



Facultad de Ciencias Económicas y Empresariales

ANÁLISIS DE LOS SISTEMAS DE MICROCRÉDITOS PARA MUJERES EN LATINOAMÉRICA: CRÉDITOS CON RESPONSABILIDAD INDIVIDUAL VS CRÉDITOS DE RESPONSABILIDAD GRUPAL. EL CASO DE MICROWD

Autor: Sara Cortés Alberte

Director: Dr. D. Jorge Martín Magdalena

MADRID | Junio 2021

ÍNDICE

ÍNDICE DE GRÁFICOS	4
ÍNDICE DE TABLAS.....	4
GLOSARIO DE ABREVIATURAS.....	5
RESUMEN	6
ABSTRACT	6
CAPÍTULO I: INTRODUCCIÓN.....	7
1. Planteamiento y justificación de la cuestión.....	7
2. Objetivos de la investigación.....	7
3. Metodología de la investigación.....	8
CAPÍTULO II: MARCO CONCEPTUAL	9
1. Estado de la cuestión	9
2. Conceptos básicos	10
2.1. Definición de microcrédito.....	10
2.2. Historia microcrédito.....	13
2.3. Microcrédito y la COVID-19	16
3. Microwd	18
3.1. Cómo funciona	18
3.2. Modelo de negocio de Microwd.....	23
4. Microcrédito individual	25
5. Microcrédito colectivo.....	26
6. Competencia	29

6.1. Caja Popular Mexicana	30
6.2. Tuio, del Santander.	32
6.3. Financiera FDL	33
6.4. Fundación Microfinanzas BBVA.....	35
6.5. Kiva	36
1.1. Promujer.....	39
CAPÍTULO III: PLANTEAMIENTO Y ANÁLISIS DE HIPÓTESIS EN BASE A OTROS ESTUDIOS.....	40
1. Planteamiento de hipótesis	40
2. Universo y muestra de datos.....	41
3. Variable de análisis.....	42
4. Resultados y verificación de hipótesis.....	43
BIBLIOGRAFÍA.....	47

ÍNDICE DE GRÁFICOS

Gráfico 1. Cuota del mercado global de las microfinanzas.....	13
Gráfico 2. Objetivos de Desarrollo Sostenible que cumple Microwd.....	19
Gráfico 3. Euros invertidos y número de créditos otorgados por Microwd	24
Gráfico 4. Porcentaje de Mujeres prestatarias en el Banco Grameen.....	28
Gráfico 5. Competencia de Microwd.....	30

ÍNDICE DE TABLAS

Tabla 1. Cartera México en euros.....	22
Tabla 2. Ejemplo cómo funciona un microcrédito en Microwd.....	25
Tabla 3. Tipos de créditos que ofrece Caja de ahorro mexicana.....	31
Tabla 4. Tipos de créditos que ofrece Financiera FD.....	34
Tabla 5. Entidades Fundación Microfinanzas BBVA.....	36
Tabla.6 Ejemplo cómo funciona un microcrédito en Kiva.....	38
Tabla 7. Tipos de créditos que ofrece Promujer.....	39

GLOSARIO DE ABREVIATURAS

CEPAL: Comisión Económica para América Latina y el Caribe

GDRC: Centro de Investigación del Desarrollo Global

MAYAS: Asociación de Maestros y Alumnos solidarios

IMF: Instituciones Microfinancieras

ONG: Asociación No Gubernamental

ROSCA: Rotating Savings and Credit Association

RESUMEN

El presente trabajo de investigación analiza la importancia del microcrédito, el origen y su diferenciación con las microfinanzas, asimismo su historia. Se hace énfasis en la compañía Microwd, plataforma de financiación de mujeres emprendedoras a través de la herramienta del crowdfunding.

A lo largo de la historia, el crédito de responsabilidad colectiva ha tenido más renombre y ha sido el más utilizado, variables como la seguridad de que va a ser devuelto el préstamo ya que son varias personas en lugar de una, las que tienen que hacer frente en caso de impago, han hecho que sea tan famoso, pero tras analizarlo a fondo se concluye la idoneidad del microcrédito de carácter individual frente al de responsabilidad colectiva.

Palabras clave: microcrédito, responsabilidad individual, responsabilidad colectiva, mujer, préstamo.

ABSTRACT

This research paper analyzes the importance of microcredit, its origin and its differentiation with microfinance, as well as its history. Emphasis is placed on the company Microwd, a financing platform for women entrepreneurs through the crowdfunding tool.

Throughout history, the collective responsibility credit has had more popularity and has been the most used, variables such as the security that the loan will be repaid since there are several people instead of one, which have to face in case of default, have made it so famous, but after analyzing it in depth, the suitability of individual microcredit versus collective responsibility is concluded.

Keywords: microcredit, individual responsibility, collective responsibility, women, loan.

CAPÍTULO I: INTRODUCCIÓN

1. Planteamiento y justificación de la cuestión

Desde hace tres décadas, el microcrédito ha tenido un enorme éxito en la reducción de la pobreza a nivel mundial. Es una herramienta financiera basada en la confianza que ha posibilitado el acceso a crédito a personas que tienen ingresos muy bajos (Alonso Patiño, 2008), puede otorgarse tanto a una persona como a un grupo de personas, para que puedan desarrollar su negocio o iniciarlo, y el monto es bajo a comparación de otros préstamos. Su origen se remonta a Bangladesh de la mano de Muhammad Yunus, el fundador de banco Grameen, donde alcanzó su eficacia e hizo posible su expansión en todo el mundo.

Según la Comisión Económica para América Latina y el Caribe, CEPAL, una de cada tres personas vive bajo el umbral de pobreza, y de cada diez personas, ocho son vulnerables, además, tras la crisis provocada por la COVID-19, esta situación ha empeorado. En el estudio de Staff (2021) se indica que 118 millones de mujeres en Latinoamérica estarán en situación de pobreza, lo que supone un 22% más con relación al año 2020 (Bravo et al, 2020).

Es por esto, que en esta situación tan negativa Microwd, empresa española de crowdlending solidario centrada en la financiación de mujeres emprendedoras, como medio para erradicar la pobreza en áreas necesitadas de Latinoamérica, entra en juego para poder ayudar a estas mujeres, dándoles las herramientas de financiación necesarias para poder salir adelante. Por lo que esta empresa lo que hace es conectar a inversores que buscan rentabilidad con mujeres emprendedoras de Latinoamérica.

2. Objetivos de la investigación

En este trabajo se pretende ofrecer un análisis detallado de la empresa Microwd¹, una compañía centrada en la conexión de vidas de mujeres latinoamericanas; especialmente en Perú, Nicaragua, Costa Rica, México y Uruguay; decididas a emprender con potenciales inversores. Así, se expondrá su funcionamiento y metodología. En concreto, se hará referencia a los parámetros utilizados como referencia, por parte de la compañía, a la hora de seleccionar los proyectos a financiar.

¹ Microwd. (2019). Recuperado 22 de enero de 2021, de <https://www.microwd.es/nosotros/>

Desde un punto de vista socio-cultural, se busca la exposición de conceptos esenciales en el entorno financiero relativo a las microfinanzas, así como las funciones llevadas a cabo por la empresa. De esta forma, se hace visible la gran función social realizada por la empresa y su implicación en la vida de cientos de mujeres en economías en vías de desarrollo.

Se busca explicar diferentes conceptos financieros, ponerlos en contexto de la empresa al mismo tiempo que explicar su modelo de negocio, en qué consiste la responsabilidad individual de las mujeres como la responsabilidad solidaria, analizar la competencia de esta empresa, diferenciando los modelos de negocio que llevan y que tipo de responsabilidad debe llevar a cabo la mujer.

En la empresa Microwd los microcréditos que otorga son de responsabilidad individual, por lo que en este trabajo se va a exponer este tipo de responsabilidad, pero más adelante se hará la comparativa con la responsabilidad colectiva y el debate que hay en ese tema, y al final habrá una conclusión, que consiste en la afirmación o negación de que la responsabilidad individual es lo más acertado.

3. Metodología de la investigación

Este estudio consta de una exposición narrativa de la realidad investigada a partir de una revisión de la literatura sobre los microcréditos, especialmente aquellos dirigidos a mujeres, sobre el sector financiero informal y la exclusión financiera en el contexto de Latinoamérica.

Para poder llevar a cabo este estudio, se aplicó una metodología principalmente de carácter cualitativo. Empezando por la recolección de información relativa a los microcréditos, y toda la información proporcionada por la empresa Microwd, durante varias semanas, se mantuvieron reuniones con empleados de la compañía para poder juntar todos los datos necesarios para realizar este trabajo. Se recopiló toda aquella literatura acerca del tema de microfinanza y de microcréditos, buscando siempre artículos y análisis de autores que representen a diferentes países.

Además, se hizo uso de las bases de datos que la universidad Pontificia Comillas ofrece, como SABI, EconLit, y por otro lado la base de datos de Google Scholar.

A continuación, se ha hecho un trabajo de comparación sobre los diferentes tipos de responsabilidad, y a continuación un análisis del mismo, para poder llegar a una conclusión.

CAPÍTULO II: MARCO CONCEPTUAL

1. Estado de la cuestión

Los microcréditos son una herramienta financiera² que ha sido usada durante muchos años, siendo un mecanismo para mejorar las condiciones de vida y a la misma vez la posibilidad de generar riqueza, y así poder reducir en el mundo los enormes niveles de pobreza que hay en la actualidad.

El concepto de los microcréditos es bastante sencillo, se trata pues de facilitar el acceso a financiación a toda aquella gente que lo necesita, es toda una revolución en materia de financiación, se aleja de los subsidios estatales, y propone acercarse en gran medida a la autofinanciación.

Existe una amplia literatura acerca de esta temática, dentro de la cual destaca el estudio de Rahman, 2019, entre otros, que nos dan una amplia perspectiva de la influencia de los microcréditos en nuestra sociedad.

Una vez adentrados en el tema de los microcréditos, debemos cruzar el Atlántico y ver cómo es la situación en Centroamérica y Suramérica, ya que la empresa analizada trabaja principalmente en países situados en esos territorios. Partiendo de la base de que la situación no es la idónea, sumado con la pandemia de la Covid-19, hace que estemos en una situación de grandes brechas estructurales. Entre otras cifras, un 80% de los

² BBVA ESPAÑA. (2021, 16 marzo). Qué son los microcréditos y cómo ayudan a fomentar el emprendimiento. Recuperado 5 de junio de 2021, de <https://www.bbva.es/finanzas-vistazo/economia-y-valores/que-son-los-microcreditos-y-como-ayudan-a-fomentar-el-emprendimiento.html>

latinoamericanos viven en situación de vulnerabilidad, y esto se agrava en las zonas rurales y aquellas donde hay presencia de poblaciones indígenas³.

2. Conceptos básicos

2.1. Definición de microcrédito

Un microcrédito es la concesión a la gente más desfavorecida, es decir, aquellas personas que tienen un reducido nivel de recursos económicos, de un pequeño préstamo que les ayuda a establecer o incluso expandir un pequeño negocio. No se quiere aliviar la pobreza por así decirlo, sino que el fundamento es promover el desarrollo económico local y asimismo el progreso social. Es una fuente de empoderamiento que consigue alcanzar el objetivo de la equidad, da derecho a las mujeres a acceder a estos recursos, y además a la sostenibilidad, ya que supone estabilidad y la independencia económica. (Rahman, 2019).

El libro de F.J.A. Bouman de 1990 describe el crédito de microcrédito como "pequeño, corto y sin garantía": la microfinanciación es la concesión de préstamos muy pequeños que se devuelven en plazos cortos, y es utilizada esencialmente por personas y hogares de bajos ingresos que tienen pocos activos que puedan utilizarse como garantía. Históricamente, los sistemas de crédito han sido muy diversos en cuanto a su orientación, funciones, arraigo, escalas, significados sociales e instituciones e ideologías que los regían. Bouman señala que muchas de las prácticas actuales de microfinanciación, de hecho, se derivan de las transacciones de crédito mutuo basadas en la comunidad, que eran impulsadas por los pares, basadas en la confianza y en el préstamo y el reembolso sin garantía. Los proveedores de crédito transaccional (por ejemplo, los prestamistas), mutuo como las ROSCAS, Rotating Savings and Credit Association, o personal (por ejemplo, los amigos y vecinos) siempre han prestado a los pobres, proporcionando la calidad y la cantidad adecuadas de crédito en el momento y el lugar adecuados, a los hogares de bajos ingresos.

³ Montes, R. I. F. (2021, 4 marzo). La pobreza extrema en Latinoamérica marca su máximo en 20 años por el coronavirus. Recuperado 9 de junio de 2021, de <https://elpais.com/economia/2021-03-04/la-pobreza-extrema-en-latinoamerica-sera-la-mas-alta-en-20-anos-por-el-coronavirus.html>

Los microcréditos van dirigidos a aquellas personas que no pueden acceder a la banca tradicional, ya que carecen de garantías, de un empleo estable además de un historial crediticio. En el pasado, la gente que vivía en situación de pobreza solo tenía acceso al capital a través de prestamistas usureros, lo cual era algo que carecía de justicia. Pero ahora en la actualidad esto ha cambiado. (Fishman J. 2020).

Las instituciones de microfinanciación⁴, IMF, no están constituidas de una forma uniforme, puede haber organizaciones sin ánimo de lucro, por otro lado, cooperativas, bancos comerciales privados y también instituciones financieras no bancarias.

Por otro lado, hay que diferenciar el término microcrédito con el de microfinanzas, este último es un término mucho más amplio, que engloba los esfuerzos por captar los ahorros de los hogares con bajos ingresos. Las microfinanzas recogen los microcréditos, microseguros⁵, las transferencias y los ahorros. Las microfinanzas, son un amplio abanico de servicios financieros que se prestan a las personas de bajos ingresos que no pueden acceder a los servicios bancarios y afines. Ayuda a los pobres a satisfacer sus necesidades básicas y los protege de cualquier riesgo. Aumenta la renta per cápita, fomenta el empoderamiento de las mujeres⁶ proporcionando ayuda económica a largo plazo, y por tanto, aboga por la igualdad de género.

Tanto la microfinanciación como el microcrédito tienen como objetivo aumentar el acceso al capital financiero de aquellas personas y empresas que no pueden acceder a los servicios tradicionales. Este acceso al capital financiero permite generar ingresos, desarrollar empresas o mejorar servicios sociales como la educación o la sanidad.

Los países más pobres, son aquellos que hacen mayor uso de las herramientas microfinancieras. Para 2025 hay una previsión según el estudio de Report Linker (2019),

⁴ Eva Terberger. (2003, diciembre). *Instituciones de microfinanciación en el desarrollo de mercados financieros*. Heidelberg, Alemania.

⁵ Velasco, J. R., y Crapivisky, J. C. (2009). Las microfinanzas y los microseguros en América Latina y el Caribe: situación y perspectivas.

⁶ García-Horta, J. L., y Zapata-Martelo, E. (2012). El papel de las microfinanzas en la pobreza y desigualdad de las mujeres. *Ra Ximhai*, 8(1), 101-111.

que este mercado de microfinanciación llegue a los 313.700 millones de dólares, entre 2020 y 2026 se prevé un crecimiento del 14.8%.

La brecha de desigualdad sigue creciendo, si comparamos a los multimillonarios con el 50% de la población en pobreza⁷, cada vez la diferencia se pronuncia más. Hay un alarmante crecimiento de personas que no tienen ningún registro bancario, es decir no están bancarizadas. De los 3.000 millones de personas que viven en situación de pobreza, únicamente un 20% tienen microfinanciación disponible.

Entre otras cifras, en el año 2018, 139,9⁸ millones de personas se vieron beneficiadas gracias a la microfinanciación en comparación con los 98 millones en 2009. El 80% representa a las mujeres, y por otro lado un 65% supone prestatarios rurales.

En el Banco Grameen de Bangladesh, el 94%⁹ de sus clientes son mujeres. Ya que uno de sus mandatos es prestar primero a los más pobres, y las mujeres están dentro del grupo más marginado de pobres.

La base de datos Global Findex, la cual trata datos complejos del mundo sobre cómo los adultos ahorran, piden dinero prestado, pagan sus deudas y sobre la gestión del riesgo, 1.700 millones de personas viven excluidas financieramente, y un 56%¹⁰ representa a las mujeres.

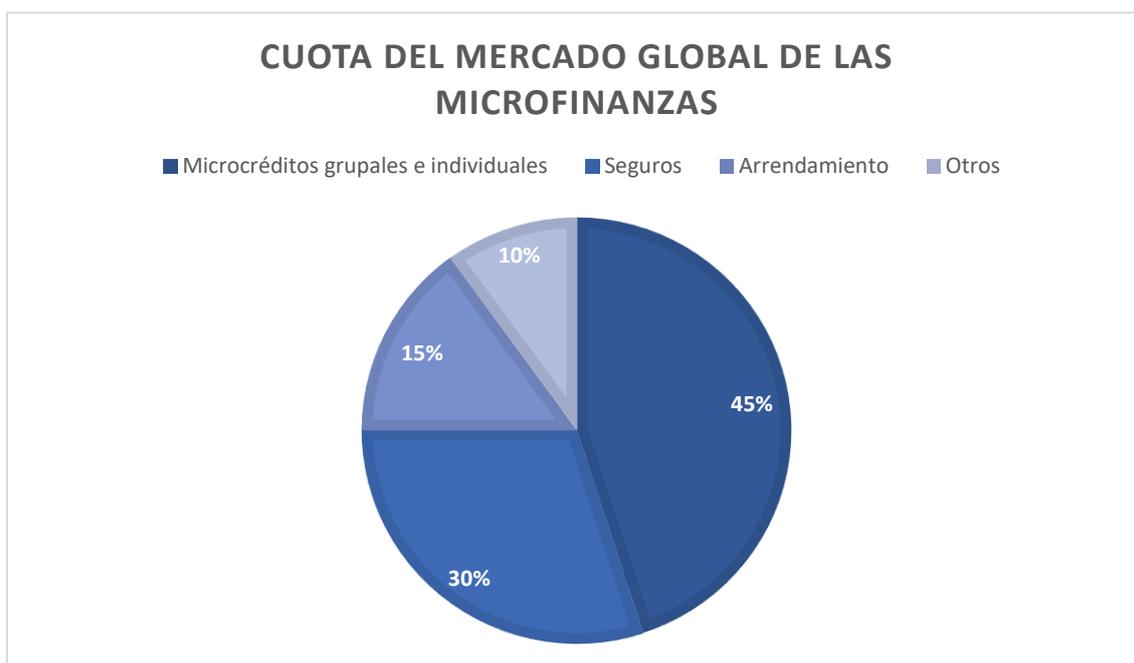
⁷ La mitad de la población vive con menos de USD 5,50 al día. (2018, 17 octubre). Recuperado 7 de junio de 2021, de <https://www.bancomundial.org/es/news/press-release/2018/10/17/nearly-half-the-world-lives-on-less-than-550-a-day>

⁸ Comuniación. (2019a). Situación Global de las Microfinanzas. Recuperado 7 de junio de 2021, de <https://www.asociacionmicrofinanzas.org/noticias/54-jornada-de-introduccion-al-dia-europeo-de-las-microfinanzas>

⁹ Grameen Bank, Bangladesh. (2017). Recuperado 7 de junio de 2021, de <https://www.gdrc.org/icm/grameen-supportgrp.html>

¹⁰ World Bank Group. (2018). *The Global Findex Database 2017*. Washington , United States.

Gráfico 1. Cuota del mercado global de las microfinanzas



Fuente: Adaptado de OMR Global¹¹

Una de las características de las microfinanzas es que sus principales clientes son las mujeres, por lo que existen programas solo para ellas (García y Díaz, 2011). Las causas son diversas y dependen mucho de las características sociales de los países, pero uno de los hechos más obvios es que las mujeres han mostrado una mejor gestión crediticia, una tasa de reembolso más alta y una alta capacidad de ahorro (Ledgerwood, 1998). Saber que, en la mayoría de estos países, aunque la mujer sufre violencia sexual, es verdadero que es la cabeza de la familia¹².

2.2. Historia microcrédito

Los mecanismos para otorgar préstamos a las poblaciones con bajos recursos, han existido durante miles de años en Asia. Los monjes franciscanos en el siglo XV, en

¹¹ Convergences. (2019, febrero). MICROFINANCE BAROMETER (10). Recuperado de https://www.convergences.org/wp-content/uploads/2019/09/MicrofinanceBarometer-2019_web-1.pdf

¹² Inglada-Galiana, M. E., Sastre-Centeno, J. M., y De Miguel-Bilbao, M. C. (2015). Importancia de los microcréditos como instrumento de financiación en el desarrollo social. Revista Científica Guillermo de Ockham, 13(2), 89-100

Europa, decidieron formar los Montes de Piedad para poder reintegrar a aquella gente que estaba desplazada, las poblaciones más pobres. En Brasil, en el año 1973 en la ciudad de Recife, que la ONG llamada Acción Internacional, tomó la decisión de prestar dinero a aquella gente que viva en situación de pobreza, un nicho de mercado que los bancos no daban préstamos. La tasa de devolución de dichos microcréditos alcanzó un 99,5%, y poco a poco durante 14 años la ONG logró expandirse a través de los socios locales a 14 países de Latinoamérica (Lorenzo, 2016). Dicho esto, la historia del origen del microcrédito se puede encontrar en diferentes partes del mundo, pero la más conocida es la de Muhammad Yunus y la fundación del banco Grameen Bangladesh.

El microcrédito moderno, se suele asociar al modelo del Banco Grameen, desarrollado por Yunus, el cual era economista de la universidad de Vanderbilt, daba clases al sureste de Bangladesh, en la universidad de Chittagong, debido a la hambruna en su país, hizo que renunciara a su carrera en el ámbito de la economía y dio paso así en 1976 a una serie de experimentos por parte de Yunus en una serie de hogares con bajos recursos¹³.

En la zona rural de Bangladesh, antes de la introducción del crédito institucional, había principalmente dos tipos de fuentes de crédito, por un lado, los bancos comerciales y por otro los prestamistas. Los bancos comerciales no eran una opción para los más pobres ya que requerían a cambio del préstamo, una garantía y los prestamistas pedían a cambio altos intereses. Debido a esto comenzó con los experimentos en la ciudad de Jobra con una mujer que se dedicaba a hacer taburetes de bambú. En un principio, la mujer al no poder permitirse la compra de dicho material le pedía dinero prestado a una tercera persona, la cual tenía la condición de que el producto final debía ser vendido al precio que dicha persona considerara adecuado. El problema deriva de la imposibilidad de la mujer de vender el producto a otros clientes, debía hacerlo a esta tercera persona, por lo que este comerciante se aprovechaba de la situación y pagaba un precio que a duras penas cubría el coste de los materiales. Yunus llegó a la conclusión que, si dicha mujer tuviera un pequeño capital del trabajo, podría trabajar para sí misma y obtener un excedente que anteriormente se lo quedaban terceros.

En palabras de Yunus cuando se acercó a las zonas de rurales de Bangladesh,

¹³ Ashta, A. (2009). Creating a world without poverty: Social business and the future of capitalism. *Journal of Economic Issues*, 43(1), 289.

“Los hambrientos no corearon ninguna consigna. No exigieron nada de nosotros, los bien alimentados de la ciudad. Simplemente se tumbaron muy tranquilamente en nuestras puertas y esperaron a morir. Hay muchas formas de morir, pero morir de hambre es la más inaceptable. De inanición es la más inaceptable de todas. Ocurre en cámara lenta. Segundo a segundo, la distancia entre la vida y la muerte se hace cada vez más pequeña, hasta que las dos están tan cerca que apenas se puede distinguir la diferencia. Como el sueño, la muerte por inanición ocurre tan silenciosamente, tan inexorablemente, que uno que uno ni siquiera siente que está ocurriendo. Y todo por falta de un puñado de arroz en cada comida”¹⁴.

Decidió así prestar dinero de su propio bolsillo, y se dio cuenta que con eso era suficiente para que la gente pudiera llevar a cabo las actividades básicas comerciales. Se dio cuenta de que los prestatarios no solo se beneficiaban del acceso a estos pequeños préstamos, sino que también devolvían la cantidad prestada de forma fiable, aunque no pudieran ofrecer algún tipo de garantía. Intentó persuadir al banco que estaba situado en el campus de la universidad para que dejara dinero a los más pobres, pero el banco dijo que no valía la pena, que al no tener historial bancario/crediticio, sin garantías y que ni siquiera podrían rellenar el papeleo, que no se tomarían la molestia en hacer esto. Por lo que Yunus se convirtió en el prestamista, el banco le prestaría el dinero a él y luego él se lo daría a los más necesitados en forma de préstamo, toda esta gente al final pagó sus préstamos a tiempo, porque lo que Yunus estaba gratamente sorprendido.

Yunus tenía un acuerdo con el Banco Agrícola de Bangladesh, el cual abrió una sucursal, llamada Grameen, y serviría como experimento para poder llevar a cabo este programa de microcréditos. Entre los años 1976 y 1979 el proyecto llevado a cabo tuvo resultados positivos, el nivel y calidad de vida de más de 500 personas fue incrementado gracias a los microcréditos. tanto fue el éxito que en el año 1979 otros bancos decidieron unirse en el proyecto por lo que esto hizo que se expandiera a otros territorios no solo en la aldea de Jobra. (Jolis, 1996).

El modelo de negocio fue exitoso, ya que era la misma velocidad la que crecían los clientes a la misma vez que los empleados del banco, a los cuales también se le daba una

¹⁴ Nobel-Prize Winner on the Power of Microcredit. (2006, 21 noviembre) Recuperado 8 de marzo de 2021, de <https://www.npr.org/templates/story/story.php?storyId=6519553>

formación necesaria, ya que esta sucursal de banco era atípica. Oficialmente en 1983 nació Grameen Independiente, ya que se aprobó una ley especial para su creación. Los objetivos que quería conseguir Muhammad Yunus eran los siguientes, por un lado, facilitar el acceso a préstamos tanto a hombres como a mujeres sin tener que ofrecer una garantía a cambio. Asimismo eliminar la explotación de aquellas personas más desfavorecidas, también se quería aumentar las posibilidades de autoempleo ya que el desempleo en las zonas rurales de Bangladesh era muy elevado , las mujeres eran un colectivo que estaba apartado, por lo que se quiso poder ofrecer oportunidades a estas mismas , Demostrar la “no validez” teórica del círculo vicioso de la pobreza: “renta baja, ahorro bajo, inversión baja, renta baja”, y demostrar que éste puede ser invertido de la siguiente manera: “renta baja, inyección de crédito, inversión, incremento de renta, incremento de ahorro, incremento de inversión, mayor renta” (Hague, 1988:29).

La palabra grameen en bengalí significa rural. El Grameen Bank es un banco creado con el objetivo de conceder créditos a la gente pobre de Bangladesh que no tiene garantías físicas.

Por su gran trabajo, Yunus ganó el Premio Nobel de la Paz en el año 2006 y además también ganó el Príncipe de Asturias de la Concordia, en reconocimiento a su lucha insaciable por una economía con justicia para las clases menos favorecidas.

En la década de los 80, tuvo gran éxito este plan de microcréditos entre las mujeres pobres y acompañado por diferentes estudios (R.I. Rahman 1986; Hossain 1988; Shehabuddin 1992; Fuglesang and Chandler 1993; Mizan 1994) han contribuido a que se haya podido expandir a nivel mundial este concepto. A medida que este programa fue ganando popularidad, en todo el mundo se fueron desarrollando iniciativas parecidas a esta.

El 15 de diciembre de 1998, la Asamblea General de la ONU, se proclamó como el “Año internacional del Microcrédito”, el año 2005. Una vez proclamada fecha tan importante, se hizo un llamamiento para fomentar aquellos programas de microcréditos en todo el mundo.

2.3. Microcrédito y la COVID-19

La pandemia, además de haber causado estragos en la mayoría de los sectores, tuvo un impacto negativo con relación a los microcréditos, muchos de los prestatarios, los cuales habían firmado un contrato en el que estaban obligados a devolver de forma semanal la

cuantía del microcrédito, pero debido a la fuerte crisis, no podían hacer frente a dicha situación. Lo que se hizo en muchos países, como India o Pakistán, fue retrasar la fecha de devolución del préstamo, aliviando a todos los clientes y quitándoles presión, según Economics Observatory (2021).

“Se estima que la crisis del coronavirus conducirá a la mayor contracción de la actividad económica en la historia de América Latina, generando que aproximadamente 45 millones de personas vuelvan a caer en la pobreza. Los avances en la erradicación de la pobreza de las últimas tres décadas se han ralentizado casi a la mitad” (Promujer, 2020)

Las IMF han estado sometidas a muchos retos, como dificultad a la hora del reembolso, el mismo cobro del reembolso, poder tener un encuentro cara a cara con los clientes y darles a continuación asistencia técnica, en resumen, esto devino en un declive en el rendimiento de las carteras para las IMF. Como bien sabemos, la COVID19 no afecta a todos los países por igual, aquellos con menos recursos se vieron más en peligro, y esto está directamente relacionado con las IMF.

Aquí también depende de que tan avanzadas tecnológicamente estén dichas empresas, si cuentan con numerosas herramientas para salir adelante y poder hacer uso por ejemplo de ZOOM para dar charlas a los prestatarios, o para llevar a cabo las reuniones de grupo tan importantes en la responsabilidad de carácter grupal. En cambio, los que se vieron realmente afectados son aquellos, que basan su modelo de negocio en métodos tradicionales, de contacto físico¹⁵.

Las mujeres, además se han visto gravemente afectadas por esta situación ya que ha habido más despidos¹⁶ de mujeres que, de hombres en esta difícil época, provocando que haya una notable pérdida de ingresos y además mayor dificultad a la hora de acceder a

¹⁵ Impact of COVID-19 Pandemic on the Microfinance Sector in Europe: Field Analysis and Policy Recommendations. (2020, septiembre). <https://mfc.org.pl/wp-content/uploads/2020/10/Impact-of-COVID19-on-MF-sector.pdf>

¹⁶ SandriBarcelona, P. M. (2020, 26 julio). El coronavirus ha mandado al paro a más mujeres que hombres. Recuperado 7 de junio de 2021, de <https://www.lavanguardia.com/economia/20200726/482523038507/desempleo-coronavirus-pandemia-hombres-mujeres-desigualdad-mckinsey-brecha.html>

prestaciones sociales. Al cancelarse las clases, los niños tenían que quedarse en casa, y la mayoría de veces eran las madres las que estaban a cargo de los mismos, por lo que sumando el trabajo no remunerado que supone trabajar en el hogar, las tareas domésticas y demás, supuso un alto nivel de estrés y ansiedad en estas mujeres. Además, ha sucedido un terrible fenómeno y es que la violencia doméstica se ha visto aumentada en esta época.

3. Microwd

3.1. Cómo funciona

“Da al necesitado un pan y una flor: el pan para poder vivir, la flor para querer vivir”, palabras de Alejandro Moreno, fundador de Microwd.

Microwd¹⁷, compañía con sede central en España, es una Fintech que busca conectar mujeres extraordinarias y responsables de América Latina, en concreto en Perú, Nicaragua, Costa Rica, México y en Uruguay, con inversores que buscan no sólo rentabilidad, sino también impacto social. No consiste en una ONG, sino que es una empresa competitiva con el mercado de valores y crea una situación en la que ambos jugadores salen ganando. La misión de esta empresa es mediante la prestación de servicios financieros, acelerar el desarrollo de las comunidades que más lo necesitan.

Empezó como una ONG, fundada por Alejandro de León, fundador también de Microwd, llamada Asociación de Maestros y Alumnos solidarios (MAYAS), en la cual se otorgaban a niños de Nicaragua y Bolivia becas. Por lo que, en 2014, Alejandro decide visitar a las familias y descubre que un 85% de las madres le habían pedido un microcrédito. Dada la situación, comienza dando dinero de su propio bolsillo y más adelante se funda Microwd.

Microwd es una plataforma de crowdfunding, dicho término se encuentra definido en el Diccionario Panhispánico del Español Jurídico, crowdfunding es una “forma de financiación colectiva mediante la participación de muchas personas en algún proyecto empresarial a cambio de algún tipo de retribución o compensación. Literalmente, crowd significa multitud y funding financiación. Entendida en ese sentido amplio, engloba otras

¹⁷ Microwd. (2019). Recuperado 4 de febrero de 2021, de <https://www.microwd.es/impacto/>

formas participativas como puede ser el crowdequity, el crowlending, o el crowdfunding en sentido estricto, que es una forma de financiación en la que las personas interesadas en el proyecto reciben a cambio de su aportación una compensación no dineraria como puede ser un email de agradecimiento”.

Microwd busca el desarrollo profesional y personal de la mujer latinoamericana, mujeres con ganas de emprender y montar negocios en su comunidad que carecen de oportunidades y productos adaptados a sus necesidades.

La Organización de las Naciones Unidas, aprobó en 2015 la Agenda 2030 sobre el Desarrollo Sostenible, consiste en que todos los países se comprometan a mejorar la vida de cada persona, dicha Agenda tiene 17 Objetivos, llamados Objetivos de Desarrollo Sostenible, los cuales , ocho están relacionados con la mujer, estos son; el fin de la pobreza, hambre cero, salud y bienestar, educación de calidad, igualdad de género, trabajo decente y crecimiento económico, reducción de desigualdades, y alianzas para lograr los objetivos.

Gráfico 2. Objetivos de Desarrollo Sostenible que Microwd cumple



Fuente: Elaboración propia a partir de la información de las Naciones Unidas¹⁸.

La estrategia que sigue Microwd está compuesta por un círculo virtuoso, en el cual por un lado encontramos a las mujeres extraordinarias, que devuelven el dinero en la fecha acordada, generan empleo, invierten en su familia, ahorran y además un 84%¹⁹ de ellas vuelve a confiar en Microwd y pide otro crédito. A continuación, tenemos la compañía como tal, que da empleo a mujeres, alienta a sus empleados, controla todas aquellas deudas no pagadas y optimiza los costes operativos que son de un 3.5% (Microwd, 2019) a comparación con otras formas tradicionales de microfinanzas, que alcanzan un 12%²⁰. A diferencia de los competidores del sector, el número objetivo de mujeres es menor, pero así pueden acceder a préstamos de mayor cuantía, de esta forma la compañía logra crear un mayor impacto social, mitiga riesgos y genera grandes beneficios.

Las mujeres extraordinarias de Microwd, dicho adjetivo es el que emplea la compañía para describir a las mujeres que les concede el préstamo, son mujeres que hacen crecer su comunidad, son mujeres apasionadas y emprendedoras, las cuales se encargan de liderar el desarrollo de su comunidad, dirigiendo un negocio exitoso y dando así a múltiples vecinos la oportunidad de tener trabajo, buscando oportunidades de futuro en su comunidad. Son responsables en sus ganancias, ya que no solo van a invertir en el futuro de sus familiares y de la comunidad, sino que también mejora la calidad de vida de su familia y cumple con sus compromisos de pago con el ahorrador. Elige a las mejores mujeres de la comunidad para que se conviertan en motores económicos y líderes sociales con negocios de éxito.

El término de “extraordinaria” deriva de una serie de parámetros, que la compañía sigue a la hora de tomar una decisión, de si dar el microcrédito o no,

¹⁸ La Asamblea General adopta la Agenda 2030 para el. (2015, 25 septiembre). Recuperado 3 de marzo de 2021, de <https://www.un.org/sustainabledevelopment/es/2015/09/la-asamblea-general-adopta-la-agenda-2030-para-el-desarrollo-sostenible/>

¹⁹ Fuente: Información recolectada gracias a múltiples entrevistas con las socias de Microwd.

²⁰ Microwd. (2019). Recuperado 7 de junio de 2021, de <https://www.microwd.es/rentabilidad/>

- La capacidad de pagar el crédito supone un 20%
- Su historial crediticio alcanza el 25%
- La confianza en estos aspectos es de gran importancia, por lo que las recomendaciones personales significan un 20%
- La evaluación del modelo de negocio es un 18%
- Su forma de vivir, su nivel de vida actual constituye un 10%
- Cómo es el entorno en el que viven supone un 7%

El equipo de Microwd no sólo se hace cargo de cobrar a estas mujeres, sino que también se centra en su comunidad para ayudarlas en su negocio mediante la formación a través de expertos, ayuda en la gestión de su negocio, y conectar con otros para ampliar su mercado.

Finalmente, para completar este círculo virtuoso, se encuentran los inversores, sus inversiones son rentables, llegando a obtener según la información recolectada por Microwd, un 6.9% anual, además de que reinvierten todo aquello que generan. El tipo de inversores que accede a esta empresa, son aquellos concienciados, quieren ser parte de la creación de impacto social. Según el Spainsif, asociación sin ánimo de lucro encargada de promover la inversión de carácter sostenible, un 89% de los inversores minoristas de España tienen gran interés en la inversión social.

Lo que la diferencia de la competencia y el motivo por el cual las clientas escogen Microwd es debido a que sus créditos medios son de 1000€, en comparación con otras empresas que prestan la cantidad de 250€, tiene un tipo de interés del 28% frente a un 70% de otras compañías, no hay garantía sino solo aval, no hay una penalización extra por el retraso en la devolución del dinero, los prestatarios son los que diseñan como quieren el producto, además de que reciben entrenamiento y consejo en como emprender, y dirigen grupos de apoyo a la comunidad.

La forma en la que Microwd accede a las comunidades de forma directa es mediante alianzas que tiene con organizaciones locales de desarrollo y las contrapartes que componen el equipo de Microwd en cada una de las zonas en las que opera. Trabaja en zonas rurales ya que son aquellas zonas en las que la mayoría de las instituciones

financieras no llegan. También actúa en zonas periurbanas ya que son aquellas a las que llegan las mujeres cuando acaban de llegar de la ciudad y están buscando un empleo. A continuación, se ve claramente el ejemplo de que cuantas menos mujeres se vayan a seleccionar, mejor pagarán el crédito y la próxima vez pedirán un crédito de mayor cuantía. Esta tabla es de la cartera de un especialista en México, que lleva un club de mujeres extraordinarias. Aunque los préstamos se han hecho en la moneda local, que es el peso mexicano, se va a poner la referencia en euros. Un euro equivale a 24,14²¹ pesos mexicanos.

Tabla 1. Cartera México en euros

	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Número de mujeres en cartera	300	255	217	184	157
Tamaño medio préstamo	859,22€	1.202,91€	1.695,53€	2.357,70€	3.300,78€
Incremento del segundo préstamo		40%	40%	40%	40%
Principal devuelto	257.766,26€	306.741,85€	365.022,78€	434.377,14€	516.908,78€
Intereses devueltos	77.329,88€	92.022,55€	109.506,86€	130.313,14€	155.072,63€
Total devuelto	335.096,14€	398.764,40€	474.529,64€	564.690,27€	671.981,41€

Fuente: Elaboración propia a raíz de los datos de Microwd

El crédito está pensado para ellas, las características tenidas en cuenta son precios significativamente más bajos, carencia de 2 meses, y responsabilidad individual. Las mujeres diseñan el crédito con las condiciones y necesidades que ya se han pedido, además de ser sencillo.

A modo de ejemplo, para reflejar cómo funciona la compañía, un inversor decide invertir la cantidad de 1.100€, a continuación a la mujer que se le otorga el microcrédito va a

²¹ Cambio Euro Peso Mexicano Hoy (Tiempo real). (2021). Recuperado 7 de junio de 2021, de <https://www.cambioeuro.es/peso-mexicano/>

recibir 1.000€ ya que la compañía tiene que hacer frente múltiples gastos, desde gastos en España a también cubrir los gastos en el terreno donde se esté efectuando la operación, ya que mensualmente habrá alguien encargado de recoger el dinero, acompañar a dicha mujer en distintas operaciones y crear durante todo el proceso una relación a largo plazo. Finalmente, el inversor recibirá la cantidad de 1.222€, ya que su prestataria pagará al mes 122€, en 10 cuotas.

3.2. Modelo de negocio de Microwd

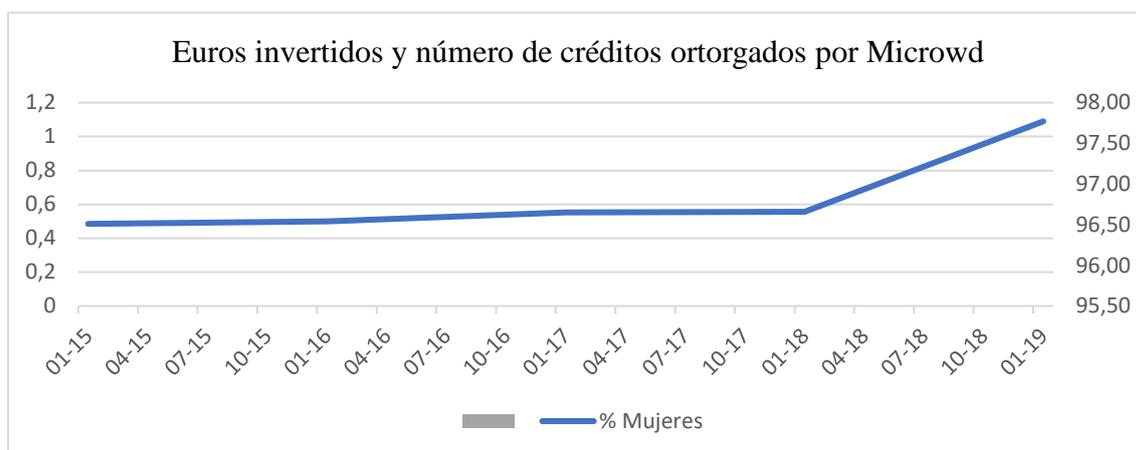
En primer lugar, hay que identificar a las organizaciones no gubernamentales, agencias gubernamentales de desarrollo, universidades tanto locales como internacionales, estos actores son los que entienden a la perfección como viven y como progresan en el terreno estas mujeres, y Microwd los llama socios.

Por otro lado, la comunidad de empresarios, formada por miembros de la comunidad y empresarios vecinos, líderes de la comunidad que corren la voz acerca del proyecto, también forman parte del grupo de los socios.

Cabe indicar que las mujeres, los sectores en los que trabajan son, por un lado, alimentación con un 37%, belleza y moda con un 25%, sector primario un 21%, artesanía y servicios 9% y finalmente otros un 8%. Según datos de Microwd, ha habido un aumento de ingresos mayor a 156%.

La retroalimentación es fundamental en este modelo de negocio, ya que mediante la confianza es como otorgan esos microcréditos. Como se indicaba con anterioridad, se hace una especie de scoring (medidor de riesgo), para ver la idoneidad del proyecto de la mujer y de si dar o el crédito, se lleva a cabo una due-diligence. Y finalmente ese fiel acompañamiento característico de la empresa, mediante una app y también de recomendaciones de negocio.

Gráfico 3. Euros invertidos y número de créditos otorgados por Microwd



Fuente: Adaptado de Microwd (2021)

En relación a la política de créditos de Microwd, se va a explicar de la siguiente manera las condiciones que tiene una mujer cuando pide el primer crédito después cuando pide un segundo crédito y por último cuando ya pide tercer crédito o más, aparte por lo que en primer lugar solo se le va a otorgar a la mujer la posibilidad de darle un total de 1.500\$ en cambio cuando pides tu segundo crédito esto va a aumentar a 5.000\$, y si por algún motivo pidiera un montante mayor si se sometería a votación de la compañía y se evaluaría en el comité de riesgos de la oficina. Por otro lado, la mujer que pide ya un tercer crédito el montante es más alto y se negocia caso por caso.

A continuación, los criterios a la hora de pedir un crédito son en primer lugar tener un documento que te identifique y DNI o por ejemplo en Latinoamérica la cédula, que es el documento acreditativo, tener una persona que se haga responsable, es decir, un fiador, y obtener un mínimo de una puntuación de 60 % en la calificación interna que hace la compañía. La cual se hizo referencia con anterioridad y si por algún motivo la calificación estuviera entre los porcentajes de 40 % y 60 % pues se llevaría el comité de riesgos para evaluar dicha situación.

Las condiciones necesarias para las personas que piden un segundo crédito son que tengan en primer lugar retrasos, pero no mayores de 90 días y los retrasos que hayan tenido lugar entre 90 días y 180, se va a evaluar con el comité de riesgo si esas mujeres tuvieran la calificación de entre 40 % y 60 %, y se rechazarán rotundamente aquellos casos que tengan más de 180 días de retraso en la devolución del préstamo. Más adelante las mujeres que piden el tercer crédito lo que se pide es muy parecido al caso anterior y es que no se

retrase más de 90 días y en caso de hacerlo que no supere los 180 días, ya que se negara rotundamente en la concesión del préstamo cuando superen este número de días.

En cuanto al sobreendeudamiento, en caso de no poder pagar las cuotas se le va a penalizar un 20 % en la calificación interna que realiza la compañía. Por otro lado, si tiene más de tres deudas con diferentes entidades de crédito se procederá a bloquear el crédito solicitado.

Tabla 2. Ejemplo cómo funciona un microcrédito en Microwd

Nombre mujer	María Teresa
País	Nicaragua
Total préstamo	1.115 €
Duración préstamo	Anual con dos meses de gracia
Número prestamistas	Variable
Porcentaje financiado	55.16%
Destino fondos	Pulpería
Número de microcrédito	Primer microcrédito

Fuente: Creación propia a raíz de datos de Microwd

4. Microcrédito individual

Se trata de un préstamo solicitado por un individuo, en base a sus necesidades, en el cual tendrá que cumplir unos requisitos y a la hora de devolver el préstamo, es el único responsable. El producto no es fijo, sino que se asemeja al cliente, se adapta a sus necesidades.

Por otro lado, es un proceso más sencillo y rápido, en el cual los miembros que forman parte del mismo reciben formación y asistencia²².

A pesar del boom que supone el uso de la responsabilidad colectiva, cada vez más instituciones se están cambiando al modelo individual, como por ejemplo la Association for Social Advancement (ASA), una de las instituciones microfinancieras líderes en Bangladesh, se han expandido a gran velocidad usando préstamos de carácter individual, aunque siguen manteniendo reuniones de tipo grupal para poder coordinar las transacciones, ya que se ha comprobado que son beneficiosas tanto en la teoría como en

²² Roberts, A. (2003). El Microcrédito y su aporte al Desarrollo Económico. Universidad Pontificia Católica Argentina.

la práctica. Por otro lado, en Bolivia, la entidad BancoSol en Bolivia, han convertido su larga cartera de préstamos de índole colectivo en individual.

5. Microcrédito colectivo

El ejemplo por excelencia de responsabilidad colectiva es el del Banco Grameen, el cual funciona de forma muy diferente al contrato estándar que ofrece un banco a una empresa pequeña. En esta última relación estándar, el prestatario da al banco una garantía como aval, obtiene el préstamo del banco, invierte el capital para generar un rendimiento y finalmente devuelve el préstamo con intereses. Si el prestatario no puede pagar, no se le devuelve la garantía. Por el contrario, los clientes de Grameen son muy pobres como para poder ofrecer una garantía, por lo que el clásico contrato de Grameen consiste en tomar ventaja de los lazos entre la gente de la comunidad, de sus relaciones, por lo que no se toma por individual, sino que en colectivo. Los grupos se forman de manera voluntaria y aunque el dinero va a estar destinado solo para un individuo, se espera que todos los miembros se apoyen mutuamente en momentos de dificultad.

Los grupos están formados por cinco prestatarios cada uno; los préstamos van primero a dos miembros, luego a otros dos y después al quinto miembro del grupo. En este contrato "clásico", el ciclo de préstamos continúa mientras se devuelvan los préstamos. Pero, según las reglas, si un miembro incumple y los demás miembros del grupo no pagan su deuda, a todos los del grupo se les niegan los siguientes préstamos. Esta característica ofrece a los clientes importantes incentivos para reembolsar con prontitud, vigilar a sus vecinos y seleccionar a socios responsables al formar los grupos (Fugelsang y Chandler 1993). Reciben una formación financiera de cinco días para poder recibir un préstamo de Grameen. Por lo que el proceso es el siguiente, en Grameen

1. La mujer, que vive en condiciones poco favorables, elige cuatro personas de su confianza, para formar el grupo
2. Este grupo participa en una formación que dura cinco días, cada miembro va a contribuir con la cuantía de 2 dólares cada día, para abrir una cuenta de ahorros, que se les dará acceso una vez se haya completado esa formación.
3. Después de dicho entrenamiento, a cada prestatario se le da un pequeño préstamo para que puedan empezar su propio negocio o expandan el suyo para así poder generar más ingresos.

4. Estos prestatarios se reúnen de forma semanal, con el Centro de Managers para realizar todos aquellos pagos pendientes y además recibir la formación²³

Cabe recalcar que, a la hora de la formación de los grupos, no puede haber dos o más personas que pertenezcan a la misma familia. Entre ellos además eligen al presidente, que va a ser un cargo que tiene una duración de un año y se rota entre todas las personas parte del grupo.

Además, el grupo de cinco miembros forma parte de un "centro" compuesto por ocho grupos. Los reembolsos se hacen en público, es decir, ante los cuarenta miembros del centro, en cuotas semanales. El préstamo en grupo aprovecha así la información local, el apoyo de los compañeros y, si es necesario, la presión de estos. Los mecanismos se basan en relaciones informales entre vecinos que facilitan el préstamo a los hogares que carecen de garantías (Besley y Coate 1995; Armendáriz et al 2007). Así, el programa combina las ventajas de escala de un banco estándar con mecanismos utilizados desde hace tiempo en los modos tradicionales de financiación informal. La condición de "responsabilidad conjunta" es la característica más célebre del contrato clásico de Grameen, y es la razón por la que la microfinanciación está tan estrechamente asociada a la idea de los préstamos colectivos. (Armendáriz y Morduch, 2007)

Pero específicamente Grameen crea incentivos de carácter dinámico, empieza con préstamos con una cuantía baja y gradualmente va aumentando la cantidad del préstamo, cuando los clientes demuestran la fiabilidad. El calendario de reembolso sigue la siguiente estructura, los reembolsos suelen comenzar una semana después de que se haya desembolsado el préstamo inicial.

En un comunicado que hizo el Banco Mundial en relación con un proyecto de microfinanzas, “La clave de la gestión del riesgo para los bancos fue la garantía social proporcionada por las mujeres pobres, en grupos de autoayuda que se garantizan mutuamente los préstamos”.

Por otro lado, este enfoque de garantía social, aunque sea exitoso, el otro lado de la moneda demuestra que es bastante difícil de manejar la vergüenza que pasan los otros

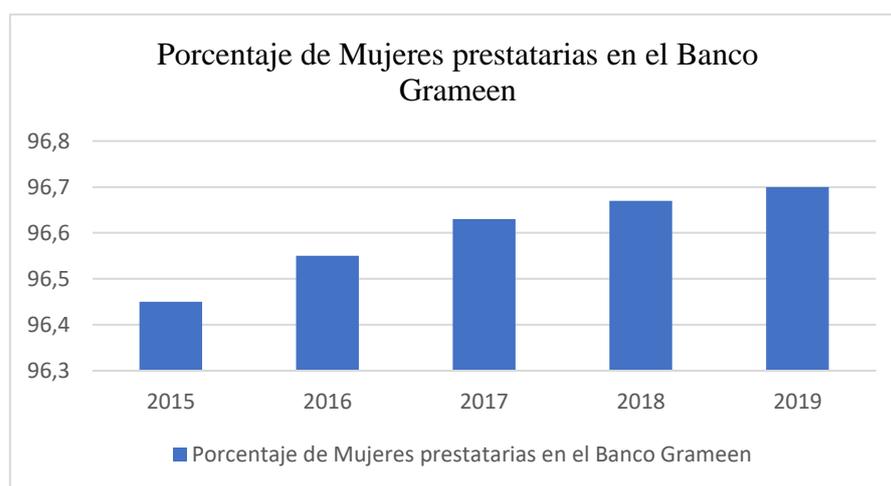
²³ Grameen Foundation. (2021). Recuperado 3 de marzo de 2021, de <https://grameenfoundation.org/about-us/why-grameen>

prestatarios, están sometidos a tanta presión, no solo por sus compañeros, sino que también los agentes de crédito, por lo que varios estudios han demostrado que hay suicidios asociados a la alta presión a la hora de devolver los microcréditos, según el estudio de India's micro-finance suicide epidemic (2010).

"El Banco Grameen no exige ninguna garantía contra sus microcréditos. Como el banco no desea llevar a ningún prestatario a los tribunales en caso de impago, no exige a los prestatarios que firmen ningún instrumento legal. Aunque cada prestatario debe pertenecer a un grupo de cinco miembros, el grupo no está obligado a dar ninguna garantía para un préstamo a su miembro. La responsabilidad del reembolso recae exclusivamente en el prestatario individual, mientras que el grupo y el Centro supervisan que todos se comporten de forma responsable y que nadie tenga problemas de reembolso. No hay ninguna forma de responsabilidad conjunta, es decir, los miembros del grupo no son responsables de pagar en nombre de un miembro moroso²⁴".

En el banco Grameen, la mujer juega un papel esencial, y esto se ve reflejado en el siguiente gráfico, donde se puede apreciar que casi el 100% de los prestatarios son mujeres, y cada año se aproxima más a este porcentaje.

Gráfico 4. Porcentaje de Mujeres prestatarias en el Banco Grameen



Fuente: Adaptado del Balance anual del Banco Grameen

²⁴ Grameen Bank. (2016, 16 abril). Recuperado 4 de febrero de 2021, de <https://exemplars.world/grameen-bank/>

6. Competencia

Antes de pasar a explicar detalladamente la competencia, en este gráfico vemos claramente cuáles son los principales competidores de Microwd, en los ejes se refleja tanto la calidad como el precio, en el lugar más idóneo se encuentra posicionado Microwd, lo cual significa que ofrece productos financieros con gran calidad, y a un precio bajo en comparación con la media. Por otro lado, tenemos a Kiva, la cual a pesar de ser un microcrédito de menor calidad que el de Microwd, el precio es aún más reducido. Hay que remarcar que lo que se quiere decir en cuanto a calidad, son aquellos productos que están adaptados a las necesidades de las mujeres vulnerables y para ser puntuada dicha calidad se tienen en cuenta variables como cercanía del equipo, la responsabilidad individual, avales, número de productos, y meses de gracia.

Por otro lado, vemos como las cooperativas, como Caja Popular Mexicana, también es atractiva para las mujeres, aunque la calidad es bastante reducida al igual que lo que ofrecen las ONG's.

Situándonos en la parte derecha superior, se encuentran otras instituciones microfinancieras como Financiera FDL y Financiera Independencia, esta última con un precio muy superior al resto.

Finalmente, en el cuadrante izquierdo superior hay tanto bancos como BBVA y Santander, los cuales el precio baja en función del historial crediticio y también como se mencionaba antes, IMFs. Las ONGS y Programas del Gobierno, se encuentran en la parte de abajo, con un precio muy bajo, pero con una calidad que depende en específico del tipo de programa del que se trate.



Fuente: Elaboración propia, a raíz de los datos de Microwd.

6.1. Caja Popular Mexicana

Es una cooperativa de ahorro y también de préstamo, que lleva funcionando desde hace 70 años. Su visión es “consolidar nuestro liderazgo como cooperativa de ahorro y préstamo mediante soluciones financieras competitivas, personalizadas, accesibles y oportunas, que dinamicen la economía de nuestros socios y las comunidades en las que operamos²⁵”.

En México, donde está ubicada esta caja de ahorro, forma parte del sistema financiero regulado, ya que todas las Sociedades Cooperativas de Ahorro y Préstamo (SOCAP) deben estarlo. No tienen carácter especulativo y reconocen que de ninguna manera son intermediarios financieros con ánimo de lucro.

²⁵ Villafani-Ibarnegaray, M., y González-Vega, C. (2006). El sector bancario y las finanzas populares mexicanas: retos, oportunidades y amenazas para las organizaciones de microfinanzas. México: USAID.

Actualmente cuentan con 2.926.552 socios, 479 sucursales en todo México han captado 56.661.264 millones de pesos, 2,3 millones de euros.

Ofrece diferentes tipos de productos financieros, pero el de mayor interés para este trabajo son los créditos. Los cuales se dividen en,

Tabla 3. Tipos de créditos que ofrece Caja Popular Mexicana

<i>Crédito Personal Plus CPM</i>	El cual satisface, exceptuando todo aquello con finalidad productiva y comercial, todas las necesidades de consumo
<i>Credinámico CPM</i>	Supone la obtención de un crédito revolvente, es decir parecido a una tarjeta de crédito, que pueda cubrir todas las necesidades del usuario
<i>Crédito Inmediato CPM</i>	Obtención de un crédito a una tasa comprensible, de cuantía igual o menor a lo que hayas ahorrado
<i>Crédito Productivo CPM</i>	El cual está destinado a financiar actividades productivas y comerciales
<i>Crédito Automotriz CPM</i>	Relativo a la adquisición de un auto
<i>Crédito Hipotecario CPM</i>	Dedicado a la adquisición de una vivienda y todo lo relacionado con ello

Fuente: Elaboración propia a raíz de datos de Caja Popular Mexicana

En este Trabajo de Fin de Grado, se va a prestar mayor atención al Crédito Productivo CPM, ya que es el más parecido a lo que ofrece la Microwd.

Está destinado a aquella gente que se dedica a la actividad comercial, servicios, y todo aquello relacionado con lo agrícola e industrial. El monto mínimo que se presta es de \$1000 hasta \$19.320.600, pero se entrega en la moneda oficial del país, es decir, el peso mexicano.

Las condiciones a la hora de pedir un crédito son más estrictas que las otras compañías que se analizan más adelante, en primer lugar, se requiere una garantía hipotecaria y además de un seguro que supere los \$3005,30 para aquellos socios que se han considerado cumplidos, y para los que no, el monto debe ser mayor a \$1252.21 para todo aquel socio que no sea clasificado dentro de la categoría cumplido. De igual manera, el prestatario puede pedir más de un préstamo sobre el mismo producto y si la garantía es la vivienda, no se va a otorgar el crédito.

La documentación necesaria para poder pedir el préstamo es comprobante tanto de domicilio, de ingresos y que se de veracidad de la finalidad que se persigue con el crédito otorgado, además de mostrar la identificación de la persona y la sociedad constituida. En

cuanto a la tasa de interés se encuentra en el 19.44% y a ello hay que incluirle el IVA. Finalmente, en cuanto a los plazos, dependiendo del préstamo, deben devolverlo en el plazo de 18 meses hasta 120 meses.

6.2. Tuiio, del Santander.

Es un programa del banco Santander, una financiera que se dedica a entregar créditos, cuentas de ahorro y seguros aquella población que más lo necesita²⁶.

Los clientes son personas emprendedoras que quieren cambiar sus condiciones de vida y mejorarlas, lo que ofrece esta empresa no es solo educación financiera, sino que también pueden acceder a un grupo de Facebook el cual está cerrado y es únicamente para esta gente, servicio gratuito de Wi-Fi dentro de la sucursal y además pueden enunciar he en la plataforma su negocio en la actualidad tienen 45 sucursales en México. En cuanto a datos históricos, se han atendido a más de 50.000 clientes, repartiendo más de 80.000 créditos y partiendo de una cartera de 135 millones de pesos mexicanos, es una compañía que trabaja para lograr la inclusión financiera.

Por un lado, se encuentra el crédito grupal el cual consiste en un mínimo de ocho personas que pueden ser tanto hombres como mujeres, que tengan un negocio, y como se dicho con anterioridad aquí es vital que esas personas sean conocidas por el prestatario y de confianza.

Los requisitos para poder acceder a este crédito grupal además son, en primer lugar, tener entre 20 y 75 años tener un grupo de mínimo ocho personas que puede llegar a ser hasta de 40 la intención de emprender o tener ya un negocio propio y además es un comprobante de domicilio e identificación oficial.

Más adelante si se cumplen con dichos requisitos se va a solicitar el crédito y una vez esté aprobado, se deposita en una cuenta del Santander porque como se hizo referencia con anterioridad esta compañía pertenece al Banco Santander.

²⁶ Crédito grupal Tuiio. (2021). Recuperado 4 de abril de 2021, de https://www.tuiio.com.mx/content/reca_menu

Para efectuar los pagos hay que realizarlos cada semana y debe reunirse con su grupo, una vez se haya pagado se podrá renovar el crédito y seguir pidiendo más préstamos.

Por otro lado, está el servicio de crédito anímate, confeccionado para una persona que está en la competencia y por su estilo de negocio desea mejores condiciones y beneficios se solicita este tipo de crédito que también es grupal y tiene que cumplir los mismos requisitos que se mencionaron con anterioridad, con la diferencia de que aquí los grupos pueden ser de seis personas y se necesita que se mantenga el grupo con más del 50 % de los integrantes del ciclo anterior.

Haciendo una simulación en la página web de dicha empresa, si pedimos un préstamo mínimo, es de 4000\$ en un plazo de 16 semanas. Las condiciones del mismo son, que los intereses suponen 535.15\$, el IVA a pagar es de 85,62\$, por lo que cada pago sería de 288,80\$.

6.3. Financiera FDL

Es una institución financiera en Nicaragua, que atiende tanto a micro, como pequeños y medianos empresarios.

El fundó en 1993 el Fondo de Desarrollo Local, gracias a un programa de financiamiento del Instituto de Nitaplán, en Nicaragua, de la Universidad Centroamericana. Surgió como una colaboración al país en una situación de tensión política y ajuste económico, y se hizo con la finalidad de dar financiamiento a aquellos micro y pequeños empresarios que residían en el campo, se quería fomentar el sector rural, por lo que consecuentemente se organizó una institución de microfinanzas para ayudar a ese sector en específico, pero también en ámbito nacional. Mas adelante, en 2016 fue autorizada por la Superintendencia de Bancos para poder operar.

Por lo que atiende al sector urbano y rural, a su vez al sector agropecuario, comercio y servicios pequeños, industria, consumo y vivienda. No sólo se prestan servicios crediticios sino también no crediticios como asistencia técnica y acceso a la comercialización.

Tabla 4. Tipos de créditos que ofrece Financiera FDL

<i>Préstamos para micro, pequeños y medianos empresarios</i>	Pueden ser de carácter grupal o individual 18 meses es el plazo máximo Destinado a la compra de maquinaria, expansión del negocio, gastos personales y mejora de la vivienda Para otros productos financieros el mínimo es de 100\$ y máximo de 10.000\$
<i>Préstamos para PYMES</i>	Únicamente carácter individual Destinado a la compra de maquinaria, expansión del negocio, gastos personales y mejora de la vivienda Mínimo 10.001\$ y máximo 300.000\$ 36 meses es el plazo máximo
<i>Préstamo para productores agrícolas o pecuarios</i>	Pueden ser de carácter grupal o individual Destinado a la compra de maquinaria, capital de trabajo, inversiones y para el establecimiento de plantaciones Mínimo 100\$ y máximo 10.000\$ 48 meses es el plazo máximo
<i>Préstamos para productos de inversión y desarrollo</i>	Únicamente créditos destinados al medioambiente, establecer medidas de adaptación para luchar contra el cambio climático, como son la cosecha, sistema de riesgo y diversificación productiva. Mínimo 100\$ y máximo 100.000\$ 60 meses es el plazo máximo Contiene la opción de optar a la capacitación y también la asistencia técnica.
<i>Préstamos para asalariados</i>	Únicamente carácter individual Destinado a la compra de maquinaria, expansión del negocio, gastos personales y mejora de la vivienda Mínimo 100\$ y máximo 100.000\$ 72 meses es el plazo máximo Incluye microseguros

Fuente: Elaboración propia a raíz de los datos de FDL.

Al haber tantos productos, nos vamos a enfocar en el microcrédito dedicado a la microempresa, aquel en el que el monto va desde \$100 a \$2.500, y así poder asemejarlo a Microwd y el resto de la competencia. Este tipo de microempresarios son aquellos que, por diferentes razones, no cuentan con un fiador, pero tienen los artículos suficientes como para hacer frente en caso de impago.

El plazo máximo que se otorga es de 18 meses, y la tasa de interés mensual es de un 5%, no gozan de asistencia técnica, y tienen que mostrar como garantía, o bien una fianza solidaria, prenda comercial, de ganado o cosecha, y hay ocasiones en las que dependiendo del monto no tienen que mostrar garantía alguna.

En cuanto a la forma de devolver el préstamo, se ofrece la posibilidad de hacerlo tanto mensual, como cada quincena y también de forma irregular, según la Guía informativa de productos FDL.

En caso de impago, se clasifica al deudor como riesgo normal, en el cual la mora es de 15 días, y supone un 1%²⁷ de provisión, esta provisión significa ante el caso de que no se cobre, las eventuales pérdidas que sufriría FDL. El siguiente es el riesgo potencial, el cual es a partir de los 15 días hasta los 30 días, y una provisión del 5%. Luego están los riesgos reales, los de dudosa recuperación y los irrecuperables, los cuales, en orden de mención van desde el día 30 hasta el 60, 60 al 90 y del día 90 en adelante. La provisión en estos casos es del 20%, 50% y finalmente el 100%²⁸.

6.4. Fundación Microfinanzas BBVA

La Fundación fue creada en 2007 por BBVA, es una entidad sin ánimo de lucro, y en su día se dotó con 200 millones de euros para poder ayudar aquellas personas en situación de vulnerabilidad. Lo que se quiere es que, a través de las finanzas productivas, se pueda lograr el desarrollo tanto social como económico de las personas. Cabe remarcar que es totalmente independiente del BBVA y se dedica a la inversión no solo en crear instituciones microfinancieras en América Latina, sino que también consolidar las ya existentes.

La magnitud de esta institución es tal, que actualmente tienen 2.612.144 clientes, cuenta con 7.609 empleados, han desembolsado desde el 2007 la cifra de 15.224MM \$, y el crédito medio es de 1.380\$.

Otros datos interesantes son, que el 60% de sus clientes son mujeres, un 35% de la población que pide el préstamo son del ámbito rural y el 41% tienen una formación básica.

²⁷ Productos Financieros – FDL. (2021). Recuperado 5 de abril de 2021, de <https://www.fdl.com.ni/productos-financieros/>

²⁸ FDL. (2019). Informe de los auditores independientes y Estados Financieros. Recuperado de <https://www.fdl.com.ni/informes-auditados/>

Como se hizo referencia en Microwd, en la Fundación Microfinanzas BBVA, se cumplen con 12 de los objetivos de la Agenda 2030 de las Naciones Unidas. Además de cumplir los nueve objetivos que sigue a cabo Microwd, los cuales son el fin de la pobreza, hambre cero, salud y bienestar, educación de calidad, igualdad de género, trabajo decente y crecimiento económico, reducción de las desigualdades, y alianzas para lograr los objetivos, hay que incluir agua limpia y saneamiento, ciudades y comunidades sostenibles, producción y consumo responsables y acción por el clima. Por su gran labor, en 2015 fue premiada la Fundación por el Fondo para los Objetivos de Desarrollo Sostenible de Naciones Unidas, por su gran contribución a los ODS.

Tabla 5. Entidades Fundación Microfinanzas BBVA

<i>Entidades País</i>	<i>Clientes</i>	<i>Empleados</i>	<i>Oficinas</i>	<i>Cartera(\$)</i>	<i>Crédito medio(\$)</i>
<i>Bancamía S.A</i> Colombia	1.422.185	3.195	212	431 MM	1.382
<i>Financiera Confianza</i> Perú	683.166	2.302	203	573 MM	1.958
<i>Fondo Esperanza</i> Chile	106.583	544	56	58 MM	706
<i>Banco Adopem</i> República Dominicana	381.746	1.280	70	107 MM	895
<i>Emprende</i> Chile	3.996	72	15	10 MM	2.613
<i>Microserfin</i> Panamá	14.468	216	27	24 MM	1.593

Fuente: Elaboración propia en base a las entidades de la Fundación Microfinanzas BBVA

6.5. Kiva

Kiva²⁹ es la mayor plataforma de crowdfunding social que existe hasta hoy en día, es una organización internacional sin ánimo de lucro, que ha sido fundada en 2005 en Estados Unidos, San Francisco, con la misión de ampliar el acceso financiero para ayudar a las comunidades desfavorecidas a que prosperen.

Kiva es una institución que lleva trabajando desde hace 15 años, la cual hasta el momento actúa en 77 países en cinco continentes gracias también a su red de más de 300 instituciones microfinancieras con las que trabaja, desde un préstamo de 475\$ dólares a una mujer en Kenia para poder comprar una granja a ayudar a un hombre de Albania a pagar los estudios de su hijo. Como se puede observar, esta plataforma ayuda en

²⁹ How works. (2021). Recuperado 4 de abril de 2021, de <https://www.kiva.org/about/how>

diferentes ámbitos, tanto a hombres como a mujeres. Los préstamos se dirigen a gente que está excluida financieramente y no pueden acceder a una forma de crédito que sea asequible, y Kiwa Estados Unidos está dedicado a gente que quieren crear un impacto social en sus comunidades o gente que está excluida financieramente, ejemplos de esto es aquella gente que no tiene historial crediticio, el tamaño de la transacción, la localización geográfica, analfabetismo, y no tener garantías.

Entre otros datos de interés, la tasa de repago es del 96%, los préstamos financiados son de 1.6 billones de dólares, y tienen 1.9 millones de prestamistas. Antes de explicar cómo es el proceso, cabe explicar que son los Field Partners, que son organizaciones locales que trabajan en las comunidades y examinan a los posibles prestatarios. Gracias a estos acuerdos con las organizaciones, la compañía puede llegar a zonas más remotas y también encontrar más prestatarios. No solo son organizaciones sin ánimo de lucro, sino que también pueden ser instituciones microfinancieras, colegios, entre otros.

Los pasos a seguir son

1. Prestatario aplica para el préstamo
2. Dicho préstamo pasa por un proceso de aprobación
 - a. . Hay dos tipos de préstamos, los “partner loans” y los “direct loans”
 - b. . Los partner loans, son aquellos préstamos que son facilitados por organizaciones sin ánimo de lucro, que se encargan de aprobar la aplicación al préstamo del prestatario. Kiva en este caso lleva a cabo la due diligence y una continua supervisión a los Field Partners.
 - c. Los “direct loans”, se aprueban mediante el mecanismo de suscripción social, el cual tiene en cuenta la solvencia mediante la fuerza del carácter de dicha persona y dentro de la comunidad qué posición tiene.
3. En la mayoría de los casos, los prestatarios tienen acceso al préstamo, antes de que se cierre la ronda de financiación, esto es en cuanto a los partner loans, en relación a los direct loans, solo se distribuye el dinero una vez esté hecho el crowdfunding.
4. Publicación en la página web de Kiva de los préstamos
5. El prestatario devuelve el préstamo

El 97% de los préstamos concedidos se han devuelto y los prestamistas de la plataforma se comprometen a no recibir intereses, además Kiva no garantiza el reembolso de los microcréditos. La cantidad mínima que se puede dejar es de \$25.

Funciona de la siguiente forma, en primer lugar, los Field Partners desembolsan los préstamos y suben las solicitudes de préstamo a la plataforma de Kiva. El segundo paso es que los prestamistas de Kiva van a financiar los préstamos y más adelante se envían los fondos a los Field Partners. Después la cadena se hace a la inversa, el prestatario hace el pago a los Field Partners, estos a Kiva y a continuación Kiva paga a los prestamistas, los cuales pueden decidir que quieren hacer con su dinero, o bien volverlo a prestar, donarlo a la plataforma o retirar el dinero.

Por lo que a los Field Partners no se les cobra una comisión, lo que les permite poder acceder al capital sin intereses, y esto hace que sea realmente atractivo y asequible el préstamo. Sin embargo, sí que los prestatarios deben pagar intereses.

Dicho lo anterior, los costes operativos de la compañía se cubren en su mayoría gracias a las propinas, ya que cada vez que el prestamista procede a realizar dicho préstamo, tiene la opción de realizar una propina, de una cantidad que ronda los \$4, y esto, cubre el 60% de los costes operativos, el otro 40% consiste en donaciones, subvenciones y asociaciones corporativas.

Tabla 6. Ejemplo cómo funciona un microcrédito en Kiva

Nombre mujer	Maria Isabel
País	Perú
Total préstamo	\$1.375
Duración préstamo	14 meses
Número prestamistas	38
Porcentaje financiado	83%
Destino fondos	Compra de productos domésticos para negocio y remodelación.
Field Partner	Cooperativa de Ahorro y Crédito Norandino

Fuente: Elaboración propia a partir de datos de Kiva.

En caso de que el prestatario se retrase en el pago, lo primero que se hace, es que el Field Partner o Kiva intentan reprogramar esos reembolsos pendientes para que el cliente los pueda pagar, si esto no es posible y acaba en impago, se notifica a los prestamistas de la pérdida. A continuación, los Field Partners pueden o bien no volver a prestar dinero a

dicha persona o si es el caso de los direct loans, dichos prestamistas no van a poder pedir otro préstamo a no ser que devuelvan el préstamo anterior.

1.1. Promujer

Es una organización de desarrollo sin ánimo de lucro que da las herramientas financieras necesarias para las mujeres que tienen bajos ingresos en Latinoamérica además también colabora en aspectos de salud y educación. Fue fundado en el año 1990 en Bolivia, y empezaron como un experimento en microcréditos y ahora son las organizaciones más conocidas en América Latina que está en constante colaboración con la mujer y su empoderamiento³⁰.

La visión de esta empresa es poder tener una América latina de todas y cada una de las mujeres puedan prosperar.

Los países en los que opera son México Guatemala Bolivia Nicaragua Perú y Argentina y la sede es en New York, esta organización, según el Reporte Anual de 2020 ha ofrecido a 195.000 clientes, servicios financieros, han otorgado la cantidad de \$202 millones en préstamos.

Tabla 7. Tipos de créditos que ofrece Promujer

<i>Crédito Individual</i>	<p>Un crédito sencillo e individual</p> <ul style="list-style-type: none"> • Se requiere presentar INE,(documentación) CURP (registro asignado a todos los residentes en México) , comprobante de domicilio, adecuado historial crediticio, aval y/o garantía • Mínimo 209 euros a 3346,78 • Plazo entre 6 a 18 meses
<i>Crédito Banca Comunal</i>	<p>Para iniciar o expandir el negocio</p> <ul style="list-style-type: none"> • Se requiere presentar INE,(documentación) CURP (registro asignado a todos los residentes en México) , comprobante de domicilio, adecuado historial crediticio, aval y/o garantía • Obligatoriedad de asistir con los otros componentes del grupo a la capacitación

³⁰ Pro Mujer | Conócenos. (2021). Recuperado 8 de marzo de 2021, de <https://promujer.org/es/get-know-us/>

<i>Crédito Mi Hogar</i>	<ul style="list-style-type: none"> • Mínimo 209 euros a 2928,43 • Plazo entre 6 a 10 meses
<i>Crédito de Temporada</i>	<ul style="list-style-type: none"> • Se requiere presentar INE,(documentación) CURP (registro asignado a todos los residentes en México) , comprobante de domicilio, adecuado historial crediticio • Obligatoriedad de asistir con los otros componentes del grupo a la capacitación • Mínimo 418,35 euros a 5020,16 • Plazo entre 6 a 10 meses <ul style="list-style-type: none"> • Ser clienta de Promujer • Mínimo 104,59 y máximo el 30% del crédito que se tenga en la banca • Plazo será de acuerdo con la Banca Comunal

Fuente: Elaboración propia a partir de datos de Promujer.

CAPÍTULO III: PLANTEAMIENTO Y ANÁLISIS DE HIPÓTESIS EN BASE A OTROS ESTUDIOS

1. Planteamiento de hipótesis

Del análisis que se hizo con anterioridad, sacamos por lo tanto dos importantes planteamientos, que van a ser las hipótesis que se plantean y por tanto serán objeto de análisis. Tras haber definido en que consiste el microcrédito de responsabilidad individual, que empresas lo llevan a cabo, cuál es el procedimiento a seguir, y a continuación dar la explicación de que es la responsabilidad de carácter grupal. Pasaremos a analizar la problemática.

El modelo grupal ha tenido más éxito gracias a Grameen que fue un gran impulsor del mismo, características de este son que la garantía de pago es certera y en cuanto a los costes de transacción, son muy bajos. Pero por otro lado los factores negativos como la presión a la que están sometidas los prestatarios hace que se ponga en duda este modelo. Las hipótesis que se van a verificar son,

- H1: La responsabilidad individual es más adecuada para los prestatarios
- H2: La responsabilidad individual no es más adecuada para los prestatarios

2. Universo y muestra de datos

La muestra de datos que se va a analizar a continuación parte de la base del estudio Dean Karlan y Xavier Giné, el primero de ellos economista de desarrollo en Estados Unidos y profesor de Economía en Yale, además también es presidente y fundador de Innovations for Poverty Action.

El motivo por el cual se tomó la decisión de comentar dicho estudio es debido a que no se contaban con los recursos suficientes para poder realizar una muestra propia.

Retomando dicho estudio, Xavier Giné, trabaja en el Banco Mundial como economista principal, en el equipo de Finanzas y Desarrollo del Sector Privado del Grupo de Investigación para el Desarrollo. Ambos economistas llevaron a cabo un experimento en Filipinas “Group versus individual liability: Short and long term evidence from Philippine microcredit lending groups”, en el cual, partiendo de 169 centros, 89 son grupos de control y 80 por otro lado, de tratamiento. Esto tuvo lugar en el año 2003 al 2007, poco a poco los centros fueron “reconvirtiéndose” al método de responsabilidad individual, por lo que los grupos de control son aquellos con responsabilidad colectiva. A pesar de que los grupos de tratamiento sigan la política de responsabilidad individual, se sigue llevando a cabo las reuniones grupales.

El banco Green Bank, situado en Filipinas, llevó a cabo el experimento en el cual retiraban el aspecto de responsabilidad grupal que emplea Grameen.

Normalmente entre 15 y 30 personas residen en la misma comunidad, y estos centros van creciendo a medida que la demanda aumenta, sin tamaños máximos predeterminados.

En cada centro, se dividen en grupos de cinco individuos. Esas personas se convierten así en el primer nivel de responsabilidad en caso de cualquier impago, por lo que si los cinco son incapaces de pagar la deuda de un determinado individuo, se convierten en su totalidad en responsables, es decir, el grupo en sí es el responsable.

Sin embargo, cuando se hace la conversión al nuevo método, es decir a la responsabilidad individual, en caso de que impago de alguno de los componentes del grupo, el resto de los compañeros no van a tener que pagar.

El préstamo que se da a estas mujeres para que puedan desarrollar sus negocios varía entre los 1000 pesos y los 5000 pesos filipinos, que en euros eso equivale a 17,32 € y 86,60 €.

El incremento en el tamaño del préstamo depende de las siguientes variables, el pago del anterior préstamo, la asistencia continuada a todo tipo de reuniones, el crecimiento del negocio y además el ahorro. La tasa de interés establecida fue del 2,5 % cada mes, Y el cliente tiene entre 8 a 25 semanas para pagar el préstamo, eso si, haciéndolo de forma semanal.

También es de interés lo que dice el estudio acerca de los ahorros obligatorios y los depósitos, cada persona deposita la cantidad de 100 pesos más el 2 % del préstamo en sus ahorros, adicionalmente deben pagar un 10%, y de lo que pagan semanalmente y derivarlo a su cuenta de ahorros. El objetivo de esto es que todos estos ahorros se usarán para poder hacer el pago de los préstamos y también puede servir como garantía.

Por lo que en el experimento el cual fue de carácter aleatorio no se les contó a los clientes que se iban a cambiar de responsabilidad grupal a responsabilidad individual, independientemente de esto, como se dijo con anterioridad las reuniones semanales en grupo seguirían existiendo. Lo único que cambió fue la responsabilidad grupal y la reglas en cuanto al ahorro.

Por lo que como se mantiene las reuniones semanales para el pago del préstamo la gente no pagaba por presión social, sino que quiere factor que aparece es por su reputación, en esta sociedad es muy importante la reputación que tienes en cuanto a tu comunidad por eso pagaban sus préstamos. Estas reuniones sirven pues para compartir experiencias entre los individuos.

3. Variable de análisis

Las variables que se van a tener en cuenta para este trabajo son la velocidad a la que se devuelve el préstamo, esto es de suma importancia, y todo esto teniendo en cuenta la proporción de semanas perdidas, junto con un indicador de tener al menos una semana perdida, la proporción del saldo vencido, en la fecha del vencimiento y un indicador de que se ha vencido, en la fecha de vencimiento, esto explicado representa a una semana,

pero también se obtienen datos a 30 días. Asimismo, se tiene en cuenta el exceso total del ahorro y el tamaño del préstamo.

4. Resultados y verificación de hipótesis

H1: La responsabilidad individual es más adecuada para los prestatarios

Partiendo de la base de que la confianza hacia la entidad crediticia es muy importante, se ve un rechazo en Occidente de la responsabilidad de tipo grupal, ya que hay más desconfianza entre los componentes del grupo, véase el caso de estudio de la Fundación Un Sol Món y MicroBank. Somos una sociedad cada vez más individualista y esto afecta ligeramente también al tipo de responsabilidad que se vaya a elegir.

Instituciones como Grameen y otras IMF han pasado de responsabilidad grupal a responsabilidad individual, pero manteniendo las reuniones de grupo. Esto tiene ventajas para el prestamista y los clientes, ya que ofrece comodidad a los habitantes del pueblo, ya que es el banco el que acude a ellos.

En el experimento se pudo concretar que la responsabilidad individual condujo a un mayor crecimiento de la clientela.

Otro resultado interesante del experimento es que no hay cambios en los reembolsos, pero sí que hay evidencia suficiente de que hay un crecimiento de clientes en aquellos centros que se han convertido a la responsabilidad individual. Los nuevos clientes son más propensos a mantenerse en el programa. Otras conclusiones del estudio es que por razones obvias cuando el préstamo es de responsabilidad individual hay una menor supervisión, pero esto no está directamente acompañado de que una menor supervisión signifique una mayor morosidad³¹.

³¹ Giné, X., y Karlan, D. S. (2014). Group versus individual liability: Short and long term evidence from Philippine microcredit lending groups. *Journal of development Economics*, 107, 65-83.

En la tabla dos podemos observar cómo en cuanto al reembolso por parte de los clientes tanto responsabilidad individual como responsabilidad colectiva es la misma, no he tenido ningún impacto que se convierta en un tipo de responsabilidad a la otra y esto no tiene alguna relación con la morosidad.

Por lo que no hay suficiente evidencia para apoyar el estudio de Besley y Coate (1995) el cual indica que en los casos de responsabilidad grupal el reembolso de los préstamos va a ser mayor. Hay que hacer hincapié en que la responsabilidad individual al mantenerse los grupos, no se elimina esa garantía social ya que la gente puede reembolsar su parte del préstamo no por presión sino por mantener su reputación.

Partiendo del estudio mencionado, y analizando los datos, podemos ver que es muy bajo el índice de impago, en la etapa de madurez y de toma de confianza es apenas de un 1.5%, después de 30 días, representa un 0,60% esto hace que la hipótesis uno, sea más válida que la número dos, ya que demuestra que la presión social no supone que se devuelvan en su mayoría las cantidades del préstamo, sino todo lo contrario, cuando el grupo pasa de responsabilidad grupal a individual, disminuye el índice de impago.

Otros datos de interés que obtenemos del estudio, es que, bajo el método de responsabilidad grupal, debido a la presión social, hay más probabilidades de que los prestatarios abandonen, sin embargo, los de responsabilidad individual no lo hacen con tanta frecuencia, sólo en el caso de que estén supervisados por algún controlador del banco. ¿Por qué? Porque el banco es mucho más estricto y sigue unas pautas mucho más rígidas.

A lo dicho con anterioridad, añadir el estudio *The reasons for the microfinance tragedy in Andhra Pradesh. (2021)* en India, la gente vive en la base de la pirámide por así decirlo, gran porcentaje de la población vive en situaciones extremas con trabajos insalubres. Asimismo, este país es uno de los países con mayor número de operaciones microfinancieras, y lo que dice este estudio, es la asociación del suicidio a ese tipo de préstamo. El sobreendeudamiento de la gente que vive en zonas ya de por sí complicadas, zonas con grandes sequías y malas cosechas, y si a eso le añadimos una deuda que no van a poder hacer frente en un futuro, hace que desencadene desgraciadamente en el acto del suicidio.

Quizás una de las problemáticas es que las IMF dan más importancia a los créditos en vez del ahorro, lo cual puede ser error, porque lo que necesita esta gente con bajos recursos, es un lugar donde puedan depositar aquello que han ahorrado, de hecho, según el estudio, las microfinancieras que ofrecen no solo créditos sino también ahorro, funcionan mucho mejor y tienen resultados óptimos. Por ejemplo, se ve reflejado en el Banco Grameen, el cual comenzó siendo una institución que estaba basada en el crédito, y ha evolucionado con el 51 tiempo en ofrecer también ahorro. Muchas veces las IMF están más preocupadas por aumentar de tamaño, y en ocasiones poder cotizar en bolsa, y si a esto le añadimos que las regulaciones son inapropiadas y hay grandes interferencias políticas, hace que desemboque en un el suicidio y la presión, un argumento según este estudio, según el cual no es tan favorable el uso de la responsabilidad de carácter colectivo es la presión a la que se encuentran los prestatarios, amenazas, la vergüenza que pasan en público, se da también una violación de la intimidad. En muchas ocasiones, miembros de diferentes IMFs han sido detenidos por la policía a causa de estos comportamientos³².

H2, la responsabilidad individual no es más adecuada para los prestatarios

Gracias a la responsabilidad grupal no se delega todo en un solo una sola persona, sino que depende de todos los componentes del grupo y así se compensa posibles aspectos negativos de cada persona. La ventaja que tiene esto es que, si hay dificultad en elegir a una persona para otorgar el préstamo, se podrán seleccionar a más personas por lo que se diversifican los riesgos.

El método grupal hace que la responsabilidad sea mancomunada, significando esto que, si uno de los individuos no paga su parte correspondiente del préstamo, está sometido a una presión de grupo que en parte beneficia a la hora de devolver este préstamo.

Es interesante que las personas que tienen menos contactos en su comunidad cuando pasan de responsabilidad grupal a la responsabilidad individual, es más probable que haya problemas de impago.

³² The reasons for the microfinance tragedy in Andhra Pradesh. (2021, 7 abril). Recuperado 4 de abril de 2021, de <https://www.dandc.eu/en/article/reasons-microfinance-tragedy-andhra-pradesh>

CAPÍTULO IV: CONCLUSIONES

Cada vez vivimos en una sociedad más individualista, por lo que el sentido comunitario el cual persiste en Asia o América Latina va a desaparecer, por lo que el crédito de carácter colectivo va a perder valor.

En una primera etapa es más beneficioso un préstamo de responsabilidad global ya que por ejemplo, una IMF se establece en una nueva localidad y no se conoce bien el terreno y no se tiene por lo tanto agentes locales que controlen el terreno y conozcan y tengan confianza en la gente, lo cual es un factor muy importante, la confianza. Pero una vez adentrados en el proyecto, y se conozca en profundidad a cada integrante, la responsabilidad colectiva pasa a un segundo plano, dándose más importancia a la otra responsabilidad.

El hecho de que esté siendo cada vez más aceptada la responsabilidad individual, recuerda al sistema bancario, en el que se hacen intensas entrevistas a la persona, se analiza su entorno familiar y también su historial financiero, es verdad que no se piden ningún tipo de garantías, pero se asimila al modelo bancario.

La responsabilidad colectiva, fragmenta en gran medida la relación de los miembros de la comunidad, causando pues negativas consecuencias en pequeñas comunidades. En contraste a esto, la responsabilidad individual mejora las relaciones ya que el cliente se siente mucho más satisfecho puesto que no tiene tanta implicación.

Un tema de gran relevancia que se fue argumentando a lo largo del Trabajo de Fin de Grado, es la reducción de la presión, que en caso de no controlarlo lleva en algunos extremos a realizar el suicidio, ya que los individuos se ven sobrepasados por sus deudas, y no solo eso, sino que tienen a todo su grupo alrededor presionándolo para que paguen, haciendo así que su única escapatoria sea el suicidio.

La responsabilidad colectiva tiene un mayor coste, ya que aquellas personas que son más responsables van a tener que hacer frente al impago de sus compañeros, por lo que hay una mayor posibilidad de que se retiren del préstamo. Por otro lado, es importante hablar de la heterogeneidad de los préstamos, ya que no es lo mismo un cliente que su préstamo es mucho mayor al de su compañero y esto puede causar tensiones.

Por lo que, según lo argumentado en estas líneas, la responsabilidad individual supera con creces la responsabilidad colectiva en el ámbito de los microcréditos a mujeres de bajos recursos.

La solución idónea, es que se establezca la responsabilidad individual, pero manteniendo las reuniones de grupo, ya que lo que paga el cliente no es tanto el préstamo, sino cómo usarlo, darle las herramientas suficientes para que su uso sea óptimo. Y esto todo, debe ser potenciado por las tecnologías, fomentar la digitalización, ya que como se comentó antes, si se vuelve al método tradicional del cara a cara, durante la pandemia esto se vio duramente afectado.

BIBLIOGRAFÍA

Armendáriz de Aghion, B., y Morduch, J. (2000). Microfinance beyond group lending. *Economics of transition*, 8(2), 401-420.

BBVA ESPAÑA. (2021, 16 marzo). Qué son los microcréditos y cómo ayudan a fomentar el emprendimiento. Recuperado 5 de junio de 2021, de <https://www.bbva.es/finanzas-vistazo/economia-y-valores/que-son-los-microcreditos-y-como-ayudan-a-fomentar-el-emprendimiento.html>

Besley, T., y Coate, S. (1995). Group lending, repayment incentives and social collateral. *Journal of development economics*, 46(1), 1-18.

Bouman, F. J. (1990). Informal rural finance: an Aladdin's lamp of information. *Sociologia ruralis*, 30(2), 155-173.

Bravo Miranda, J.R., y Torres Valderrama, J.M. (2020). Latinoamérica, esclava económica del mundo.

Comunicación. (2019a). Situación Global de las Microfinanzas. Recuperado 7 de junio de 2021, de <https://www.asociacionmicrofinanzas.org/noticias/54-jornada-de-introduccion-al-dia-europeo-de-las-microfinanzas>

Cambio Euro Peso Mexicano Hoy (Tiempo real). (2021). Recuperado 7 de junio de 2021, de <https://www.cambioeuro.es/peso-mexicano/>

Convergences. (2019, febrero). MICROFINANCE BAROMETER (10). Recuperado de https://www.convergences.org/wp-content/uploads/2019/09/Microfinance-Barometer-2019_web-1.pdf

Crédito grupal Tuiio. (2021). Recuperado 4 de abril de 2021, de https://www.tuiio.com.mx/content/reca_menu

De Aghion, B. A., Armendáriz, B., y Morduch, J. (2007). *The economics of microfinance*.

Economics Observatory. (2021, 16 febrero). How will coronavirus change the global microfinance industry? Recuperado 5 de marzo de 2021, de <https://www.economicsobservatory.com/how-will-coronavirus-change-global-microfinance-industry>

Entidades Fundación Microfinanzas BBVA. (2021). Recuperado 2 de abril de 2021, de <http://www.fundacionmicrofinanzasbbva.org/listado-entidades/>

Eva Terberger. (2003, diciembre). *Instituciones de microfinanciación en el desarrollo de mercados financieros*. Heidelberg, Alemania.

FDL. (2019). Informe de los auditores independientes y Estados Financieros. Recuperado de <https://www.fdl.com.ni/informes-auditados/>

Fishman J. (2020) *Microfinance - Is There a Solution: A Survey on the Use of MFIs in India*.

Fugelsang, A., y Chandler, D. (1993). *Participation as Process—Process as Growth: What We Can Learn from Grameen Bank Bangladesh*. Grameen Trust, Dhaka, Bangladesh.

García-Horta, J. L., y Zapata-Martelo, E. (2012). El papel de las microfinanzas en la pobreza y desigualdad de las mujeres. *Ra Ximhai*, 8(1), 101-111.

García, F., y Díaz, Y. (2011). Los microcréditos como herramienta de desarrollo: revisión teórica y propuesta piloto para el África subsahariana. *Revista de Economía Pública, Social y Cooperativa*, 70, 110-114.

Giné, X., y Karlan, D. S. (2014). Group versus individual liability: Short and long term evidence from Philippine microcredit lending groups. *Journal of development Economics*, 107, 65-83.

Global Microfinance Industry. (2021). Recuperado 5 de junio de 2021, de <https://www.economicsobservatory.com/how-will-coronavirus-change-global-microfinance-industry>

Grameen Bank, Bangladesh. (2017). Recuperado 7 de junio de 2021, de <https://www.gdrc.org/icm/grameen-supportgrp.html>

Grameen Foundation. (2021). Recuperado 3 de marzo de 2021, de <https://grameenfoundation.org/about-us/why-grameen>

Grameen Bank. (2016, 16 abril). Recuperado 4 de febrero de 2021, de <https://exemplars.world/grameen-bank/>

Grameen Bank. (2019). Annual Report. Recuperado de https://grameenbank.org/wp-content/uploads/bsk-pdf-manager/AnnualReportPDF_2019.pdf

HAGUE, F. (1988): “Prestar a una mujer. Una acción directa contra la pobreza”, CERES, N° 121, Vol.21, n° 1.

How works. (2021). Recuperado 4 de abril de 2021, de <https://www.kiva.org/about/how>

Impact of COVID-19 Pandemic on the Microfinance Sector in Europe: Field Analysis and Policy Recommendations. (2020, septiembre). <https://mfc.org.pl/wp-content/uploads/2020/10/Impact-of-COVID19-on-MF-sector.pdf>

India’s micro-finance suicide epidemic. (2010, 16 diciembre). Recuperado 3 de marzo de 2021, de <https://www.bbc.com/news/world-south-asia-11997571>

Inglada-Galiana, M. E., Sastre-Centeno, J. M., y De Miguel-Bilbao, M. C. (2015). Importancia de los microcréditos como instrumento de financiación en el desarrollo social. *Revista Científica Guillermo de Ockham*, 13(2), 89-100.

Jolis, A (2001) “The Good Banker”, *The Independent, Sunday Supplement*, 5 May. En:

La Asamblea General adopta la Agenda 2030 para el. (2015, 25 septiembre). Recuperado 3 de marzo de 2021, de <https://www.un.org/sustainabledevelopment/es/2015/09/la-asamblea-general-adopta-la-agenda-2030-para-el-desarrollo-sostenible/>

La mitad de la población vive con menos de USD 5,50 al día. (2018, 17 octubre). Recuperado 7 de junio de 2021, de <https://www.bancomundial.org/es/news/press-release/2018/10/17/nearly-half-the-world-lives-on-less-than-550-a-day>

Ledgerwood, J. (1998). *Microfinance handbook: An institutional and financial perspective*. The World Bank.

Lorenzo, C. (2016, 15 abril). La verdadera historia de los microcréditos - Microwd -. Recuperado 27 de marzo de 2021, de <https://blog.microwd.es/la-verdadera-historia-de-los-microcreditos-microwd/#more-18>

.Microwd. (2019a). Recuperado 22 de enero de 2021, de <https://www.microwd.es/nosotros/>

Microwd. (2019b). Recuperado 4 de febrero de 2021, de <https://www.microwd.es/impacto/>

Montes, R. I. F. (2021, 4 marzo). La pobreza extrema en Latinoamérica marca su máximo en 20 años por el coronavirus. Recuperado 9 de junio de 2021, de <https://elpais.com/economia/2021-03-04/la-pobreza-extrema-en-latinoamerica-sera-la-mas-alta-en-20-anos-por-el-coronavirus.html>

Nobel-Prize Winner on the Power of Microcredit. (2006, 21 noviembre) Recuperado 8 de marzo de 2021, de <https://www.npr.org/templates/story/story.php?storyId=6519553>

Patiño, O. A. (2008). Microcrédito Historia y experiencias exitosas de su implementación en América Latina. *Revista Escuela de Administración de Negocios*, (63), 41-58.

Productos Financieros – FDL. (2021). Recuperado 5 de abril de 2021, de <https://www.fdl.com.ni/productos-financieros/>

Pro Mujer | Conócenos. (2021). Recuperado 8 de marzo de 2021, de <https://promujer.org/es/get-know-us/>

Pro Mujer (2020). Un vistazo al 2020.

Rahman, A. (2001). Women and microcredit in rural Bangladesh: An anthropological study of Grameen Bank lending. Westview Press.

Roberts, A. (2003). El Microcrédito y su aporte al Desarrollo Económico. Universidad Pontificia Católica Argentina.

SandriBarcelona, P. M. (2020, 26 julio). El coronavirus ha mandado al paro a más mujeres que hombres. Recuperado 7 de junio de 2021, de <https://www.lavanguardia.com/economia/20200726/482523038507/desempleo-coronavirus-pandemia-hombres-mujeres-desigualdad-mckinsey-brecha.html>

Staff, F. (2021, 8 marzo). Covid-19 extiende la pobreza a 118 millones de mujeres latinoamericanas. Recuperado 4 de marzo de 2021, de <https://www.forbes.com.mx/covid-19-extiende-la-pobreza-a-118-millones-de-mujeres-latinoamericanas/>

The reasons for the microfinance tragedy in Andhra Pradesh. (2021, 7 abril). Recuperado 4 de abril de 2021, de <https://www.dandc.eu/en/article/reasons-microfinance-tragedy-andhra-pradesh>

Velasco, J. R., y Crapivisky, J. C. (2009). Las microfinanzas y los microseguros en América Latina y el Caribe: situación y perspectivas

Villafani-Ibarnegaray, M., y González-Vega, C. (2006). El sector bancario y las finanzas populares mexicanas: retos, oportunidades y amenazas para las organizaciones de microfinanzas. México: USAID.

World Bank Group. (2018). *The Global Findex Database 2017*. Washington , United States.

Yunus, M. (2009). Creating a world without poverty: Social business and the future of capitalism. Public Affairs.