

# Realidades para-bancarias del *Social Lending a la Hawala*

---

## NOTA TÉCNICA



Privado y Confidencial

Prohibida su Distribución sin Autorización Expresa del Autor

Los sistemas para-bancarios nacieron hace tiempo y se refuerzan continuamente por muy diferentes motivos. Puede reflexionarse sobre la base sociológica de los mismos y atenderlos como rarezas que se desarrollan fuera de nuestro sistema controlado y seguro, pero a ello podríamos objetar que es, quizás, el sistema bancario en su actual perfil el que es novedad y el que debe afianzarse para constituir la alternativa real a estos sistemas.

La fortaleza del sistema financiero fue puesta en entredicho hace poco más de un año. Algunas de las creencias más básicas y esenciales del sistema financiero que rodea a la economía real se descubrían, por primera vez desde los 70, artificiosas y endebles. Calificaciones dudosas, activos empaquetados y opacos, contabilidad bancaria flexible se añadían a cuestiones eternas como patrón oro o más nuevas como riesgos informáticos. El resultado fue una gran duda acerca de la estabilidad financiera y la solvencia del sistema, que los reguladores y supervisores se apresuraban a responder con cuantiosas sumas y técnicas de aislamiento de infectados por contagio de insolvencia de contrapartes. Los activos tóxicos se aprovisionaban y las entidades débiles eran ejecutadas, compradas o nacionalizadas.

Una noción clásica de la función bancaria sitúa a las mismas realizando la función de canalización o intermediación entre unidades económicas con superávit y las unidades con déficit de fondos. Si este proceso de circulación de fondos no se produce, la economía real se para y muere de sed. Ésta es la gran amenaza y la gran razón de medidas tan contundentes como las expuestas. Las entidades financieras son máquinas que no pueden parar.

Con este telón de fondo queremos analizar dos fenómenos opuestos en casi todo pero que, como denominador común, cuentan con una voluntad férrea de prescindir del mecanismo bancario para su funcionamiento. Uno de ellos es la *Havala* y otro los sistemas de préstamos P2P o *social lending*. Vayamos con el primero.

La *Havala* es un sistema alternativo de envío de fondos caracterizado por su estructura informal basada en una red de proveedores de servicios (*Hawaladars*). Milenaria, pre-bancaria y nacida en la India es un sistema paralelo que facilita el traslado de fondos de forma ajena al sistema bancario estructurado y que hoy es usado de forma masiva en todo el globo.

Además, dado su carácter ajeno al mundo bancario se ha convertido en una potencial herramienta de movimiento de fondos ilegales que facilita de manera significativa el lavado de dinero en su concepto más amplio.

Pero el sistema *Havala* es más: es un sistema que ampara diariamente millones de transacciones ordinarias, legal en multitud de países, y que supone la herramienta principal de financiación del tercer mundo (que cuenta con emigrantes en el primero) al dar soporte al traslado de fondos de expatriados.

Las transacciones de la *Havala* y sistemas similares son rápidas, anónimas y prácticamente indetectables. Su funcionamiento está basado en la relación de confianza de los miembros de la red de *Havala*. No requiere la puesta en circulación de ningún activo financiero o efecto negociable.

Tampoco requiere traslado real de fondos físicos ni electrónicos. El dinero se moviliza desde un país y se recibe en otro pero es la red de *Havala* la que entrega fondos en el país destino sin necesidad de “sacarlos” del país origen.

Es cierto que el sistema *Hawala* no está únicamente relacionado con movimientos de fondos de particulares sino que existen diferentes niveles de *Hawala* adaptados a las necesidades de, por ejemplo, corporaciones empresariales que requieren sistemas flexibles y no los encuentra en sus países.

El sistema tiene atractivos como servicio. Menos costoso, más cercano para la persona no bancarizada y mucho más rápido. Pensemos en la recepción de una transferencia en un pueblo de Pakistán o Vietnam, que no cuenta con sucursales, agentes ni estructuras oficiales.

El sistema de *Hawala* es un sistema tradicional evolucionado que sobrevive a un mundo ordenado a través del sistema financiero y de la supervisión administrativa. Las razones las debemos buscar en la sociedad y sus cambios no siempre bien digeridos. Aunque la velocidad a la que hoy se comunican patrones culturales o se desplazan y ubican las personas no tiene precedentes, el ritmo de asimilación real es menor. Así, la nueva entrada en la sociedad no siempre viene acompañada de integración y surgen micro-sociedades paralelas. Un ejemplo patente y notorio es la China en España.

Las consecuencias económicas de la *Hawala* son importantes, aunque de difícil cuantificación. (Miles de millones de dólares sin incurrir en error, son cifra manejadas por organismos especializados como el FMI o la INTERPOL).

Por esbozar el impacto en la realidad que vivimos, pensemos en esa cantidad de dinero saliendo de un sistema económico desarrollado y llegando a otro de un país subdesarrollado, deficitario, en bancarota y generando riqueza fuera de control económico y fiscal.

En la línea de la construcción de un sistema paralelo, por necesidad, nace la idea de los préstamos entre particulares. Muy viejos, tan viejos como la banca misma, la financiación sin intermediarios está en el origen de los primeros prestamistas que hoy se redefinen, a veces, desde una perspectiva social. Aunque hay varias modalidades, la característica común más relevante es el ánimo de financiar a otro, obteniendo a cambio bien una rentabilidad económica, bien un retorno espiritual. El segundo caso es el que pone en funcionamiento entidades como KIVA que propone un esquema de préstamo social que pivota sobre la idea de microcrédito, con pequeños préstamos de particulares que salen en ayuda de pequeños proyectos.

Derivadas posteriores enfatizan las características tecnológicas y el mundo de la red social y *web 2.0*, construyendo redes de financiación basadas en sitios *web* en los que se casa oferta y demanda.

Estos modelos nos son más que plataformas de préstamos que juegan sobre la desintermediación de la banca para proponer mejores condiciones a prestamistas y prestatarios sin que necesariamente entren en relación directa. Es un sub-modelo de las subastas que también ofrece sistemas de reputación comunitaria para evaluar los préstamos. Modelos de préstamo entre particulares son *Prosper* y *Leading Case*, de EE.UU, así como *Zopa*. Estas entidades son realmente agentes de acuerdo, muy sistematizados y enfundados en nuevas tecnologías, que realizan la función de facilitar la transacción entre dos partes. Otro de los oficios tradicionales que, por cierto, lleva décadas siendo facilitado en el “submundo” para-bancario por las denominadas empresas de intermediación financiera.

Una tercera modalidad, en España personalizada por [partizipa.com](http://partizipa.com) (aunque es joven para afirmarlo), es la de facilitar financiación para proyectos productivos. Desposeído del carácter de caridad que sí contenía KIVA y sus microcréditos y del estilo de financiación a particulares, es quizás la modalidad más interesante en su concepto. Se trata de facilitar la canalización que dejó, teóricamente, de producirse a raíz del *credit crunch*, a las empresas o proyectos necesitados de financiación (muchos pensarán en un modelo de pequeños *business angels* y acertarán).

© Pedro Cervera Ruiz