe duda que se trata de una debilidad del sistema, pues no siempre los socios locales son confiables; sin embargo, Kiva cuenta con la política de suspender la colaboración con los socios que, a su juicio, se exceden en sus márgenes de ganancia. Mencionaremos un ejemplo. En febrero de 2008, la organización *Afrique Emergence & Investments* (en adelante *AE&I*) de Abidjan, Costa de marfil, comenzó a colaborar con Kiva como “socio local”. Muy pronto, los comisarios de cuentas de Kiva descubrieron que los importes de préstamo y los términos publicados en la página web correspondientes a los créditos validados a través de esta organización eran sistemáticamente incorrectos. Kiva envió sobre el terreno a un asesor en microfinanzas y a un administrador con el fin de investigar las irregularidades. Así fueron descubiertas graves deficiencias operacionales, la insuficiencia de los sistemas de información de gestión y lagunas en los controles internos. Más grave aún, Kiva verificó que las tasas de interés cobradas por *AE&I* a los acreditados estaban muy por encima de la tasa reportada de interés de 18% anual. Por ello decidió romper la

relación con *AE&I* y negoció el reembolso anticipado de los créditos. El pago final se recibió el 4 de julio del 2008. La versión de *AE&I* reconoce las diferencias operacionales, atribuidas a problemas en su sistema informático, pero niega que se tratase de un abuso intencional.

Otra cuestión crítica del sistema Kiva, relacionada con los “socios locales”, consiste en la penalización de aquéllos que incumplen sus obligaciones por causa de guerra o fuerza mayor. Es el caso de la organización *The Shurush Initiative*, dedicada a mejorar la situación en la banda de Gaza, Palestina, a través de ayuda financiera y técnica a las organizaciones locales de microfinanzas. Debido a la alta tasa de impago (57.16 %), Kiva canceló la relación con este “socio local” al cabo de 36 meses (la colaboración había comenzado en 2006).

¿Porqué Kiva prefiere financiar proyectos productivos?

Los estudios que evalúan el impacto social de la revolución microfinanciera observan que los créditos obtenidos no siempre son destinados para lo que fueron solicitados. Dadas las múltiples necesidades, imprevistos y urgencias que enfrentan los pobres, muchas veces estos recursos son aplicados para solventarlas, de ahí que el acceso y uso de los créditos provoque resultados negativos. El hecho de que Kiva se concentre en atender preferencialmente las oportunidades de inversión que identifican los pobres se apoya en las historias de éxito que reportan los “socios locales” y los propios beneficiarios, y explica que recurran repetidamente al financiamiento de Kiva. Hay otros estudios que demuestran que estos microempresarios dependen muchas veces del crédito de sus proveedores, volviéndolos vulnerables a los plazos y precios que les imponen. La liquidez financiera y la brevedad para la obtención del crédito que ofrece Kiva, en buena medida permiten resolver este obstáculo y fortalecer el proyecto de negocio.

La creación por parte de los pobres de sus propias fuentes de trabajo implica la creación de riqueza en forma de capital. Rutherford (2002) muestra que los pobres realizan múltiples combinaciones de fuentes para acumular pequeños montos de capital para establecer un negocio: ahorros, préstamos informales y salarios. Generalmente, no se trata de personas en pobreza extrema sino de pobres en mejores

condiciones -pobreza moderada- que se sienten capaces de ser productivos. Lo logran a través de la movilización de una serie de recursos interrelacionados: su capital humano, su capital social y su capital patrimonial (Easton 2005). Su capital humano puede incluir desde sus conocimientos empíricos sobre el mercado local, la experiencia acumulada en una actividad productiva heredada por generaciones o en trabajos informales que son una fuente de ingreso complementaria de sus ingresos salariales, hasta las habilidades comerciales o de oficio de los acreditados. Al solventar una iniciativa empresarial personal se respalda una oportunidad de inversión –el trabajo por cuenta propia- que genera un compromiso único con el proyecto de negocio. Si consigue tener éxito, es decir, perdurar, estabilizarse y expandirse, se activa un círculo virtuoso que permite satisfacer, gracias a que produce regularmente ingresos, las necesidades más básicas, las emergencias e imprevistos y las continuas oportunidades de inversión. Una pequeña inversión puede optimizarse, generar recursos excedentes y maximizar la inversión del capital financiero, que generalmente se interrelaciona con los otros tipos de capitales. Las iniciativas expuestas por Kiva muestran la gran variedad de rubros que descubren los pobres como oportunidades de inversión. Se trata de un camino mejor pavimentado de bienestar social y de desarrollo entendido como la expansión de las libertades.(Sen 2000).

Finalmente, es importante destacar que la experiencia de Kiva supone un grado de organización muy alto que es difícilmente repetible en México a corto y mediano plazos. Para constituir una plataforma mexicana de microcréditos vía internet sería necesario alcanzar acuerdos con instituciones de crédito mexicanas cuyas ganancias provienen en parte de financiar a los pobres y realizar transferencias, siempre a título oneroso; un sistema gratuito sería visto por ellas como un competidor indeseable. Por otro lado, uno de los grandes atractivos de Kiva es el ejército de prestamistas formado por las clases medias de los países desarrollados y dependiente de las redes sociales cibernéticas de esos países; estas personas estarían menos atraídas por una plataforma específicamente mexicana. Los anteriores argumentos implican que el modelo de microcréditos de ciudadano a ciudadano es difícilmente dissociable de la organización

estadounidense que lo ha puesto en marcha, de modo que beneficiarse plenamente de él en México supondría multiplicar los “socios locales” de Kiva y que las organizaciones mexicanas del sector privado y social participantes y, quizá, la banca de desarrollo que pretenda validar proyectos, acepten las reglas del juego establecidas por esta nueva transnacional de las microfinanzas. Si bien ello constituye un límite a la autonomía de gestión de las organizaciones nacionales, es necesario tomar en cuenta el atractivo especial que representan los solicitantes mexicanos para los cientos de miles de estadounidenses que participan en Kiva. Seidman observa que la presencia de inmigrantes indocumentados mueve a los ciudadanos del país receptor a otorgar mayor ayuda externa hacia los países expulsores, no sólo con fines altruistas sino también para frenar la inmigración ilegal.³ El hecho de que Kiva sea fundamentalmente estadounidense no es necesariamente una desventaja para los pobres en México.

Bibliografía

Afrique Emergence & Investments, "Why AE & I stopped working with Kiva".
Volume, DOI: http://www.aei-investissements.com/pdf/reaction_to_kiva_web.site.pdf

Easton, T. (2005). "The hidden wealth of the poor." *The Economist*.

Cadena Barquín, F. c. (2005). De la economía popular a la economía de solidaridad. . Tlaxcala, El Colegio de Tlaxcala.

Flannery, M. (2007). ""Kiva and the Birth of Person-to-Person Microfinance".
Innovations: 31-56.

Giddens, A. (2000 (1999)). Un mundo desbocado. México, Taurus Pensamiento.

ONU. (2006, Marzo 3, 2006). "Objetivos de Desarrollo del Milenio de la ONU."
Retrieved Marzo 3, 2006.

RobinsonS., M. (2004). La Revolución Microfinanciera. Finanzas sostenibles para los pobres. Lecciones de Indonesia. La industria emergente. México, Secretaría de Agricultura, Ganadería y Desarrollo Rural, Pesca y Alimentación (SAGARPA),

³ Seidman, Louis Michael, “Fear and loathing at the border”, en Schwartz, Warren (coordinador), *Justice in immigration*, Cambridge: Cambridge University Press, p. 144.

México, Instituto Nacional para el Desarrollo de Capacidades del Sector Rural, A. C. (INCA Rural), México, El Banco Mundial, Washington, D.C.

Rutherford, S. (2000). Los pobres y su dinero. México, La Colmena Milenaria.

Rutherford, S. (2002). MONEY TALKS: Conversations with Poor Households in Bangladesh about Managing Money. Working Paper Series. University of Manchester, Institute for Development Policy and Management. No. 45.

Seidman, L. M. (1995) "Fear and loading at the border". Justice in immigration. W. c. Shwartz. Cambridge University Press.

Sen, A. (2000). Desarrollo y libertad. México, Planeta.

Soto, H. d. (2001). El misterio del capital. México, Editorial Diana.

Zaid, G. (1995). Hacen falta empresarios creadores de empresarios. México, Editorial Océano.