



Facultad, Escuela o Instituto: ICADE

EVALUACIÓN DEL IMPACTO DE LAS
MICROFINANZAS COMO HERRAMIENTA DE
INCLUSIÓN FINANCIERA A TRAVÉS DEL ANÁLISIS
DE DOS CASOS DE BUENAS PRÁCTICAS.

Clave: 201504682

Resumen: El presente trabajo analiza el estado actual de la inclusión financiera y de las microfinanzas a nivel global. Con este objetivo, se ha realizado una breve revisión del origen y la evolución de ambos conceptos, así como una síntesis de los principales desafíos existentes en la actualidad y del papel de las microfinanzas como herramienta promotora de la inclusión financiera. Unido al análisis del panorama actual de las microfinanzas y su relación con la inclusión financiera, se han examinado en profundidad dos ejemplos de buenas prácticas en este campo, por parte de dos organizaciones que persiguen un mismo fin pero a través de distintos medios y en diferentes regiones del mundo, cuyos contextos también han sido tenidos en cuenta. En concreto, se han analizado las experiencias de Nantik Lum en España y Microwd en varios países del continente americano. Este análisis ha permitido descubrir, por un lado, el largo camino que queda por recorrer en el campo de la inclusión financiera, a pesar de los últimos avances logrados y, por otro, la falta de concienciación, sobre todo por parte de las economías desarrolladas. Así mismo, los dos ejemplos examinados confirman la posibilidad de abarcar el problema de la exclusión financiera y el importante rol de las microfinanzas desde dos perspectivas diferentes.

Palabras clave: inclusión financiera, microfinanzas, microcréditos, Fundación Nantik Lum, Microwd

Abstract: This paper analyses the current state of financial inclusion and microfinance globally. With this objective, a brief review of the origin and evolution of both concepts has been carried out, as well as a synthesis of the main challenges existing today and the role of microfinance as a tool to promote financial inclusion. Together with the analysis of the current microfinance panorama and its relationship with financial inclusion, two examples of good practice in this field were examined in depth, by two organisations that pursue the same end but through different means and in different regions of the world, whose contexts have also been taken into account. Specifically, the experiences of Nantik Lum in Spain and Microwd in various countries of the American continent have been analysed. This analysis has allowed us to discover, on the one hand, the long road ahead in the field of financial inclusion, despite the latest advances made and, on the other hand, the lack of awareness, especially on the part of developed economies. Likewise, the two examples examined confirm the possibility of covering the problem of financial exclusion and the important role of microfinance from two different perspectives.

Keywords: financial inclusion, microfinance, microcredit, Fundación Nantik Lum, Microwd

Índice de contenidos

1. INTRODUCCIÓN.....	5
1.1 Objetivos	5
1.2 Justificación	5
1.3 Metodología.....	5
1.4 Estructura	6
2. ESTADO DE LA CUESTIÓN.	7
2.1 La inclusión financiera	7
2.1.1 Definición y concepto	7
2.1.2 La creciente importancia de la inclusión financiera	9
2.1.3 Cómo medir la inclusión financiera y sus principales barreras	11
2.1.4 Principales desafíos.....	14
2.2 Las microfinanzas.....	20
2.2.1 Origen, evolución y conceptos básicos	20
2.2.2 Instituciones microfinancieras y metodologías del crédito	23
2.2.3 El papel de las microfinanzas en la promoción de la inclusión financiera	26
2.2.4 Principales críticas	28
3. ESTUDIO EMPÍRICO DE DOS CASOS REALES.	30
3.1 Contextualización	31
3.1.1 Acceso al sistema bancario.....	31
3.1.2 <i>Gender- gap</i>	32
3.1.3 Patrones de ahorro, crédito y resiliencia financiera	33
3.1.4 Nivel de educación financiera	36
3.1.5 Regulación en el entorno de las microfinanzas	39
3.2 Estudio de casos reales.....	41
3.2.1 La Fundación Nantik Lum	41
3.2.2 Microwd	50
4. CONCLUSIÓN.....	64
5. BIBLIOGRAFÍA:	67

1. INTRODUCCIÓN

1.1 Objetivos

El presente trabajo cuenta con un doble objetivo. En primer lugar, se busca llevar a cabo una revisión de la evolución de la inclusión financiera, así como evaluar su estado actual y el papel que juegan las microfinanzas como herramienta para promover dicha inclusión. En segundo lugar, se tratará de profundizar en esta relación entre la inclusión financiera y las microfinanzas mediante el análisis de dos casos de éxito de organizaciones dedicadas al mundo de las microfinanzas.

1.2 Justificación

En los últimos años, la inclusión financiera se encuentra en auge, adquiriendo un papel cada vez más relevante en las agendas nacionales e internacionales para la consecución de mayores niveles de desarrollo. Aunque pueda parecer un problema aislado, que solo afecta a los países menos desarrollados, la realidad es que también existen importantes porcentajes de población vulnerable en las economías desarrolladas que se encuentran excluidas del sistema financiero formal. Por ese motivo, han surgido diferentes iniciativas a nivel global que buscan tanto medir los niveles de inclusión financiera como definir estrategias para promoverlos. Entre estas iniciativas, destacan todas aquellas relacionadas con las microfinanzas, que han demostrado ser una herramienta altamente eficaz para combatir este problema. Se trata de proyectos muy diferentes entre sí, adaptados a su particular contexto, y que, a pesar de sus diferencias, comparten un objetivo común que es el de garantizar el bienestar económico y las condiciones de vida de aquellos más vulnerables, lo que también implica su inclusión en el sistema financiero formal. Es por ello, que a lo largo de este trabajo se presentarán y analizarán dos de estas iniciativas, en concreto dos organizaciones dedicadas a las microfinanzas, cada una de las cuales constituye un ejemplo de buenas prácticas en este campo, teniendo presente en todo momento el contexto en el que se han implementado.

1.3 Metodología

El siguiente análisis, se apoyará en una estrategia de investigación cualitativa, mediante un análisis cronológico y descriptivo, tanto de la inclusión financiera como de las microfinanzas y de los dos casos de éxito. Para ello, se han consultado diferentes fuentes secundarias, en concreto informes oficiales de organismos internacionales como el Banco Mundial y la OCDE,

así como diferentes informes de carácter nacional. Además, se han realizado frecuentes entrevistas con dos figuras de alta relevancia de las dos organizaciones seleccionadas, la Fundación Nantik Lum y Microwd.

1.4 Estructura

El presente trabajo se encuentra dividido en tres bloques. El primero de ellos (Estado de la Cuestión) tiene un carácter esencialmente introductorio. Aborda los dos conceptos principales tratados a lo largo de este análisis: la inclusión financiera y las microfinanzas. A lo largo de dicho bloque se examinan las diferentes definiciones e interpretaciones de ambos conceptos, su origen y evolución y la relación entre ambos. El segundo bloque presenta un estudio empírico de dos casos reales de aplicación de las microfinanzas como herramienta de promoción de la inclusión financiera. Para ello, en primer lugar, se ha llevado a cabo una contextualización de los países en los que operan las dos organizaciones seleccionadas (Perú, Nicaragua, México y España). Posteriormente se han examinado los principales elementos de ambos proyectos: su modelo de negocio, el funcionamiento interno de sus procesos, sus elementos diferenciales, los principales retos a los que se enfrentan y el impacto generado. El tercer y último bloque presenta las conclusiones, que sintetizan los resultados más importantes del estudio.

2. ESTADO DE LA CUESTIÓN

2.1 La inclusión financiera

2.1.1 Definición y concepto

La realidad es que en la actualidad todavía no existe un claro consenso sobre la definición del término de inclusión financiera. Son muchos los organismos internacionales que en los últimos años han tratado de delimitar el significado de este concepto. Sin embargo, de cara a este análisis, se tomarán como referencia las definiciones establecidas por el Banco Mundial y la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos (la OCDE en adelante).

El Banco Mundial, la ha definido como *“el acceso de las personas físicas y las empresas a productos financieros útiles y asequibles, transacciones, pagos, ahorros, crédito y seguro—prestados de manera responsable y sostenible.”* The World Bank (2018).

Mientras que la OCDE se refiere a la inclusión financiera como *“el proceso de promover acceso asequible, a tiempo y adecuado a un rango variado de productos y servicios financieros regulados.”* Así mismo, implicaría ampliar el uso de dichos productos y servicios *“a todos los segmentos de la sociedad, mediante la implementación de estrategias a medida, tanto existentes como innovadoras, incluyendo la concienciación y educación financieras, con el fin de promover el bienestar financiero y la inclusión económica y social.”* Atkinson & Messy (2013).

A pesar de que no exista una única definición para la inclusión financiera, se pueden observar ciertos elementos comunes en las proporcionadas por los organismos anteriormente citados.

Por un lado, la inclusión financiera implica que una persona, o una empresa, tenga acceso a productos y servicios financieros útiles y asequibles. Deben ser útiles para satisfacer las necesidades particulares de dicha persona o empresa, en cuanto a transacciones, pagos, ahorros, créditos y seguros.

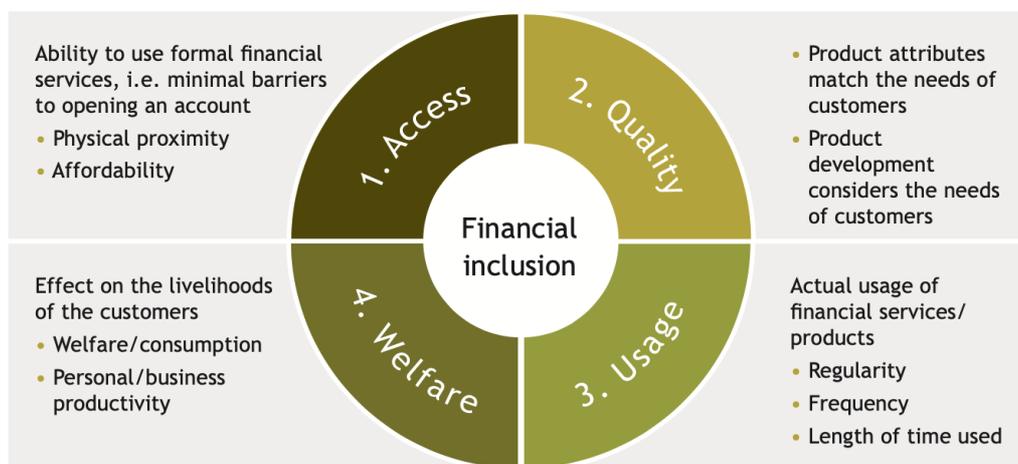
También deben ser asequibles desde varios puntos de vista. En primer lugar, tienen que contar con una cierta calidad y estar accesibles para todas las personas que deseen acceder a ellos. Es decir, debe existir tanto una gama completa de productos y servicios como una amplia red de proveedores. Además, desde el punto de vista de la conveniencia, se debe facilitar lo máximo posible el acceso a estos productos, eliminando barreras como la distancia física y económica.

Por lo tanto, estos productos y servicios deben tener precios asequibles y deben encontrarse a disposición de toda la población, incluyendo aquellos más vulnerables. CFI (2018).

Por otro lado, estos productos y servicios deben ser prestados de manera responsable y sostenible, garantizando la dignidad de aquellos que los adquieren. (The World Bank, 2018b) Para garantizar la inclusión financiera plena, deben existir una serie de garantías y protecciones para el cliente. No solamente por cuestiones legales o éticas sino también porque la confianza es un pilar esencial en la inclusión financiera. De hecho, la falta de confianza en el sistema es una de las principales causas a las que alude la población en riesgo de exclusión financiera. The World Bank (2017).

Por lo tanto, se puede observar que, en cualquier caso, la inclusión financiera se trata de un concepto multidimensional. De los Ríos Sastre (2016). En concreto, de acuerdo con la Alianza para la Inclusión Financiera,¹ se pueden distinguir hasta cuatro dimensiones o componentes de la inclusión financiera, reflejadas en la imagen mostrada a continuación. AFI (2010).

Figura N ° 1: Las cuatro dimensiones de la inclusión financiera



Fuente: AFI (2010)

- Dos dimensiones básicas: el acceso (la capacidad de la población para acceder a los productos y servicios del sistema financiero formal) y el uso (la regularidad y la frecuencia con la que los individuos utilizan dichos productos o servicios).

¹ La Alianza para la Inclusión Financiera (Alliance for Financial Inclusion) es una organización líder a nivel internacional en materia de regulación y políticas de inclusión financiera.

- Dos dimensiones adicionales: la calidad (diversidad y adaptabilidad de los productos y servicios financieros) y el bienestar (impacto que los productos y servicios y su utilización tienen en aquellos que los consumen).

De acuerdo con las cifras del Banco Mundial, en 2018 todavía existían alrededor de 2.500 millones de personas y 200 millones de pequeñas y medianas empresas que no utilizaban servicios financieros formales. La mayor parte, un 90%, localizadas en países en vías de desarrollo. The World Bank (2018b). Para poder reducir esta cifra, los expertos coinciden en que es esencial llegar a una definición formal de la inclusión financiera, lo que también evitaría caer en reduccionismo, como la utilización de términos como “la bancarización” como sinónimos de inclusión financiera. Center for Financial Inclusion (2009).

2.1.2 La creciente importancia de la inclusión financiera

La inclusión financiera está adquiriendo cada vez una mayor importancia a nivel global, puesto que es un requisito indispensable para garantizar un crecimiento económico sostenible e incluyente, especialmente entre la población más vulnerable. AFI (2015). En 2013, el presidente del Grupo del Banco Mundial, Jim Yong Kim, reafirmó la importancia del acceso universal a servicios y productos financieros, especialmente entre la población más vulnerable:

“Cuando los trabajadores con un bajo nivel de renta o las familias en situación de pobreza obtienen acceso a servicios financieros básicos, sientan las bases del primer peldaño en su carrera hacia la prosperidad (...) El acceso a una cuenta de ahorro, de crédito o remesas, contribuye a que estas familias puedan permitirse servicios esenciales, como el agua, la electricidad, una vivienda, educación, sanidad... De la misma forma, cuando las pequeñas empresas consiguen acceso a servicios financieros como créditos o seguros, pueden reducir los riesgos de sus negocios, expandir su tamaño y crear más empleos.” The World Bank (2013).

En 2018, el Grupo la definió oficialmente, como como un elemento clave para la lucha contra la pobreza y el camino hacia el desarrollo y la prosperidad. The World Bank (2018b).

A raíz de ello, han surgido numerosas iniciativas que buscan promover mayores niveles de inclusión financiera.

Una de las primeras iniciativas a nivel internacional es la Alianza para la Inclusión Financiera (AFI). Ésta, nace en 2008 gracias a una importante contribución económica por parte de la Fundación Bill y Melinda Gates. El objetivo era crear una red a nivel internacional para el intercambio de conocimientos, con el fin de formular mejores políticas de inclusión financiera. Por ese motivo, sus más de 115 miembros, son bancos centrales y otras instituciones financieras reguladoras financieras de más 90 países en vías de desarrollo que representan más del 75% de la población no bancarizada a nivel global. AFI (2019). Una de sus grandes contribuciones, fue la Declaración Maya, introducida durante el Foro de Política Global celebrado en México en 2011. Se trataba del “*primer conjunto de compromisos mundiales y medibles por parte de gobiernos de países emergentes y en desarrollo que buscaba liberar el potencial económico y social de los 2.500 millones de personas no bancarizadas*”. AFI (2011).

En 2009, los miembros del G-20, aprobaron los principios para la Inclusión Financiera Innovadora. Así mismo, crearon un Grupo de Expertos en Inclusión Financiera, que se encargaría de identificar estrategias innovadoras para favorecer la inclusión financiera. Un año más tarde, en colaboración con AFI, desde el G-20 se lanzó una nueva iniciativa: el *Global Partnership for Financial Inclusion*. A través de esta plataforma, abierta también a estados no miembros del G-20, se comprometían a trabajar por la inclusión financiera, incluyendo la implementación del Plan de Acción para la Inclusión Financiera, promulgado por los líderes del G-20 reunidos en Seúl en 2010. GPMI (2020).

Por otro lado, las Naciones Unidas también han llevado a cabo diferentes iniciativas a favor de la inclusión financiera. En 2009, la Reina Máxima de Holanda fue nombrada Embajadora Especial de las Naciones Unidas para la Inclusión Financiera para el Desarrollo. Su función es promover la concienciación y coordinación con los grandes líderes a nivel global. UNSGSA (2020). Más recientemente, la inclusión financiera se ha incluido en la Agenda 2030 como un elemento fundamental para la consecución de los Objetivos del Desarrollo Sostenible. The World Bank (2018b).

Finalmente, el Banco Mundial fijó junto con sus principales socios una ambiciosa meta: alcanzar en 2020 el acceso universal al sistema financiero formal (*Universal Financial Access by 2020*). Los orígenes de esta iniciativa se remontan a la reunión anual entre el Banco Mundial y el Fondo Monetario Internacional celebrada en la primavera de 2015. En esta reunión, el Grupo Banco Mundial y una serie de socios públicos y privados, establecieron diferentes compromisos con el fin de alcanzar esta meta en 2020. En términos numéricos, el objetivo era

conseguir proporcionar acceso a una cuenta bancaria a 1.000 millones de adultos desbancarizados. The World Bank (2018a).

2.1.3 Cómo medir la inclusión financiera y sus principales barreras

En la batalla por la inclusión financiera, no solamente es necesario alcanzar una definición única, también resulta fundamental determinar unos criterios comunes que permitan medir sus niveles en cualquier parte del mundo. De nuevo, sigue existiendo un profundo debate entre los diferentes expertos, investigadores y legisladores en torno a esta cuestión. De acuerdo con un estudio publicado por la OCDE en 2013, el cálculo de la inclusión financiera suele apoyarse en dos tipos de factores: los del lado de la demanda y los del lado de la oferta. Atkinson y Messy (2013).

Los factores del lado de la demanda están directamente relacionados con diferentes aspectos del individuo o empresa, como el género, la edad, el nivel de renta, el nivel educativo o la ocupación profesional. Estos factores guardan una importante relación con las dos dimensiones básicas de la inclusión financiera previamente explicadas: el acceso y el uso. Ramakrishna y Trivedi (2018).

Por su parte, los factores del lado de la oferta están más bien relacionados con el entorno o el contexto general. Desde la regulación vigente o la existencia de productos o servicios sustitutivos hasta los costes de acceso o la distancia geográfica a las sucursales bancarias. Ramakrishna y Trivedi (2018).

A pesar de que todos estos factores son una pieza elemental en el cálculo de la inclusión financiera, son una condición necesaria pero no suficiente. A su análisis hay que añadir el análisis de las diferentes barreras que obstaculizan la difusión de la inclusión financiera. En las tablas mostradas a continuación, aparecen las principales barreras ligadas a estos factores:

Figura N ° 2: Principales barreras a la inclusión financiera (demanda)

<p align="center">EDUCACIÓN Bajos niveles en la educación general Niveles limitados de alfabetización/aritmética</p>
<p align="center">CIRCUNSTANCIAS PERSONALES Desempleo Falta de recursos/dinero Carencia de historial crediticio</p>
<p align="center">EXCLUSION SOCIAL Y TECNOLÓGICA Estatus inmigratorio Falta de familiaridad con el uso de internet, la banca móvil o los cajeros automáticos</p>
<p align="center">EDUCACIÓN FINANCIERA Bajos conocimientos y habilidades financieras Carencia de conocimiento de los productos financieros</p>
<p align="center">FACTORES CULTURALES/PSICOLÓGICOS Falta de confianza en los servicios financieros Preferencias personales Creencias religiosas</p>

Fuente: De los Ríos Sastre (2016).

Figura N ° 3 Principales barreras a la inclusión financiera (oferta)

<p align="center">RESTRICCIONES REGULATORIAS Prohibición o restricciones para que ciertos grupos puedan acceder a los productos/servicios financieros (jóvenes, inmigrantes)</p>
<p align="center">OFERTA DE SERVICIOS FINANCIEROS ALTERNATIVOS Servicios de cambio de cheques Prestamistas a domicilio</p>
<p align="center">CARACTERÍSTICAS DEL MERCADO Altos costes Exigencia de saldos mínimos elevados en las cuentas bancarias Impedimentos para acceder a las personas sin historial crediticio</p>
<p align="center">BARRERAS FÍSICAS/GEOGRÁFICAS Infraestructuras precarias, imposibilidad para tener una red de sucursales amplia Zonas físicamente aisladas Falta de suministro eléctrico adecuado Acceso limitado a ordenadores y teléfonos</p>

Fuente: (De los Ríos Sastre, 2016).

Por el momento, se considera que tanto los factores de demanda como los de oferta tienen un impacto similar en los niveles de inclusión financiera. No obstante, sí que se ha establecido un cierto orden de importancia para algunos de estos factores. En concreto, se ha considerado que los factores más influyentes del lado de la demanda son: la accesibilidad a los productos y servicios, la cultura, la educación y el nivel de renta. Ghatak (2013).

En función de las barreras citadas, existen ciertos segmentos de la población especialmente vulnerables a la exclusión financiera. Mientras que en los países emergentes y en desarrollo, es muy común que sea la mayoría de la población la que se encuentre en esta situación, en los países desarrollados suele haber ciertas partes de la población más propensas a ser víctimas de este fenómeno. Entre estos grupos más vulnerables suelen encontrarse: personas discapacitadas, personas mayores, inmigrantes, personas con problemas financieros como el sobreendeudamiento, aquellos con bajo nivel educativo y en muchas ocasiones, la población rural. Atkinson & Messy (2013).

De cara a promover la inclusión financiera, tanto los actores del sector público como del privado juegan un rol fundamental. Aunque debido a su capacidad de influencia, el papel de las instituciones públicas, los organismos internacionales y los gobiernos nacionales es incluso más importante. En este sentido, resulta esencial que los actores públicos no se centren exclusivamente en el lado de la oferta, al que podrían estar inclinados a focalizarse de manera natural. Si no existen unas condiciones que motiven a nivel individual a las personas o empresas a formar parte del sistema financiero formal, todos los esfuerzos por crear unas condiciones de mercado adecuadas por parte del gobierno serían en vano. Ghatak (2013)

En cuanto a los índices oficiales utilizados para medir los niveles de inclusión financiera, destaca por encima de todos el *Global Findex Database*, publicado por primera vez en 2011. Esta base de datos es elaborada cada tres años por un Grupo de Investigación del Banco Mundial, con fondos de la Fundación Bill y Melinda Gates. Se trata de la primera base de datos a nivel global que recoge de manera exhaustiva y homogénea información sobre cómo la población adulta mundial ahorra, se endeuda, efectúa sus pagos y gestiona el riesgo. Los datos son recabados de encuestas realizadas a nivel nacional a más de 150.000 adultos en más de 140 países. En la actualidad, se han publicado un total de tres informes: uno en 2011, otro en 2014 y el más reciente en 2017. El próximo informe, se esperaba para finales de este 2020. The World Bank (2020).

El índice se encuentra en continua actualización, y en cada edición suelen incorporarse nuevos indicadores. Por ejemplo, en 2014 se añadieron una serie de indicadores que proporcionaban información adicional a las actividades de pago de los encuestados (remesas, transferencias gubernamentales, salarios, obligaciones formales de pago...) En 2017, se incluyeron indicadores relacionados con la tecnología financiera, incluyendo el uso de teléfonos móviles para llevar a cabo transacciones financieras. La próxima publicación (esperada para 2020) se

centrará especialmente en los avances tecnológicos y la digitalización en este campo, y su rol para alcanzar la meta del Banco Mundial de garantizar Acceso Financiero Universal en 2020. The World Bank (2020).

2.1.4 Principales desafíos

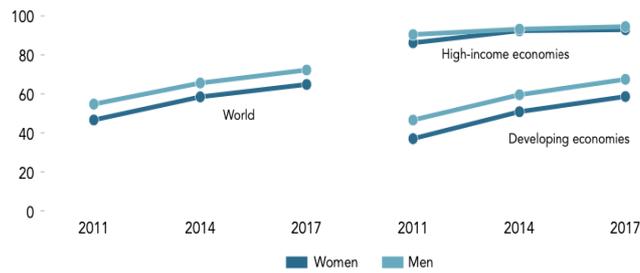
De acuerdo con las cifras recogidas en el ya mencionado *Global Findex* de 2017, alrededor de 1.200 millones de adultos habrían abierto una cuenta bancaria desde 2011. De hecho, entre 2014 y 2017, el porcentaje de adultos con una cuenta bancaria se habría incrementado a nivel global en un 7% (pasando del 62% al 69%). En los países en vías de desarrollo, este incremento habría sido incluso mayor (de un 54% a un 63%). Sin embargo, y a pesar de que la tendencia hacia una mayor inclusión financiera es notablemente positiva, todavía existen diversos desafíos que amenazan su evolución. The World Bank (2020). A grandes rasgos, todos estos retos, están relacionados con la necesidad de abordar la inclusión financiera tanto desde el lado de la demanda como desde el lado de la oferta. Tal y como se ha intentado ilustrar a lo largo de este capítulo, la inclusión financiera es un concepto multidimensional, y por tanto para alcanzarlo no se puede dejar de lado ninguna de las dimensiones que lo componen. De los Ríos Sastre (2016).

A. Diferencias de género

Uno de los mayores desafíos es que la evolución hacia la inclusión financiera no se ha producido de manera equitativa en toda la población. En particular, sigue habiendo una importante diferencia en términos de género. De hecho, el 56% de la población des-bancarizada a nivel mundial son mujeres. The World Bank (2017).

Esta inequidad entre hombres y mujeres, bautizada como *gender gap*, está por lo general, bastante extendida entre los países en desarrollo, como puede observarse en el siguiente gráfico.

Figura N ° 4: Diferencias de género en la titularidad de cuentas bancarias (%)



Fuente: The World Bank (2017).

En esta misma línea, otro de los grandes desafíos es la diferencia que existe en este “gender-gap” entre los países desarrollados y aquellos en desarrollo. Como muestra el gráfico anterior, en las economías más desarrolladas el *gap* ha disminuido considerablemente desde 2011, llegando a ser prácticamente inexistente en 2017. Sin embargo, entre las economías menos desarrolladas, a pesar de que el nivel de bancarización ha incrementado, apenas se han producido cambios en lo referente a las diferencias de género. En 2011, solamente un 37% de las mujeres contaban con una cuenta bancaria, frente al 46% de los hombres. The World Bank (2012). En la actualidad, hay más hombres y más mujeres con cuentas bancarias pero el número de mujeres sigue siendo preocupantemente más bajo que el de los hombres. The World Bank (2017).

B. El rol de la digitalización en la inclusión financiera

La difusión de los teléfonos móviles y el creciente acceso a internet de la población a nivel mundial, ofrecen grandes oportunidades de cara a facilitar la inclusión financiera de los más vulnerables. De hecho, las cifras del último *Global Findex* muestran como 1.100 millones de los 2.500 millones de personas desbancarizadas (dos tercios del total) tienen acceso a teléfonos móviles, como puede apreciarse en la siguiente ilustración. The World Bank (2017).

Figura N ° 5: Adultos sin cuenta bancaria con acceso a un teléfono móvil en 2017



Fuente: The World Bank (2017).

De acuerdo con este mismo informe, la digitalización de servicios financieros, como el sistema de pagos o la apertura de una cuenta bancaria, puede contribuir a reducir barreras tan importantes como la distancia geográfica entre las entidades financieras y los individuos. No obstante, su contribución no puede materializarse si no está reforzada por las infraestructuras necesarias. Estas incluyen tanto infraestructuras físicas, como el acceso a un sistema eléctrico seguro y la existencia de una red móvil, como también infraestructuras financieras, por ejemplo, la existencia de un sistema de pagos adecuado.

Esto implica un importante esfuerzo por parte de las autoridades y de las entidades financieras correspondientes. El gobierno debe ser capaz de establecer un entorno seguro y adecuado, que garantice la protección del consumidor, y que permita a las entidades financieras contar con la confianza de estos individuos, que juega un papel clave en la inclusión financiera. Esto implica desde un marco regulatorio adecuado hasta la provisión de infraestructuras clave o las ayudas correspondientes a las entidades financieras. Por su parte, las entidades financieras también deben ser flexibles a la hora de diseñar sus productos y servicios financieros, y sobre todo de cara a adaptarlos a la situación de la población más vulnerable, aunque esto en ocasiones no implique la opción más eficiente desde un punto de vista económico. The World Bank (2017).

C. Una mayor implicación por parte de los países desarrollados

Otro de los grandes retos es el hecho de que existe un grado de implicación relativamente bajo por parte de los países desarrollados. De hecho, la mayor parte de iniciativas y políticas para promover la inclusión financiera han sido promovidas desde las economías menos

desarrolladas. Iniciativas como por ejemplo la anteriormente citada Declaración Maya, o incluso la propia Alianza para Inclusión Financiera. Debido a que el 90% de las personas excluidas a nivel financiero viven en países en desarrollo, los países desarrollados caen en el error de pensar que esta es una situación que les afecta exclusivamente a los más pobres. Cuando la realidad sigue habiendo un 10% del total de la población excluida del sistema financiero que habita en las economías más desarrolladas.

En los últimos años, países como España han experimentado un fenómeno denominado éxodo bancario, causado por el cierre masivo de sucursales bancarias. En 2017, el 48% de los municipios españoles no contaba con una sucursal bancaria. Pero la gravedad de este problema reside en que estos cierren se producen especialmente en entornos rurales, donde vive la población más envejecida y por ende uno de los grupos más vulnerables. Barrón (2017).

Es fundamental, por tanto, que las economías desarrolladas también se involucren en esta lucha hacia la inclusión financiera universal.

D. La educación financiera

Previamente se había definido la educación financiera, o más bien la falta de ella, como una de las principales barreras a la inclusión financiera por el lado de la demanda (ver Figura 2). No obstante, en los últimos años la educación financiera ha pasado de ser una simple barrera más, a convertirse en un elemento estratégico en el camino hacia la inclusión financiera.

No obstante, antes de examinar su relevancia en el contexto de la inclusión financiera, es fundamental entender a qué hace referencia este concepto.

La OCDE define la educación financiera como *“el proceso mediante el cual las personas mejoran su comprensión de los diferentes productos y servicios financieros, así como de sus riesgos y beneficios, lo que les permite desarrollar habilidades para tomar mejores decisiones y lograr así un mayor bienestar económico.”* OCDE (2005).

La educación financiera, suele ir acompañada de otros dos conceptos con los que guarda una estrecha relación: la alfabetización y la capacidad financiera.

La alfabetización financiera se refiere a la habilidad de hacer juicios informados y tomar decisiones eficaces con relación a la administración actual y futura de las finanzas personales. OCDE; INFE (2018).

Por su parte, el Centro para la Inclusión Financiera (CFI por sus siglas en inglés), define la capacidad financiera como la voluntad, la seguridad y la oportunidad de poder utilizar el conocimiento, las habilidades y las actitudes implicadas en la alfabetización financiera. “*No se trata de lo que sabes, si no de lo que quieres y puedes hacer con este conocimiento*”. CFI (2013).

Las diferencias entre estos tres elementos son fundamentales, también para entender cómo todos son piezas indispensables en el rompecabezas de la inclusión financiera. Sin los conocimientos y las habilidades básicas a las que se refiere la alfabetización financiera, no es posible tomar decisiones adecuadas y fundamentadas a las que hace alusión la educación financiera. Sin embargo, para poder tomar estas decisiones también hace falta una actitud positiva y adecuada, que depende del nivel de seguridad y confianza de los individuos en su capacidad para tomar decisiones. A su vez, esta seguridad y confianza estarán en parte condicionadas por los conocimientos a los que tenga acceso. Por tanto, se puede ver que todos estos elementos, se encuentran profundamente relacionados.

Finalmente, una buena educación financiera también implica que los individuos sean capaces de tomar aquellas decisiones que mejor se adaptan a sus circunstancias particulares. CFI (2013)

En cuanto a su papel en la inclusión financiera, los resultados del *Financial Development Barometer*², elaborado por el Banco Mundial en 2012, confirmaban que la educación financiera ya era uno de los grandes retos en el campo de la inclusión financiera. El 78% de los encuestados, coincidía en que la falta de conocimiento sobre productos y servicios financieros básicos constituía la principal barrera para el acceso al sistema financiero de la población más vulnerable. Así mismo, el 32% de ellos consideraba la promoción de la educación financiera como el instrumento político más efectivo para promover la inclusión financiera (The World Bank, 2014).

Entre las conclusiones del *International Survey of Adult Financial Literacy Competencies*³, publicada en 2016 por la OCDE y la Red Internacional para la Educación Financiera (INFE por sus siglas en inglés) volvían a destacar los bajos niveles de alfabetización financiera

² Informe elaborado por el Grupo Banco Mundial que reúne las opiniones y previsiones de diferentes expertos sobre el futuro del sector financiero.

³ Encuesta realizada, a petición de los líderes del G-20, a más de 50.000 adultos entre 18 y 79 años de 30 países que constituyen una muestra representativa de todos los continentes y diferentes realidades económicas.

presentes de forma generalizada entre todos los encuestados. Este mismo informe también reafirmaba a la relación entre educación e inclusión financiera, probando la existencia de una correlación positiva entre los niveles de alfabetización financiera y los niveles de inclusión financiera de la población. En aquellos países en los que los ciudadanos contaban con un mayor nivel de conocimientos financieros, se habían adquirido productos financieros más recientemente que en el resto. OCDE; INFE (2016).

Atendiendo a estas cifras, resulta lógico que la educación financiera se haya convertido en un elemento central al hablar de la inclusión financiera. Pero, además, la educación financiera proporciona una serie de beneficios a la población, que refuerzan su importante papel en este campo. No solamente permite al sujeto un mayor entendimiento de los productos financieros y otros conceptos básicos, sino que también le hace mucho más consciente de sus decisiones y de los diferentes riesgos financieros a los que se encuentra expuesto. A su vez, facilita al sujeto la toma de decisiones informadas, a la vez que le hace consciente de las herramientas a las que puede acudir en caso de necesitar algún tipo de ayuda. Y, en último término, contribuye a mejorar su bienestar financiero y por tanto económico. Fin Mark Trust (2016).

No obstante, el principal reto que supone la educación financiera en este sentido es el hecho de que a pesar de todos los beneficios que pueda atraer, por sí sola no puede conseguirlo. Necesita estar acompañada de otros elementos, que ya se han mencionado anteriormente, como una serie de garantías y protecciones para los consumidores o un marco regulatorio adecuado y respaldado por los gobiernos nacionales. Atkinson & Messy (2013).

A lo largo de este capítulo, se ha insistido en la importancia que tienen los actores públicos y privados en la promoción de la inclusión financiera. No obstante, el papel que tienen los gobiernos resulta incluso más crucial en este caso. La OCDE insiste en la importancia de que los programas relacionados con la educación financiera no se desarrollen de manera aislada. Proponen que se establezca una estrategia nacional enfocada en este campo, basada en unos mecanismos flexibles que deberían ser proporcionados por el gobierno y que involucre a los diferentes grupos de interés a nivel nacional. Esto implica tanto agentes públicos, como privados como a la propia sociedad civil, incluyendo las organizaciones públicas y privadas. Fin Mark Trust (2016). De nuevo, este tipo de iniciativas son más comunes en los países menos desarrollados, que están más concienciados en este campo.

En este sentido, desde la OCDE señalan que, para alcanzar una inclusión financiera universal, es necesario que exista un intercambio de conocimientos entre los diferentes gobiernos nacionales. Fin Mark Trust (2016).

2.2 Las microfinanzas.

2.2.1 Origen, evolución y conceptos básicos

A pesar de que suele ser calificado como un concepto relativamente novedoso, la realidad es que el origen de las microfinanzas se remonta mucho más allá del siglo pasado.

Ya en la Edad Media, existían unas Asociaciones de Ahorro y Crédito Rotativo (hoy conocidas como ROSCAS), repartidas a lo largo de la gran mayoría de los mercados europeos. Guinnane (2012). Posteriormente, el irlandés Jonathan Swift marcaría un hito fundamental en la historia de las microfinanzas; la creación del Sistema Irlandés de Fondos para Préstamos, para promover pequeños préstamos que aliviaran las consecuencias de las hambrunas que tuvieron lugar en el país entre los siglos XVII y XVIII. A lo largo de los siglos XIX y XX aparecieron iniciativas similares por el resto de Europa y del mundo occidental. A principios del siglo XX, se implementó en Estados Unidos el Plan Morris, con el fin de prestar dinero a la población excluida del sistema tradicional. Guinnane (2012). Más adelante, entre los años 60 y 70, diferentes Agencias de Ayuda al Desarrollo y gobiernos de los países en desarrollo comenzaron a destinar importantes cantidades de recursos a programas destinados a las pequeñas empresas. Así, las primeras experiencias de microfinanzas tal y como se entienden hoy en día, no aparecieron en los países desarrollados, si no en aquellos con menos recursos, mayoritariamente en Asia y América Latina. Garayalde, González, Mascareñas (2014).

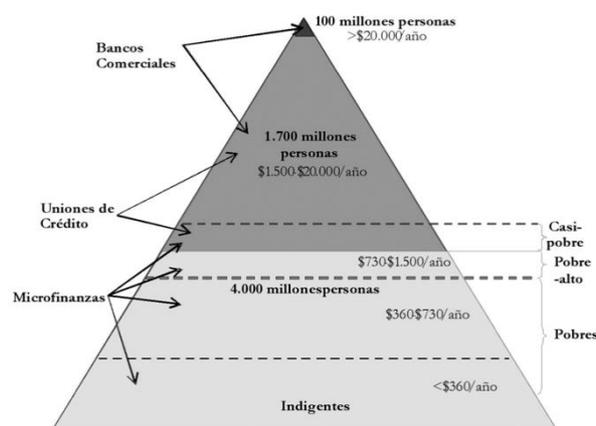
Aunque sin duda, el acontecimiento que verdaderamente marcaría el curso de la evolución de las microfinanzas, formalizando y modernizando este concepto, fue la creación del *Grameen Bank* por Muhammad Yunus. La iniciativa de Yunus, que posteriormente sería galardonado con el Premio Nobel de la Paz en 2006, surgió tras una visita a la ciudad de Jobra, en Bangladesh. Allí comenzó prestando dinero de su propio bolsillo a un grupo de 42 mujeres que querían empezar su propio negocio, pero no tenían acceso al sistema financiero formal. Pronto se dio cuenta del tamaño real de la necesidad de crédito entre la población más vulnerable y por eso en 1983, terminó estableciendo esta institución tan significativa. Yunus (2006).

En la actualidad, las microfinanzas hacen referencia *a una serie de servicios y herramientas destinadas a atender las necesidades de aquellas personas que por distintos motivos no tengan acceso al sistema financiero tradicional*. Fundación Nantik Lum (2018b).

Es cierto, que el concepto de microfinanzas nace a raíz de los microcréditos y que, en algunos países, como es el caso de España, las microfinanzas se limitan a este único producto. Sin embargo, con el paso del tiempo, este concepto se ha ido ampliando, y en la actualidad reúne una gran variedad de productos y servicios financieros que van mucho más allá del crédito. Este fenómeno, contemplado en el *Glosario Básico sobre Microfinanzas*, publicado por la Fundación Nantik Lum en 2010, se ha producido sobre todo en países en vías de desarrollo, donde las microfinanzas también abarcan productos de ahorro, seguros, planes de pensiones, hipotecas o remesas.

Otra de las características fundamentales de las microfinanzas es que estos productos o servicios financieros se adaptan a las características y necesidades de la población a la que van dirigidos. En este sentido, esta población se caracteriza por pertenecer a los sectores más desfavorecidos de la población, al margen de los sistemas económicos y financieros formales de sus países. Por lo general, atendiendo a la Pirámide de la Pobreza reflejada en la siguiente imagen, los clientes del sector microfinanciero se encuentran en la base de esta pirámide, es decir, pertenecen a las clases más bajas y vulnerables de la sociedad.

Figura N ° 6: La pirámide de la pobreza



Fuente: Prahalad (2004)

No obstante, puesto que las microfinanzas son una práctica muy extendida a nivel global, los clientes de este sector no se rigen por un único patrón. Pertenecen a distintos continentes, contextos sociales y económicos, religiones, marcos institucionales... De ahí el que la

existencia de una variedad de productos y sobre todo su adaptación a las circunstancias particulares de cada cliente, sean tan importantes. Fundación Nantik Lum (2010).

Debido a que, como ya se ha mencionado, el origen de las microfinanzas se encuentra íntimamente ligado a los microcréditos, resulta muy complicado definir las microfinanzas sin hacer una alusión a este producto más específico. La primera definición formal de microcréditos fue adoptada en la 1ª Conferencia Internacional sobre Microfinanzas celebrada en Washington D.C. en febrero de 1997:

“Los microcréditos son programas de concesión de pequeños créditos a los más necesitados de entre los pobres para que éstos puedan poner en marcha pequeños negocios que generen ingresos con los que mejorar su nivel de vida y el de sus familias”

Para entender mejor el concepto de microcréditos, existen una serie de elementos destacables que pueden deducirse de esta definición. Fundación Nantik Lum (2010):

- Primero, los microcréditos se pueden considerar un instrumento de financiación para el desarrollo, que surgen con el objetivo último de reducir el nivel global de pobreza mejorando las condiciones de vida de aquellos menos favorecidos.
- Segundo, los microcréditos se basan una relación de confianza entre el prestamista y el prestatario. Se trata sobre todo de una confianza en el potencial de la persona que recibe este microcrédito y más específicamente en el potencial de su proyecto, que funciona de “aval económico”. No obstante, y a pesar de aquel que recibe un microcrédito no suele disponer de avales o garantías que le permitan acceder al sistema financiero formal, siempre se le pueden exigir unas garantías morales.
- Los microcréditos implican implícitamente una cuantía menor que un préstamo tradicional. Esta cifra varía en función del continente en el que se preste. Por lo general, la cuantía media en Asia está entre 100 y 200 dólares, en África alrededor de 100 dólares, en América Latina en torno a 600 dólares y en Europa pueden ascender hasta los 10.000 euros.
- Independientemente de sus particulares características, los microcréditos no dejan de ser un préstamo. Esto implica que, como cualquier otra obligación financiera, deben ser reembolsados y que el prestatario deberá devolver el principal y los correspondientes intereses.

Al igual que los préstamos tradicionales, los microcréditos pueden concederse de diversas maneras. Estas se conocen como “metodologías del crédito” y serán analizadas en el apartado a continuación.

2.2.2 Instituciones microfinancieras y metodologías del crédito

A continuación, se detallarán las diferentes instituciones involucradas en el campo de las microfinanzas, así como las principales metodologías empleadas en la concesión de microcréditos.

Las instituciones que participan en las microfinanzas se conocen como Instituciones Microfinancieras. Estas incluyen cualquier institución que preste servicios microfinancieros a los segmentos menos favorecidos de la sociedad. Todas ellas tienen como objetivo reducir la exclusión financiera e incrementar el bienestar de estas personas, contribuyendo por ende a reducir los niveles de pobreza mundial.

De acuerdo con la clasificación que proporciona la plataforma especializada MIX Market, en la que se apoya el Glosario de la Fundación Nantik Lum, las instituciones microfinancieras pueden clasificarse en dos grandes grupos.

a. Organizaciones no gubernamentales:

En este punto se incluyen tanto las ONG como otras organizaciones sin ánimo de lucro, creadas por la sociedad civil. A pesar de no distribuir beneficios, sí pueden realizar transacciones comerciales. En términos financieros, pueden conceder préstamos a sus beneficiarios, pero no pueden captar recursos del público con el fin de distribuirlos a estos beneficiarios. La falta de regulación que existe con respecto a estas instituciones hace que en muchas ocasiones no cuenten con una estructura de propiedad claramente definida y limita su sostenibilidad económica.

b. Instituciones financieras:

- **Instituciones financieras reguladas y graduadas:** originalmente estas instituciones eran ONG que iniciaron un proceso de transformación a una institución financiera formal que garantice su sostenibilidad económica. No obstante, esto también implica un mayor nivel de exigencia y regulación por parte de las autoridades pertinentes.
- **Cooperativas de ahorro y crédito:** instituciones financieras que son a su vez sociedades cooperativas (sin accionistas, los miembros ejercen de propietarios y cada

miembro tiene derecho a un voto) y entidades de depósito, ya que proporcionan servicios de ahorro y crédito. Esto también hace que estén sometidas a una doble regulación; la de cooperativas y la de entidades de depósito. Son instituciones sostenibles, que no dependen de subsidios externos si no que están financiadas por los ahorros locales.

- **Bancos comerciales:** por lo general no suelen operar en el campo de las microfinanzas, salvo por algunas excepciones como sería el caso del Banco *Grameen*. No obstante, de la crisis económica de 2008, y ante la incapacidad de las instituciones informales de cubrir las necesidades de la población más vulnerable, muchos bancos comerciales encontraron en este sector un atractivo nicho de mercado.
- **Filiales de bancos comerciales:** son filiales bancarias especializadas en microfinanzas. Un ejemplo de estas instituciones sería Microbank, banco social creado por La Caixa en el año 2007.

Además del incremento de la variedad y el número de productos y servicios ofrecidos por las Instituciones Microfinancieras (IMF); los oferentes también han variado tanto en número como en diversidad. Por eso, cada vez es más común la aparición de nuevas instituciones como uniones de crédito, grupos informales de autoayuda, oficinas de correos, cajas de ahorro o *Fintechs*, en este sector.

Con respecto a las metodologías a través de las cuales se puede conceder un microcrédito, destacan:

- **Fondos rotatorios**, también conocidos como ROSCAS (*Rotating Saving and Credit Associations*) se trata de un fondo común formado por un grupo al que cada miembro ingresa periódicamente una cantidad y del que cada miembro puede obtener de manera rotativa préstamos o aportaciones a fondo perdido. Son el principal mecanismo utilizado en los países en desarrollo. Los beneficiarios de estos fondos dictan sus propias normas y por lo general suele haber uno de los miembros que ejerza de responsable. Zabala (2006). Se caracteriza por ser un modelo simple, de gestión independiente, sin fondos acumulables y en el que no es necesario que el dinero vaya destinado al desarrollo de alguna actividad empresarial. Garayalde, González, Mascareñas (2014).
- **Grupos solidarios:** se trata de grupos de entre 3 y 8 personas, unidas por un vínculo común y en una situación socioeconómica similar. Al tratarse de personas en

situaciones precarias, no podrían acceder a un crédito de manera individual en el sistema tradicional, ya que no cumplirían con los requisitos o garantías correspondientes. Por ello, se una con el objetivo de acceder en grupo a un servicio de crédito individual, convirtiéndose cada miembro de este grupo en responsables de la devolución del crédito y sus intereses correspondientes. Por tanto, se basan en un modelo de garantía mutua y sobre todo en la presión social que ejercen unos miembros sobre otros, Además, los receptores del crédito deben tener una microempresa en funcionamiento o demostrar su capacidad para poner en marcha una actividad económica. Debe designarse también un coordinador del grupo, que suele corresponder con el miembro más experimentado. En la mayoría de las ocasiones, estos grupos están configurados por mujeres. Torre, Sainz, Sanfilipo, López (2012).

- **Bancos comunales:** este método más conocido por su nombre en inglés, *village banking*, fue creado por la organización sin ánimo de lucro *FINCA International (The Foundation for International Community Assistance)* en torno a 1984. FINCA INTERNATIONAL (2020) De hecho, uno de los mayores promotores de esta metodología fue John Hatch, creador de esta organización. Consiste en grupos de entre 25 y 50 personas que reciben un préstamo de una institución externa, a un tipo de interés muy bajo, por lo general del 0%. Los fondos económicos creados con este préstamo son gestionados y distribuidos entre los miembros, otorgándoles préstamos no sujetos a ningún tipo de garantía. Además, también se gestionan los ahorros de los miembros. De hecho, para poder acceder a un crédito se suele exigir un ahorro previo, en torno al 20% del principal del crédito. Esta metodología busca fomentar la autosuficiencia financiera y la autogestión por parte de los miembros. Torre, Sainz, Sanfilipo, López (2012)
- **Self help groups (SGH):** esta metodología ha dominado el campo de las microfinanzas en la India desde los años 80. Suelen ser grupos de alrededor de 20 personas con características muy similares desde el punto de vista socioeconómico. Estos grupos abren una cuenta de ahorro en una institución bancaria de forma que cuando se llegue a cierta cantidad tengan la posibilidad de recibir un préstamo. Normalmente están respaldados por una ONG y cada vez más por agencias estatales o incluso directamente por bancos. Además de garantizarles el acceso a recursos financieros, estos grupos también contribuyen a la formación de sus miembros en materia financiera, contribuyendo por tanto a mejorar sus niveles de educación financiera. En muchas

ocasiones forman parte de planes o programas de desarrollo más amplios de una comunidad. Financial Access Initiative (2010).

- **Préstamos individuales:** se trata de la metodología más sencilla y extendida. El préstamo es solicitado exclusivamente por 1 persona, que es quien debe responder al cumplimiento de las obligaciones económicas contraídas. La gran ventaja de este método es que se puede adaptar a las circunstancias particulares del solicitante y a su capacidad de pago. Torre, Sainz, Sanfilipo, López (2012). También la cuantía de los préstamos suele ser mayor que en los casos anteriores, aunque se suele criticar que el impacto que generan en el bienestar es menor que en el resto de las metodologías. Cull, Ehrbeck y Holle (2014).

2.2.3 El papel de las microfinanzas en la promoción de la inclusión financiera

A la hora de analizar el impacto de las microfinanzas en la inclusión financiera, resulta interesante hacerlo desde el punto de vista de las 4 dimensiones de este concepto: el acceso, el uso, la calidad y el bienestar.

En primer lugar, las microfinanzas facilitan claramente el acceso al sistema financiero a las capas más desfavorecidas de la población. Por un lado, hacen que los diferentes productos y servicios sean mucho más asequibles desde el punto de vista económico. Esto implica por un lado el abaratamiento de los costes, por ejemplo, con tipos de interés por debajo de los de mercado. Pero a la vez también se refiere a la eliminación de ciertos requisitos, como las garantías, los avales o un nivel mínimo de patrimonio, que se constituyen algunas de las principales barreras de entrada al sistema financiero formal para la población más vulnerable. Por otro lado, los diversos tipos de instituciones microfinancieras que existen, así como las diferentes metodologías de crédito, permiten que estos productos y servicios puedan llegar hasta los pueblos o aldeas más remotas, aliviando las barreras geográficas a las que se suelen enfrentar aquellos excluidos del sistema financiero.

En línea con lo anterior, las características de estos productos y servicios y las facilidades que promueven las instituciones microfinancieras favorecen una mayor regularidad y frecuencia en su utilización. Básicamente se crean unas condiciones adecuadas que promueven el uso desde el punto de vista de la inclusión financiera.

Con respecto a la calidad, los productos y servicios financieros ofrecidos en el contexto de las microfinanzas están diseñados pensando específicamente en las características de estas capas de la población. Además, por lo general suelen tener un importante grado de flexibilidad, lo que aporta incluso una mayor calidad, permitiendo que se adapten a las características de cada usuario en particular.

Finalmente, las microfinanzas tienen un claro impacto en el bienestar de los menos favorecidos de la sociedad. Este impacto, se produce en varios niveles. Fundación Nantik Lum (2010).

- Primero, a nivel individual, puesto que contribuye al incremento del nivel de ingresos y ahorro de cada individuo, haciéndole menos vulnerable a los acontecimientos del día a día y permitiéndole invertir en su futuro. De hecho, numerosos expertos coinciden en que los microcréditos permiten acabar con el denominado “Círculo Vicioso de la Pobreza”. De acuerdo con esta teoría enunciada por el economista Ragnar Nurkse (1907-1959)⁴, las personas pobres se encontrarían sumidas en un círculo vicioso del que son incapaces de salir, puesto que destinan sus ingresos exclusivamente al consumo, lo cual les deja sin capacidad de ahorro ni inversión, limitando sus posibilidades de aumentar su renta en el futuro. Nurkse afirmaba que la única forma de convertir este círculo vicioso en uno virtuoso era mediante una inyección externa de capital. No obstante, para ello estas personas necesitarían tener acceso al sistema financiero, del que se encuentran tradicionalmente excluidos. Los microcréditos, y las microfinanzas en general, funcionarían como esa inyección de capital externa de la que precisa la población más vulnerable.
- Segundo, también promueven el bienestar a nivel familiar, mejorando el acceso al sistema educativo y sanitario o favoreciendo una mejor alimentación, y a nivel comunitario, al promover en muchos casos pequeños negocios que pueden atraer recursos, empleo y riqueza a las comunidades en las que se encuentren.
- Por último, a nivel institucional puede favorecer la puesta en marcha de iniciativas por parte del gobierno, bien por cuenta propia o por presión social.

Desde el punto de vista del bienestar, las microfinanzas en general y los microcréditos en particular, también tienen un impacto destacable en el empoderamiento de las mujeres.

⁴ La Teoría del Círculo Vicioso de la Pobreza fue desarrollada por el economista estadounidense en su obra Problemas de formación de capital en países insuficientemente desarrollados, publicado en 1955.

Especialmente, en aquellas mujeres que pertenecen a las comunidades más vulnerables y de bajos niveles de renta, donde el rol de la mujer suele limitarse al entorno doméstico o a los trabajos más inestables y peor remunerados. A su vez, esta situación hace que estas mujeres sean extremadamente dependientes de una figura masculina, ya sea su padre, su marido o su hermano. Desde un punto de vista económico, limita no solamente sus ingresos si no también su posibilidad de acceder al sistema financiero formal, convirtiéndolas, como se ha insistido a lo largo de este trabajo, en uno de los principales grupos en riesgo de exclusión financiera. Los microcréditos, no son solamente una forma de incluir a estas mujeres en el sistema financiero formal, si no que además son una de las mejores herramientas para fomentar el autoempleo y el emprendimiento entre ellas. De esta manera, se les otorga una mayor independencia financiera, un mayor poder de decisión y en última instancia unos mayores de bienestar, tanto social como económico, a largo plazo. Davico (2004).

En esta misma línea, no resulta sorprendente que las mujeres representen la gran mayoría de la clientela de las instituciones dedicadas a las microfinanzas. En el Banco *Grameen*, por ejemplo, constituyen el 94% de los clientes. Yunus (2006). La predominancia de las mujeres como usuarias o clientes también se repite en el caso de la Fundación Nantik Lum y de Microwd, los dos casos de uso seleccionados para analizar en el siguiente apartado. Por ello, se realizará un análisis más detallado de este impacto en base a dichos casos.

2.2.4 Principales críticas

Resulta innegable que las microfinanzas han experimentado un fuerte crecimiento desde sus orígenes. No obstante, ni este crecimiento ni todos los beneficios asociados a las microfinanzas, expuestos en el anterior apartado, han eximido de críticas a esta práctica tan extendida.

Algunas de estas críticas, parten del hecho de que, a nivel global, todavía existen más de 2.000 millones de personas sin una cuenta bancaria. Por lo tanto, las microfinanzas solo estarían alcanzando a un reducido porcentaje de la población excluida del sistema financiero. En este sentido, algunos estudios indican que, a pesar de que las microfinanzas han generado impactos positivos entre los pobres, no lo han hecho entre los más pobres. Garayalde, González, Mascareñas (2014).

Otra de los grandes reproches es el hecho de que los innovadores productos y servicios que ofrecen estas instituciones no son realmente capaces de adaptarse a las características de la

población a la que van destinados. Por ejemplo, en el caso de los microcréditos a las mujeres insisten en que la gran mayoría de ellas preferirían realizar devoluciones diarias del préstamo, ante la incierta demanda a la que se enfrentan. Otros señalan que muchas de estas mujeres preferirían poder llevarse los beneficios a sus casas, para poder hacer frente a sus pequeños gastos del día a día. Estos críticos, consideran que, para acabar con esta disparidad entre las microfinanzas y sus usuarios, las metodologías del crédito centradas en el individuo deberían ser sustituidas por otras con un foco más grupal, como los bancos comunales o los fondos rotarios. También reclaman una oferta más amplia de productos y servicios financieros, más y más diversos proveedores y una regulación que fomente esta diversidad. Armendáriz & Labie (2011)

Finalmente, existe un grupo de autores que considera que las microfinanzas son claramente negativas. Éstos reivindican que las microfinanzas fomentan la explotación de las mujeres, incrementando la desigualdad y creando una mayor de situación de dependencia entre prestamista y prestatario. La mayor parte de estas críticas vienen motivadas por el nefasto impacto que tuvo la crisis económica iniciada en 2008 en el sector de las microfinanzas, y las consiguientes implicaciones para el bienestar de sus usuarios y sus comunidades. En esta misma línea, otra de las críticas más generalizadas es la de cuestionar hasta qué punto es ético ganar dinero ayudando a los más vulnerables. Garayalde, González, Mascareñas (2014).

Partiendo de esta crítica tan extendida se ha decido analizar dos organizaciones dedicadas a las microfinanzas pero que presentan un modelo de negocio de negocio y una filosofía totalmente opuesta.

3. ESTUDIO EMPÍRICO DE DOS CASOS REALES

A continuación, se expondrán dos casos de aplicación de las microfinanzas en el contexto actual. Para ello, se ha optado por analizar detalladamente el funcionamiento de dos organizaciones que trabajan en el campo de las microfinanzas; la Fundación Nantik Lum y Microwd. Se trata de dos organizaciones muy diferentes entre sí, a pesar de compartir el objetivo último de fomentar el bienestar y la inclusión financiera de la población más desfavorecida.

La Fundación Nantik Lum, es trata de una organización sin ánimo de lucro inspirada por la filosofía de Muhammad Yunus, que ha desarrollado diferentes programas y proyectos centrados en la promoción del emprendimiento inclusivo y las microfinanzas. También cuentan con una importante actividad de investigación. Sus diferentes acciones están destinadas a la población más vulnerable, en su mayor parte, aunque no exclusivamente, mujeres.

Por su parte, Microwd nace con una clara vocación lucrativa, sin perder ese espíritu de empresa social. En este caso su actividad ha estado centrada en la concesión de microcréditos a mujeres emprendedoras en diferentes países latinoamericanos. Sin embargo, en la actualidad se encuentran expandiendo estas líneas de negocio a otras actividades, también en el marco de las microfinanzas, como los microseguros o las micropensiones.

No obstante, antes de centrar el análisis en dichas organizaciones se procederá a estudiar los contextos nacionales en los que cada una de ellas opera, para entender la situación a la que se enfrentan desde el punto de vista de la inclusión financiera. Por este motivo, este análisis del entorno operativo constará de la evaluación algunos de los factores más determinantes en términos de inclusión financiera:

- Acceso al sistema bancario
- *Gender gap*
- Patrones de ahorro y crédito
- Niveles de resiliencia financiera
- Niveles de educación financiera
- Marco regulatorio en el campo de las microfinanzas

Estos datos serán obtenidos de diferentes informes oficiales más recientemente publicados. Entre ellos destacan: el *Global Findex* publicado por el Banco Mundial en 2017, el *Global Financial Literacy Survey* publicado por S&P en 2014 y el *Microscopio global sobre el entorno de negocios para las microfinanzas*, elaborado por The Economist Intelligence Unit en 2013.

Con respecto a los países contemplados en este análisis, por un lado, estarán Perú, México y Nicaragua, los tres países en los que Microwd se encuentra desarrollando sus operaciones. Del lado de la Fundación Nantik Lum, a pesar de que ésta cuenta con proyectos repartidos por diversas geografías, se ha optado por centrar el estudio de su actividad en España, país en el que reside la sede social de la organización y en el que desarrolla algunos de sus proyectos más importantes. Por lo tanto, el análisis reflejará la situación de dos regiones y realidades bastante diferentes, tanto desde un punto de vista socioeconómico como desde la perspectiva de las microfinanzas.

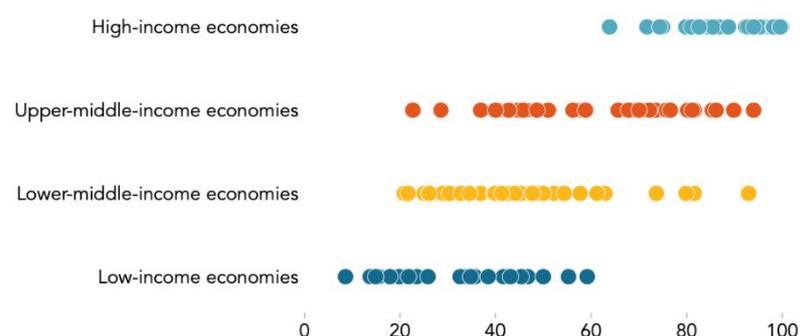
3.1 Contextualización

3.1.1 Acceso al sistema bancario.

De acuerdo con los datos recogidos en el *Global Findex* de 2017, todavía existen 1.700 millones de personas que no cuentan con una cuenta bancaria en una institución financiera (ni física ni virtual). La mayor parte viven en países en desarrollo; casi el 50% se concentra en solo 7 países: Bangladesh, China, India, Indonesia, México, Nigeria y Paquistán. Por lo general, suele tratarse de personas o familias en situación de pobreza. De hecho, la gran mayoría explica que no cuenta con el dinero suficiente para abrirse una cuenta (66,6%) Otro importante porcentaje (25%) alude a los altos costes económicos y temporales. Mientras que una pequeña proporción de los casos se debe a la falta de documentación o de confianza o bien a motivos religiosos.

En el gráfico obtenido de este informe, mostrado a continuación, se pueden observar las diferencias en cuanto a la posesión de cuentas bancarias entre países con diferente nivel socioeconómico. Mientras que en las economías con mayores niveles de renta existe por lo general un patrón bastante homogéneo, con el 94% de la población bancarizada de media, en aquellas con niveles de renta más bajos la situación es radicalmente distinta. Especialmente en los países con un nivel bajo de renta, donde la situación es muy concreta en cada país.

Figura N ° 7: Diferencias en los niveles de bancarización



Source: Global Findex database.

Fuente: The World Bank (2017).

En cuanto a los países a analizar, de acuerdo con este informe del Banco Mundial:

- En Perú, el 43% de la población mayor de 15 años contaría con una cuenta bancaria, el 42% en una institución financiera.
- En Nicaragua, el porcentaje de población adulta con cuenta bancaria desciende hasta el 31%, el 28% en una institución financiera.
- En México, solamente el 37% de la población adulta tiene cuenta bancaria, aunque el 35% la tendría en una institución financiera.
- En España, la cifra de población adulta bancarizada asciende al 94%, siendo además en su totalidad en instituciones financieras.

3.1.2 Gender-gap

Como ya se ha mencionado, uno de los grandes desafíos en lo que respecta a la inclusión financiera es el conocido como *gender-gap*. Las cifras recogidas en el *Global Findex* de 2017 de los países contemplados en este análisis, confirman de nuevo la relevancia de esta inequidad de género y el contraste existente entre las economías desarrolladas y aquellas en desarrollo.

- En Perú, existe una diferencia del 17%: un 51% de población adulta masculina tiene una cuenta bancaria frente al 34% de la población femenina.
- En Nicaragua solamente un 25% de la población adulta fémina se encuentra bancarizada frente al 37% de la población masculina, es decir, un 12% de diferencia.
- En México, la diferencia es considerablemente menor; el 41% de la población masculina frente al 33% de la población femenina, es decir, un 8%,

- En el caso de España, esta diferencia se reduce al 4%: el 96% de la población adulta masculina tendría cuenta bancaria frente al 92% de la población femenina.

Observando estas diferencias, no resulta sorprendente que este *gender gap* sea una de las principales barreras a la inclusión financiera en los países en desarrollo. En Perú, por ejemplo, cualquier esfuerzo por incrementar el nivel de bancarización general implica dar prioridad a la inclusión financiera del género femenino.

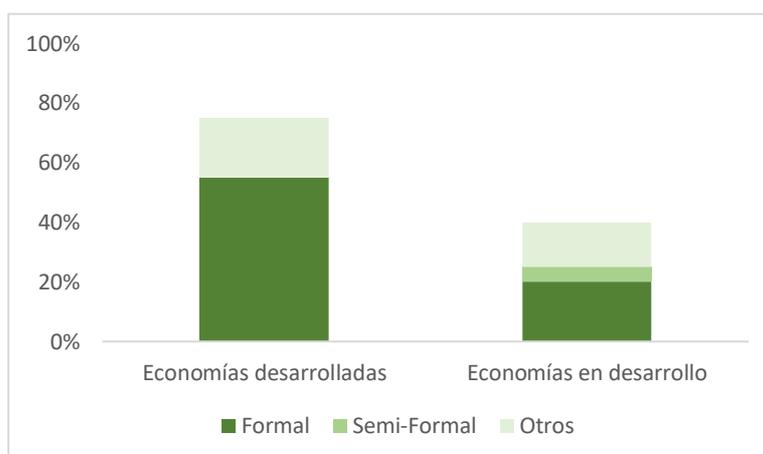
3.1.3 Patrones de ahorro, crédito y resiliencia financiera

Otro elemento interesante de cara a la inclusión financiera, también contemplado en el *Global Findex* de 2017, son los patrones de ahorro y de crédito de la población.

A. Patrones de ahorro

En los países desarrollados el 71% de la población ahorra dinero mientras que en los países en desarrollo solo el 43% de la población afirma ahorrar. Además, las vías a través de las cuales se canaliza este ahorro también varían, tal y como muestra el gráfico situado a continuación. En aquellos países con mayor nivel socioeconómico, el 55% de los adultos ahorra a través de una vía formal, es decir, a través de una institución financiera. Este porcentaje se reduce a menos de la mitad (21%) en las economías menos desarrolladas, donde se suele ahorrar a través de métodos alternativos, como por ejemplo los denominados “clubs de ahorro”, una vía que ni si quiera se contempla en los países desarrollados.

Figura N ° 8: Patrones de ahorro en economías desarrolladas y en desarrollo



Fuente: Elaboración propia con datos de The World Bank (2017)

Los patrones de ahorro guardan una relación muy cercana con la posesión de cuentas bancarias, puesto que para ahorrar a través de una vía formal es necesario tener abierta una cuenta en una entidad financiera. Por ese motivo, no resulta sorprendente la utilización de vías alternativas en países con menores niveles de bancarización.

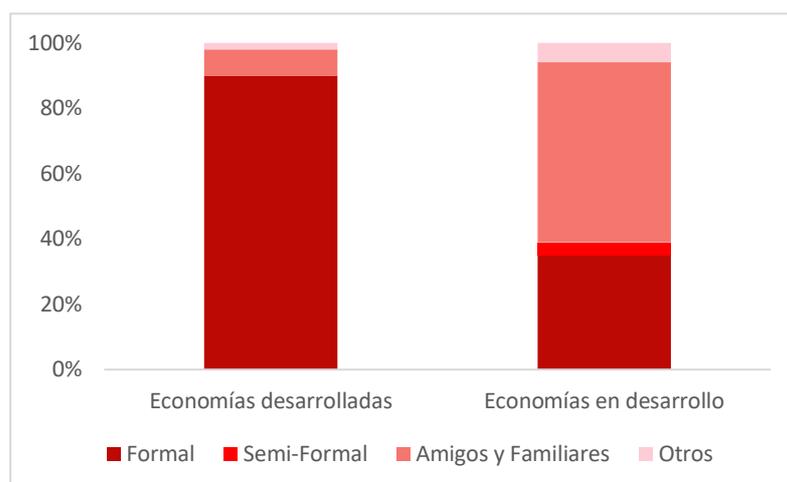
En cuanto a los motivos de ahorro, en este informe se distinguen específicamente dos: ahorro para emprender un nuevo negocio y ahorro para la jubilación. Tanto en países desarrollados como en desarrollo, el 14% de la población ahorra para abrir un nuevo negocio. En el caso de la jubilación, existen importantes diferencias; a nivel global un 21% de los encuestados afirmaba haber ahorrado con este fin en el último año, pero solamente un 16% lo hacía en los países en desarrollo, frente a un 44% en aquellos desarrollados.

- En el caso de Perú, el 15% de la población adulta, afirmaba haber ahorrado en el último año para abrir o expandir un nuevo negocio y un 15% con motivo de su jubilación.
- En Nicaragua, el 19% de los adultos ahorró con fines empresariales, frente al 15% con fines relacionados con su jubilación.
- La tendencia en México es la contraria: un mayor porcentaje de la población adulta ahorra para el final de su vida (14%) y solamente un 12% para abrir o expandir su negocio.
- Finalmente, en España el 18% de la población adulta habría ahorrado con fines relacionados con la apertura o expansión de un negocio y un 26% para su jubilación.

B. Adquisición de préstamos

A nivel global, el 47% de los adultos afirmaron haber pedido un crédito, de manera formal o informal, en los últimos 12 meses, incluyendo las tarjetas de crédito; un 64% en los países de mayor nivel de renta y un 44% en aquellos con menores ingresos. De nuevo en la gráfica, se pueden observar las principales fuentes de crédito.

Figura N ° 9: Principales fuentes de crédito en economías desarrolladas y en desarrollo



Fuente: Elaboración propia con datos de The World Bank (2017)

En las economías con mayor nivel de renta, el 90% de la población utiliza fuentes formales, como instituciones financieras o tarjetas de crédito. Este porcentaje es considerablemente más bajo entre la población de aquellos países con menor nivel de renta, donde triunfan otras vías semi-formales (como los “clubs de crédito”) y especialmente a través de familiares y amigos.

La mayor parte de la población utiliza estos créditos para adquirir un terreno o una casa.

- En los países desarrollados, el 27% de los encuestados afirmaron haber firmado una hipoteca en los últimos 12 meses (36% en España), frente al 10% en los países no desarrollados (6% en Perú, 5% en Nicaragua y 4% en México).
- Además, en los países no desarrollados el 11% de los adultos afirmó haber adquirido un crédito para hacer frente a gastos médicos (10% en Perú, 7% en Nicaragua y 12% en México) frente a un 5% en los países desarrollados (al igual que en España).

Otro de los principales motivos, tanto para pedir un crédito como para ahorrar, es la apertura de un negocio; el 18% de encuestados de países en desarrollo afirmaron haberlo hecho (un 6% en Perú, 5% en Nicaragua y 4% en México) frente a un 36% en España.

Estas cifras demuestran una vez más la importante necesidad de productos o servicios de crédito y ahorro en estos países.

C. Resiliencia financiera: componente de la salud financiera

Este factor, mide la capacidad de las personas de hacer frente a gastos inesperados.⁵

De acuerdo con la última publicación del *Global Findex*, un 54% tendría capacidad para hacer frente a dichos gastos a nivel global; un 73% en las economías desarrolladas (81% en el caso de España) y un 50% en aquellas en desarrollo (48% en Perú, 61% en Nicaragua y 27% en México). Además, en estos países con menor nivel de renta, habría importantes diferencias de género; de media sería un 11% menos probable para las mujeres

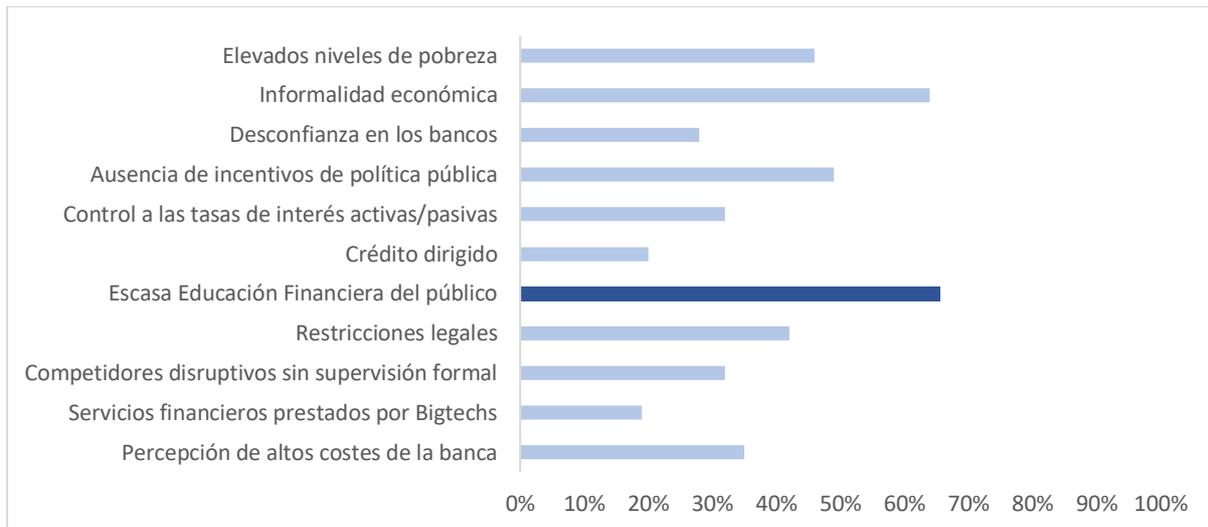
En cuanto a las fuentes de estos “fondos de emergencia”, también existen importantes diferencias entre países desarrollados y en desarrollo. Mientras en los primeros la mayor parte de la población citaba los ahorros como fuente de estos fondos, en aquellos menos desarrollados la mayor parte respondió que pediría dinero prestado a familiares o amigos. Estas cifras reflejan y refuerzan las diferencias en patrones de ahorro y crédito que se han analizado previamente. Son una muestra más de las desigualdades que existen en el campo de la inclusión financiera a nivel mundial.

3.1.4 Nivel de educación financiera

La Directora de Comunicación Corporativa de BBVA en América del Sur, afirmaba en un artículo publicado en noviembre del 2019 que la educación financiera sigue siendo una de las asignaturas pendientes en lo que respecta a la inclusión financiera en Latinoamérica. (Garzón, 2019). Y es que acuerdo con el V Informe de Inclusión Financiera, elaborado por la Federación Latinoamericana de Bancos (FELABAN) en 2018, la educación financiera representa el principal obstáculo para la inclusión financiera según los habitantes de esta región. (FELABAN , 2019)

⁵ Para medirla en este informe se preguntó a los encuestados si podrían tener acceso a una cantidad de dinero equivalente a 1/20 de la Renta Nacional Bruta⁵ per cápita en moneda local y cuál sería su principal fuente de financiación.

Figura N ° 10: Calificación de los obstáculos a la inclusión financiera en Latinoamérica



Fuente: Elaboración propia con datos de FELABAN (2019)

Tanto en Perú como en Nicaragua, los resultados de las encuestas realizadas por la Federación muestran una creciente preocupación por esta falta de educación financiera. De hecho, ha desbancado a otros factores, tradicionalmente considerados más relevantes, como la informalidad económica o los altos costes asociados a la banca. Esto no resulta sorprendente, teniendo en cuenta lo alarmantes que resultan las bajas cifras de educación financiera en ambos países. FELABAN (2019)

En Perú, de acuerdo con el *Global Financial Literacy Survey* publicado por S&P en 2014, solamente el 28% de la población estaría alfabetizada en términos financieros. El país latino, se encontraba incluso por debajo de la media de la región (33%) y muy por debajo de los países de la OCDE (94%). S&P (2015). Además, la Encuesta Nacional de Medición de las Capacidades Financieras (2014) mostró también importantes limitaciones. Por ejemplo, solamente el 17% de la población era capaz de calcular un interés simple. Por eso, en junio de 2017, el gobierno peruano lanzó un Plan Nacional de Educación Financiera, en línea con la Estrategia Nacional de Inclusión Financiera (2015-2021), con el objetivo de mejorar esta situación para poder así garantizar una mayor inclusión financiera entre su población. Gobierno del Perú (2017). No obstante, un nuevo informe de la Superintendencia de Banca y Seguros en 2018 reveló que las cifras no eran mucho mejores; menos del 5% de la población encuestada tenía realmente conocimientos financieros. Gil Mena (2018)

En Nicaragua, las cifras del informe de S&P son incluso más preocupantes; solo el 20% de la población cumpliría con los requisitos de alfabetización financiera. S&P (2015). Según la Encuesta Nacional de Inclusión Financiera, elaborada por el Banco Central de Nicaragua en 2017, el 44,6% de los nicaragüenses consideraba que no tenían suficientes conocimientos financieros. Banco Central de Nicaragua (2017). Como respuesta a esta situación, el Consejo Superior de la Empresa Privada (Cosep) incluyó en su Agenda 2020 la creación de un programa de educación financiera y su aplicación práctica en las empresas. Martínez Rocha (2018). No obstante, el gobierno del país todavía no ha presentado ninguna estrategia a nivel nacional a este respecto.

En México, los resultados del *Global Financial Literacy Survey* fueron ligeramente mejores, pero seguían situándose por debajo de la media de la región. En este caso, sí existe una estrategia a nivel nacional para fomentar la educación financiera; la Estrategia Nacional de Educación Financiera diseñada por el Comité de Educación Financiera mexicano en 2017. Tras su implementación, es cierto que la situación mejoró ligeramente. Sin embargo, los resultados de la Encuesta Nacional de Inclusión Financiera de 2018 desvelaron que solamente el 11% de la población contaba con un nivel aceptable de conocimientos financieros, siendo capaz de calcular el interés (simple y compuesto) o la inflación, libre de errores. Comisión Nacional Bancaria y de Valores (2018)

En lo que respecta a España, a pesar de que la situación es considerablemente distinta, la realidad es que, puestas en el contexto de la Unión Europea, las cifras no son especialmente positivas. España se sitúa ligeramente por debajo de la media europea; solo el 49% de su población podría considerarse alfabetizada desde un punto de vista financiero, frente al 52% en Europa. S&P (2015). Estas cifras se confirman con la Encuesta de Competencias Financieras elaborada conjuntamente por el Banco de España y la Comisión Nacional del Mercado de Valores (CNMV) en 2016. En ella, se medía el grado de conocimientos financieros en base a una serie de preguntas sobre la inflación, el interés compuesto y la diversificación del riesgo. Salvo en el caso de la inflación, en el que el 58% de los encuestados respondieron correctamente, menos de la mitad de los encuestados acertaron en lo que respecta al interés compuesto y al riesgo. Bover, Hospido, Villanueva (2018). Estas cifras resultan especialmente preocupantes, teniendo en cuenta que España se considera un país desarrollado, que forma parte de la OCDE. Por eso, en 2008 la CNMV y el Banco de España pusieron en marcha un Plan de Educación Financiera, renovado en dos ocasiones (2013-2017 y 2018-2021).

Por último, cabe señalar también que el nivel de educación financiera sigue un patrón similar, presente tanto en los cuatro países analizados como a nivel global, en lo que respecta a una serie de características, como son el género, el nivel de renta, el nivel de estudios y la edad. Por ejemplo, existe una diferencia del 5% entre el nivel de alfabetización financiera de hombres y mujeres, tanto en países desarrollados como en aquellos en desarrollo. Los individuos con un mayor nivel socioeconómico y educativo también tienen unos conocimientos financieros más profundos. Con respecto a la edad, existe una importante diferencia entre los países desarrollados y aquellos en desarrollo. En los primeros, el nivel de alfabetización financiera es menor entre los jóvenes menores de 35 años y los adultos mayores de 65. Mientras, en los países emergentes, los jóvenes adultos suelen tener un mayor nivel de alfabetización financiera, siendo de nuevo los mayores de 65 el grupo con cifras más bajas. S&P (2015).

3.1.5 Regulación en el entorno de las microfinanzas

Tal y como se ha explicado, las microfinanzas nacieron de una serie de iniciativas no gubernamentales, que inicialmente no estaban sometidas a una regulación determinada. No obstante, cuando estas ONG comenzaron a actuar como intermediarios financieros, ofreciendo a sus clientes una serie de microcréditos y empezaron a captar y movilizar depósitos de terceros, la necesidad de establecer un marco regulatorio se hizo inminente. BBVA (2017).

Establecer este marco regulatorio, supuso una serie de retos. En primer lugar, entender que las microfinanzas requerían de una serie de regulaciones propias y diferentes de las ya existentes para la banca comercial y de consumo. En este sentido, el marco de Basilea II creó tras su implementación en 2004, un entorno bastante favorable para las microfinanzas. Especialmente, porque en él se establecieron diferencias entre créditos a grandes empresas y créditos a PYMES y microempresas, por ejemplo, menores requerimientos de capital. Banco Interamericano de Desarrollo (2005).

En un artículo publicado en 2017, el presidente del Patronato de la Fundación Microfinanzas de BBVA, Claudio González Vega, planteaba otro de los grandes retos de la regulación de las microfinanzas. Se trata de conseguir alcanzar un equilibrio, para evitar que la regulación se convierta en un obstáculo para el desarrollo de la actividad microfinanciera, como los techos a las tasas de interés.

En este mismo artículo, González Vega explicaba que en el entorno de las microfinanzas se habla de regulación y supervisión prudencial. Es decir, se trata de una regulación que trata de proteger a las dos partes principales implicadas en este proceso: las entidades o instituciones y las personas. Sobre todo, trata de evitar cualquier tipo de comportamiento oportunista por parte de las instituciones, quienes podrían, por ejemplo, asumir riesgos excesivos para obtener una mayor rentabilidad. BBVA (2017).

Sin embargo, el marco regulatorio de las microfinanzas depende del gobierno nacional, y por tanto será diferente en cada uno de los cuatro países contemplados en este trabajo. Por eso, es necesario analizar cada uno de ellos en mayor profundidad.

Perú, obtuvo, por sexto año consecutivo, la máxima puntuación en el *Microscopio global sobre el entorno de negocios para las microfinanzas*, publicado por *The Economist Unit* en 2013. Entre los motivos que explicaban su elevada puntuación se encontraban: un entorno regulatorio adecuado, un mercado competitivo e innovador y sus avances en las medidas de protección a los clientes. Además, el país había implementado las Normas Internacionales de Información Financiera (NIIF). La principal entidad reguladora en Perú es la Superintendencia de Banca, Seguros y AFP. La SBS ha conseguido establecer un marco imparcial y competitivo, caracterizado por: la ausencia de un tope a las tasas de interés, requisitos razonables de capital y diversas estructuras jurídicas, con pocas barreras de entrada. También garantiza un alto nivel de transparencia, publicando toda la información en Internet y en diferentes periódicos. Finalmente, ha elaborado junto con el Ministerio de Educación de Perú planes de estudio para fomentar la educación financiera en las escuelas.

Nicaragua, a pesar de ocupar la decimocuarta posición, tendría un importante potencial de acuerdo con este informe. Si bien la mayor parte de los proveedores de microcréditos del país no estarían regulados por la entidad nacional, la mayor de las instituciones microfinancieras no reguladas sí estarían sometidas a la supervisión de la Comisión Nacional de Microfinanzas. Además, en 2011 se promulgó la Ley de Fomento y Regulación de las Microfinanzas, con el fin de mejorar, entre otras cosas, la transparencia de las tasas de interés, permitiendo a las instituciones fijar libremente sus tasas de interés, a cambio de establecer una serie de límites sobre los cargos a los prestatarios. Por último, cabe destacar también la disminución de los riesgos políticos, que ha permitido restablecer la confianza de las instituciones microfinancieras y de los prestamistas internacionales.

En el caso de México, no existe un marco general que regule el entorno de las microfinanzas, lo que explica que se encuentre en la decimoctava posición del ranking. Es cierto que La Comisión Nacional Bancaria y de Valores actúa como el principal ente regulador, pero no se han definido las microfinanzas como un sector diferenciado, sino como una “*amplia gama de servicios dirigidos a la población de bajos ingresos*”. Hay que distinguir dos tipos de instituciones microfinancieras: las Sociedades Financieras Populares (con ánimo de lucro) y las Sociedades Cooperativas de Ahorro y Crédito (sin ánimo de lucro). Las primeras, son el principal vehículo regulado para las microfinanzas, mientras que las segundas están sujetas a una regulación auxiliar. Aunque existe un importante número de instituciones que no están reguladas. El grado de transparencia varía considerablemente entre instituciones reguladas y no reguladas. Aunque parecía que el mercado del microcrédito se encamina hacia una mayor regulación, las comisiones y tasas seguían siendo más altas que en el resto de los países latinoamericanos. The Economist Intelligence Unit (2013).

Por su parte en España, existe una importante falta de regulación sobre las microfinanzas, lo que afecta de forma directa al desarrollo del sector, considerándose una de las principales debilidades de este sector en nuestro país. Por un lado, porque no fomenta el crecimiento de verdaderas instituciones microfinancieras (no bancarias); en España las cajas de ahorros que típicamente han cumplido con la labor de otorgar microcréditos no brindan apoyo a los microemprendedores, un elemento esencial para el autoempleo. Lacalle & Rico (2012). Por otro lado, esta falta de regulación no permite aprovechar las ayudas ofrecidas por las instituciones europeas a las pequeñas entidades. Fundación Nantik Lum (2018a). Tampoco existe un marco regulatorio que promueva la creación de microempresas y que apoye a las Entidades Sociales de Apoyo al Microcrédito (ESAM), entidades que actúan de nexo entre las instituciones financieras que otorgan el crédito y los microemprendedores. Finalmente, existe una fuerte influencia de las decisiones políticas en de las cajas de ahorro, lo que hace que sus programas sociales, entre los que se encuentran los microcréditos, sean muy poco estables y dependan del entorno político. Lacalle & Rico (2012).

3.2 Estudio de casos reales

3.2.1 La Fundación Nantik Lum

La Fundación Nantik Lum se trata de una organización sin ánimo de lucro creada en 2003 por un grupo de profesionales sensibilizados ante el problema de la pobreza y la exclusión social.

Desde su primer proyecto en el año 2003, dirigido a colectivos de mujeres indígenas en la selva mexicana, la Fundación ha ido expandiendo sus fronteras y proyectos. En la actualidad, desarrollan programas basados en las microfinanzas y el emprendimiento inclusivo en tres áreas principales Fundación Nantik Lum (2020b)

- **Acción social** en España, con programas y proyectos dirigidos a la población más vulnerable de nuestro país, como mujeres en riesgo de exclusión o pequeños emprendedores con recursos limitados. El contenido de algunos de estos programas se detallará en el subapartado c: “Actividades principales”.
- **Cooperación Internacional** en países en desarrollo como República Dominicana, donde tienen activo el proyecto AFORTERA II, destinado a la creación de empresas rurales para reducir la pobreza en la comunidad Elías Piña, al oeste del país. También es destacable el Proyecto IMPULSA, que trabaja con la población rural fronteriza de la República Dominicana y con la comunidad inmigrante dominicana en España para incrementar el poder y el impacto de las remesas.
- **Actividades de investigación**, mediante las cuales han elaborado diferentes estudios y publicaciones. Entre ellos podríamos destacar sus *Cuadernos Monográficos*, el *Glosario Básico sobre Microfinanzas* publicado en 2010 o su *Manual de salud financiera y prevención del sobreendeudamiento*. En la elaboración de estas publicaciones han colaborado con numerosas entidades, desde universidades hasta grandes firmas como J.P Morgan.

A. Modelo de negocio

a. Características principales: forma empresarial y fuentes de financiación

El primer elemento a destacar del modelo de negocio de la Fundación Nantik Lum es precisamente el hecho de que en realidad esta organización no cuenta con un modelo de negocio propiamente dicho. Al tratarse de una organización que pertenece al denominado “tercer sector”, “se trata más bien de un modelo de supervivencia”, de acuerdo con la propia directora de la Fundación, Carmen Pérez. En esta misma línea, es importante resaltar también que, como cualquier organización que se clasifique dentro de este “tercer sector”, presenta una serie de características básicas.

En primer lugar, a pesar de no tener un modelo de negocio formal, se trata de una organización institucionalizada, con una estructura, una misión y una visión y unos objetivos. También cuentan con un presupuesto que permite a la Fundación la consecución de dichos objetivos. Contar con un cierto grado de institucionalización, garantiza una mayor transparencia y seguridad a aquellos que colaboran con la Fundación, puesto que obliga a este tipo de organizaciones a estar inscritas en diferentes registros públicos, sometiéndose a diferentes regulaciones y rindiendo cuentas frente a ellos. Ser una organización institucionalizada implica también que debe contar con sus propios órganos de autogobierno, que se explicarán más adelante.

Por otro lado, se trata de una entidad privada, es decir, no forma parte del sector público, aunque puedan recibir diferentes fondos y ayudas de dicho sector. De esta forma, la Fundación Nantik Lum tiene una mayor independencia para poder tomar las decisiones pertinentes relacionadas con el desarrollo de su actividad.

No obstante, se trata de una organización sin ánimo de lucro, sin duda su diferencia esencial con Microwd. Esto no implica que la Fundación Nantik Lum no obtenga beneficios si no que está obligada a reinvertir dichos beneficios en la organización, para asegurar la continuidad de su actividad. En el caso de la Fundación, la totalidad de los beneficios es reinvertida con el fin de garantizar su sostenibilidad económica. Además de los beneficios reinvertidos en el negocio, existen otras tres fuentes de financiación para la Fundación: Fundación Nantik Lum (2019).

- Las convocatorias de organismos públicos, que constituyen el 50% de las fuentes de financiación. En concreto, estas son organizadas por diferentes instituciones publicas a diferentes niveles: el Ministerio de Sanidad, Consumo y Bienestar Social, a nivel estatal; la Comunidad de Madrid y el Ayuntamiento de Madrid, a nivel regional. La Fundación acude a estas convocatorias y presenta el proyecto o programa para el que necesite financiación. No obstante, la financiación publica casi nunca cubre el 100% de los costes del proyecto, por lo que se ven obligados a acudir a otras fuentes de financiación.
- Las convocatorias privadas, suponen en 30-35% de los fondos. Están organizadas por diferentes entidades como La Obra Social La Caixa, la Fundación J.P. Morgan o la Fundación KPMG.

- Las donaciones anuales a fondo perdido (sin esperar ninguna compensación económica a cambio) realizadas por el Patronato, el Consejo Asesor y los Socios de la Fundación, que suman el 18-20% restante de la financiación.

b. Proposición de valor

De acuerdo con la Directora General de la Fundación, Carmen Pérez, *“la Fundación Nantik Lum se encuentra especializada en ofrecer un itinerario de formación y acompañamiento a personas vulnerables que quieren poner en marcha un pequeño negocio, a la vez que contribuye a la búsqueda de financiación para dichos negocios, difícilmente financiados por la banca tradicional en España.”*

c. Actividades principales

Se puede clasificar las diferentes actividades que desarrollan desde la Fundación en dos grandes bloques. Fundación Nantik Lum (2020b):

i. El Emprendimiento Inclusivo

Donde cuentan con tres tipos de programas.

- En 2011 pusieron en marcha su Plataforma de Emprendimiento y Microfinanzas (PEM), un espacio online donde se ofrecen recursos, materiales, noticias, formación y asesoramiento para poner en marcha un negocio. También incluye un curso formativo online y la posibilidad de acceder a financiación a través de microcréditos. Recientemente se ha transformado y actualizado.
- El Programa CREA, establecido en 2015 en España incluye tanto elementos de emprendimiento inclusivo como de microfinanzas y está dirigido en particular a mujeres emprendedoras, tanto aquellas que desean emprender como las que ya lo hacen y necesitan apoyo. Este programa no sólo supone un paso al frente hacia la erradicación de la pobreza entre estas comunidades sino también hacia la igualdad de género que tan riesgo está en el entorno de la inclusión financiera.
- Por último, el Programa AVANZA que desde 2016 ayuda a los emprendedores a través de un itinerario formativo, asesoramiento individualizado o formaciones grupales y acceso a financiación a través de microcréditos sociales y está dirigido sobre todo a personas en situación de vulnerabilidad.

ii. Las Microfinanzas

En este caso, destaca su participación en el proyecto M.I.C.R.O (*Migrants Ideas Converted Into Real Opportunities*). Establecido entre 2015 y 2017, este proyecto a nivel europeo busca promocionar las microfinanzas como herramienta para la erradicación de la pobreza. El proyecto está centrado sobre todo en la capacitación técnica de trabajadores que apoyen el emprendimiento y el acceso a microcréditos de personas inmigrantes en Europa. Este programa se centra también en asegurar que esta formación de calidad llegue en última instancia a los inmigrantes. Sin embargo, además de su participación en este proyecto, también habría que incluir aquí otros proyectos ya mencionados anteriormente, en concreto su plataforma PEM y el Programa CREA. Por último, en 2012 también empezaron a desarrollar actividades relacionadas con microfinanzas en Haití, a través de la concesión de microcréditos en especie para el desarrollo de actividades agropecuarias.

Es importante finalmente destacar, que la Fundación Nantik Lum no actúa en ningún momento como una entidad financiera que otorgue microcréditos u otros productos financieros. En este ámbito, la Fundación actúa como agente financiero de diferentes entidades que sí conceden dichos microcréditos. Desde la Fundación, ponen en contacto a estas entidades mujeres en situación de vulnerabilidad con iniciativas emprendedoras que necesitan financiación. La Fundación Nantik Lum garantiza a estas entidades que pueden confiar en estas mujeres como prestatarias. De hecho, tal y como recordaba la directora de la Fundación durante la entrevista realizada, es Microbank, o la institución microfinanciera pertinente, quien acude a la Fundación Nantik Lum para solicitar esta colaboración y no al revés.

d. Partners principales o stakeholders

De acuerdo con la propia directora de la Fundación, existen diferentes partners involucrados en las actividades de Nantik Lum:

i. Partners internos

- El Patronato y Consejo Asesor: que actúan como Consejo de Administración y se encuentra formado tanto por socios fundadores de la propia organización como por otros profesionales y figuras destacables del mundo empresarial, que forman parte de forma totalmente altruista. Además de constituir el principal órgano de gobierno y de sus funciones de representación de la Fundación ante la Administración

Pública, también se caracteriza por ser una de las principales fuentes de financiación de la organización.

- Los trabajadores de la Fundación Nantik Lum, que cuentan con una importante vocación de servicio y ayuda. La propia directora de la Fundación resalta el papel fundamental que juegan tanto la vocación como la motivación para trabajar en este entorno y sobre todo con población vulnerable.

ii. Partners externos

- Las personas con las que trabaja la Fundación, los usuarios principales y su razón de ser. Se trata de personas en situación de máxima vulnerabilidad. Son tanto hombres como mujeres, que se encuentran excluidos del sistema financiero tradicional. Aunque sin duda existe una mayor participación del género femenino, habiendo ciertos programas, como CREA, dirigidos exclusivamente a ellas. Por ejemplo, en 2018, la proporción de personas atendidas fue del 67% de mujeres y 33% de hombres.
- Entidades financieras que participan en el campo de las microfinanzas y con las que colabora Nantik Lum. Aquí destaca sobre todo Microbank, banco social creado por La Caixa en 2007, que heredó las actividades de microcréditos su Obra Social.
- La red de *networking* de la Fundación, configurada por más de 80 entidades sociales que complementan su trabajo, como *Acción contra el hambre* con la que colaboran en sus proyectos europeos.

B. Funcionamiento del proceso para el acceso a microcréditos

Como ya se ha señalado, la Fundación Nantik Lum no concede microcréditos directamente, pero sí ofrece a sus usuarios la posibilidad de ponerles en contacto con una entidad financiera especializada en esta actividad. La Fundación solo ofrece esta oportunidad a aquellos que verdaderamente generan la confianza necesaria para acreditarlos frente a un tercero. Durante la entrevista realizada, la directora de la Fundación, además de relatar el proceso de concesión de microcréditos, insistió también en que existen una serie de requisitos básicos que se deben cumplir:

- a. La persona que sea acreditada por la Fundación para recibir un microcrédito ha debido participar en alguno de sus programas o iniciativas. Asegurando de este modo la existencia de una relación anterior entre ambas partes.

- b. La idea de negocio que presente debe ser viable, y para ello se analizan diferentes criterios desde los potenciales costes y beneficios o el *payback* hasta si el negocio en sí mismo tiene sentido.
- c. Los solicitantes del microcrédito deben ser mayores de 18 años, pero más allá de la edad legal no existen otras restricciones de este tipo.
- d. Con respecto a los requisitos económicos, los solicitantes no deben tener otra forma de acceder a financiación para su proyecto. De tener la oportunidad de utilizar las vías tradicionales de crédito, la Fundación tampoco le acreditaría frente a la entidad especializada.

Si la persona solicitante cumple con estos criterios, el proceso que seguiría la Fundación, por ejemplo, en caso de que el microcrédito se vaya a solicitar a Microbank, sería el siguiente:

1. En primer lugar, se establece un Comité de Créditos, compuesto por la directora de la Fundación, 4 miembros externos voluntarios, normalmente trabajadores o jubilados del sector bancario y el técnico de crédito que haya trabajado con el solicitante. El técnico solamente puede exponer los hechos que considere oportunos, pero no tiene derecho a votar sobre la concesión o no de la acreditación. Con el fin de asegurar la máxima objetividad posible, la Fundación está estableciendo una serie de políticas de crédito comunes para evaluar todos los casos.
2. Si el Comité de Créditos lo aprueba, se le entrega al solicitante un documento acreditativo firmado por la directora de la Fundación, con el que puede acudir a Microbank a solicitar el microcrédito. Para ello, debe acudir a cualquier sucursal de La Caixa, desde donde opera Microbank.
3. Paralelamente, la directora de la Fundación se pone en contacto con el responsable de Microbank de dicha sucursal y le informa de la decisión del Comité de Crédito, para hacerles conscientes de que un usuario acreditado por la Fundación Nantik Lum va a acudir a solicitar un microcrédito.
4. A partir de ese momento, la decisión de conceder o no el microcrédito depende totalmente de Microbank, donde un Comité en Barcelona aprueba o deniega la operación de acuerdo con sus propios criterios particulares. Por el momento, todos los solicitantes que han acudido acreditados por la Fundación han sido aprobados por el Comité de Microbank.

5. Si el microcrédito es aprobado por Microbank, Nantik Lum ofrece un acompañamiento del negocio, pero no se hace cargo de garantizar el cumplimiento de las obligaciones de pago ni de otros trámites puramente relacionados con el microcrédito.

C. Elementos diferenciales de la Fundación Nantik Lum

En primer lugar, la Fundación Nantik Lum se diferencia del resto de ONG de este sector por la diversidad de las actividades que abarca. Tal y como se ha expuesto a lo largo de este apartado, desde la Fundación no se centran exclusivamente en las Microfinanzas, la Acción Social o la Cooperación Internacional, si no que sus diferentes programas y actividades son capaces de abarcar todas estas ramas. Incluso, una parte importante de su actividad se encuentra muy centrada en el ámbito de la investigación.

Aunque sin duda, su principal elemento diferencial es el hecho de que no se limitan a actuar como un mero intermediario. Para la Fundación, Nantik Lum, la educación financiera tiene un rol esencial en el empoderamiento de aquellos excluidos del entorno financiero convencional. Por eso, la formación juega un papel fundamental en todos sus programas, actividades e iniciativas. Además, también consideran que tan importante es el proceso previo de formación y capacitación como el proceso posterior, sobre todo cuando se trata de un negocio. Por este motivo, en todos sus proyectos se garantiza el acompañamiento posterior de sus participantes, aunque no sea la organización la que finalmente haya proporcionado el microcrédito a su solicitante.

D. Principales retos.

La realidad es que la Fundación Nantik Lum se enfrenta a numerosos retos en su día a día. Estos están relacionados sobre todo con el hecho de contar o no con los medios suficientes y necesarios para poder continuar desarrollando su actividad. El hecho de ser una empresa del tercer sector, sin ánimo de lucro, la hace especialmente vulnerable y dependiente de lo que suceda en su entorno. Por eso, en un momento de máxima incertidumbre como en el que se encuentra la economía española, su situación es todavía más complicada. Lo más probable es que las convocatorias y ayudas públicas se vean bastantes reducidas, puesto que en la mayor parte de los casos no se consideran prioritarias. La mayor preocupación de la directora de la Fundación en este caso ya no es qué va a ocurrir con la organización si no qué va a ocurrir con

las personas que hay detrás de ella. “¿Quién va a atender ahora a todas estas personas vulnerables si nosotros no podemos seguir haciéndolo?”

Por eso, uno de sus grandes objetivos a largo plazo es conseguir ser económicamente sostenible a través de su propia actividad económica. En la actualidad existen numerosas entidades sociales que están creando empresas de inserción. Estas empresas funcionan como cualquier otra, pero en ella trabajan personas en riesgo de exclusión a las que se les ofrece una salida alternativa. A la vez, funcionan como otra fuente de ingresos para las organizaciones sin ánimo de lucro. De acuerdo con la directora de la Fundación, ésta podría ser una opción muy atractiva para el futuro de Nantik Lum.

E. Impacto generado.

El impacto generado por la Fundación Nantik Lum no ha dejado de aumentar con el paso de los años. Durante sus 15 primeros años de vida, entre 2003 y 2018, la Fundación ayudó mejorar la situación de vulnerabilidad a más de 22.000 personas en Latinoamérica y en España. Además, desde el año 2013 en nuestro país han acompañado a más de 550 personas en la creación de sus negocios. Con respecto a sus actividades de investigación, desde Nantik Lum se han publicado más de 25 estudios e investigaciones con importantes contribuciones al mundo de las microfinanzas. Fundación Nantik Lum (2018c).

Y en tan solo un año, 2019, estas cifras se han incrementado considerablemente, tal y como recoge la última Memoria de Actividades recientemente publicada (junio 2020). A través de sus programas de Acción Social, consiguieron atender a un total de 390 personas en situación de vulnerabilidad (el 85% mujeres), facilitando la creación de 19 negocios y la consolidación de otros 12. Mediante el Programa Avanza, han ofrecido más de 135 horas de formación, beneficiando a más de 320 personas. Por otro lado, su Programa Crea ha ofrecido formación y asesoramiento a más de 60 mujeres.

También en 2019, desde la Fundación diseñaron el primer Plan de Igualdad, para “*incluir la perspectiva de género y la igualdad de oportunidades en todas sus actividades*”. Fundación Nantik Lum (2020a). En octubre de 2019, tras más de 15 años de actividad, la Fundación recibió la acreditación ISO 9001:2015, como reconocimiento de la calidad de sus labores y esfuerzos.

3.2.2 Microwd

Microwd es una empresa que conecta a mujer emprendedoras en Latinoamérica, en la actualidad en México, Nicaragua y Perú, con inversores que buscan obtener una rentabilidad económica a la vez que generar un impacto social. Se trata por tanto de una empresa con carácter social pero que a su vez tiene un fin lucrativo, como se explicará con mayor detalle a lo largo del consiguiente análisis.

Los orígenes de la empresa se remontan al 2013, concretamente a un viaje a Nicaragua que cambió radicalmente la vida de su fundador, Alejandro de León. Alejandro viajó a un colegio nicaragüense, donde había becado a unos niños. Durante su estancia quedó muy sorprendido por la cantidad de mujeres que se acercaban a él, pidiéndole pequeños créditos. Así descubrió en primera persona la existencia de una importante necesidad de crédito entre numerosas mujeres latinoamericanas que deseaban emprender, mejorar sus pequeños negocios o simplemente garantizar a su familia el acceso a mejores oportunidades.

A la vez, Alejandro era consciente del cambio de mentalidad que se estaba produciendo en la sociedad, donde la conciencia social de la población, incluyendo a los inversores era cada vez mayor. Ya no se conformaban exclusivamente con obtener un beneficio económico a nivel individual si no que querían sentir que de alguna forma estaban contribuyendo a la sociedad.

La historia de Microwd se asemeja en cierto modo a la del Banco *Grameen* de Yunus. Alejandro comenzó concediendo 10 pequeños créditos a las madres de los alumnos del colegio que visitó en 2013 en Nicaragua. Con el tiempo y, gracias al interés compuesto, estos 10 créditos iniciales se convirtieron en 84. En ese momento, Alejandro se dio cuenta de que debía montar una empresa y así surgió finalmente Microwd en 2015. Como dice el propio Alejandro: *“Microwd no es una idea, es una necesidad de mercado.”*

A. Modelo de negocio

a. Características principales: forma empresarial y fuentes de financiación

Microwd funciona como una plataforma para conectar mujeres emprendedoras en Latinoamérica con inversores que busquen obtener una rentabilidad económica a la vez que generan un impacto social. Es fundamental resaltar que Microwd no es una ONG: es una empresa social, pero no deja de ser una empresa. Por este motivo, al contrario que lo que

sucedía con la Fundación Nantik Lum, Microwd buscará en todo momento obtener un beneficio económico que en este caso sí que repartirá entre sus inversores.

Por lo tanto, además de diferenciarse de una ONG en su espíritu lucrativo, Microwd también se caracteriza porque su principal fuente de financiación proviene de estos inversores. De acuerdo con su fundador, el inversor de Microwd debe ser una persona con inquietudes sociales, que no busque simplemente la rentabilidad económica, sino que tenga una importante conciencia social. También se espera que presente una mentalidad abierta y esté dispuesto a arriesgar con nuevas formas de hacer las cosas.

En sus orígenes, Microwd contaba exclusivamente con pequeños inversores. Sin embargo, ante el éxito conseguido en los primeros años, con un 98% de los créditos devueltos, en 2017 levantaron la primera ronda de financiación, en la que consiguieron captar 500.000€. A partir de ese momento, empezaron a atraer a medianos (entre 20.000€ y 30.000€) y grandes inversores (entre 100.000€ y 200.000€). A fecha de 31 de octubre de 2019, el principal accionista de Microwd es *Ánima Ventures S.L* (88,42%). También cuenta con otros accionistas como *Inversores Particulares* (7,24%); *Cabildo Catedral de Córdoba* (0,78%); *Noray Shopping*; *Attitudes Asesores S.L* o *Aureo Wealth Advice* entre otros. Microwd (2020b).

b. Proposición de valor

Microwd cuenta con una proposición de valor muy particular y diferencial. Como se ha explicado anteriormente, se trata de una empresa de carácter social, pero con una fuerte vocación lucrativa, siendo la rentabilidad un factor clave. De hecho, Microwd utiliza como indicador de referencia el mercado de valores de Wall Street. Dicho por su propio fundador, buscan “*demostrar que una mujer en Nicaragua puede ser igual o más rentable que invertir en bolsa.*” En 2019, alcanzaron con creces este objetivo, llegando prácticamente a igualar la rentabilidad anual media al 7% de la bolsa neoyorquina.

No obstante, buscan en todo momento evitar la dependencia entre prestamistas y prestatarias. La lógica en la que descansa este modelo es que, si se ofrecen créditos a un 0% de interés y por cualquier motivo la empresa se viera incapacitada para seguir concediéndolos, la capacidad financiera de las mujeres se derrumbaría inmediatamente. Confían en que para verdaderamente empoderar a las mujeres deben ofrecerles unas condiciones cercanas o iguales a las condiciones

de mercado. En caso contrario, el empoderamiento no sería real, si no que dependería de quién estuviera en el poder en cada momento.

c. Actividades principales

Al contrario que la Fundación Nantik Lum, que como se ha visto abarca diferentes aspectos o áreas relacionados con la inclusión financiera, Microwd se ha centrado exclusivamente en el área de las microfinanzas. Su misión ha sido desde el primer momento “*acelerar el desarrollo de comunidades por medio de servicios financieros.*” Microwd (2020b).

Tal y como se explica en el Manual de Crédito publicado por Microwd en 2020, la empresa se centra en la concesión de microcréditos en Latinoamérica a mujeres. Originalmente estos eran concedidos directamente por Alejandro de sus propios ahorros. Paulatinamente, consiguió convencer a sus más allegados para que se unieran a la causa. Tras haber concedido más de 70 microcréditos en los tres primeros años Alejandro decidió crear formalmente una empresa, surgiendo oficialmente Microwd Inversiones S.L en 2015. A partir de ese momento, empezaron a afinar los criterios de búsqueda de las mujeres, centrándose en las mujeres más extraordinarias de la comunidad.

En la actualidad, Microwd ha diseñado dos tipos de microcréditos, también explicados en su Manual del Crédito. Microwd (2020a).

- Un **crédito anual**, con un importe mínimo es de \$300, tiene lógicamente una duración de 12 meses, divididos en 2 meses de carencia y 10 cuotas. El crédito sigue un patrón de amortización francés y cuenta con un tipo de interés del 25%.
- Un **crédito semestral**, actualmente solo disponible en Perú, con un importe mínimo de \$300 y 6 meses de duración, repartidos en 5 meses de carencia y una cuota fija, cobrada al final del periodo. En este caso, el tipo de interés es del 15%.

En ambos casos, a pesar de no exigir un aval, sí se requiere la figura de un fiador, que en este caso es la propia receptora del crédito. Esto es un símbolo de compromiso, ya que el fiador deberá responder legalmente ante el importe total que falte por pagar 2 años después de la entrega del crédito. No obstante, se analizan las circunstancias particulares de cada caso. Por ejemplo, si el negocio de una mujer no ha funcionado o ha sufrido importantes pérdidas, no se reclama el dinero al fiador. Tampoco existe en ninguno de los dos casos un importe máximo,

siempre que el crédito quede aprobado por el técnico correspondiente. Sin embargo, sí existe una tasa de mora, que se aplica como penalización sobre cualquiera de los dos tipos de crédito si no están al corriente del pago. Microwd (2020a).

Conforme han ido adentrándose más en el negocio, han salido a la luz otras necesidades de los habitantes de las comunidades en las que trabaja Microwd, también relacionadas con las microfinanzas, pero distintas de los microcréditos. Estas nuevas necesidades y sus correspondientes nuevas líneas de negocio aparecen recogidas en el Plan Estratégico 2020-2023, establecido por Microwd el pasado año.

En primer lugar, tras analizar los patrones de ahorro de sus clientas observaron que a pesar de que el 66% de ellas eran capaces de ahorrar, la mayor parte lo hacía de manera informal, en sus hogares o invirtiéndolos en bienes que en ocasiones no conseguían vender. Por ello, decidieron crear un producto de ahorro, que permitiese a las mujeres ahorrar de manera segura. Recientemente, entablaron una alianza con la Cooperativa de Ahorro y Crédito en Perú desde la cual están tratando de captar depósitos a plazo fijo.

En esta misma línea, Microwd también estaría buscando ofrecer a sus usuarias actuales un plan de pensiones, mediante una alianza con AFP Integra, empresa privada ya autorizada para ofrecer estos servicios en Perú. La mayor parte de las mujeres no tienen acceso a este tipo de productos financieros en la actualidad, ni tampoco tienen una visión de su economía a largo plazo, si no que viven centradas en el día a día, confiando en que sus familiares se harán cargo de ellas en el futuro. Por lo tanto, a través de estos planes de pensiones, que Microwd confiaba instaurar en el primer trimestre de 2020, se garantizaría una mayor independencia económica a estas mujeres también en el largo plazo.

Por otro lado, se dieron cuenta de que en muchas ocasiones el impago de los créditos estaba causado porque las prestatarias se veían obligadas a gastarse el dinero en imprevistos, ya que no tenían otra fuente de ingresos para hacerles frente. También comprobaron que muchas prestatarias se enfrentaban a problemas de salud, relacionados con una falta de conocimientos o de acceso a recursos, algo que también impactaba en la rentabilidad de Microwd. Para aliviar esta situación, han decidido a lo largo del primer trimestre de 2020 entrar en el negocio de micro-seguros, concretamente de salud, en colaboración con Marsh, empresa bróker de seguros. Microwd se convertiría así en comisionista de Marsh, poniendo en contacto a sus clientas con la aseguradora y ofreciéndoles sus servicios.

Otra de las nuevas verticales, cuya implementación se esperaba para el segundo semestre de 2020, está relacionada con el sector inmobiliario. Una de las necesidades más urgentes que han podido identificar desde Microwd, es la de una vivienda digna. Muchas de las usuarias y familias con las que trabajan se enfrentan a una importante falta de oferta en el mercado y sobre todo a la imposibilidad de acceder a financiación. Por eso, Microwd ha decidido desarrollar una nueva línea de negocio centrada en la vivienda social. Estas viviendas, deben cumplir con una serie de requisitos:

- Un tamaño mínimo: 40m² de vivienda y 100 m² de parcela independiente.
- Contar con agua corriente, instalación eléctrica completa y aseos.
- Una hipoteca máxima de \$200 mensuales.

En esta misma línea, también planean entrar en el negocio de las microhipotecas a partir de junio de 2020, convirtiéndose en comisionistas de Inginex, empresa española que trabaja en Nicaragua. Microwd se encargaría de buscar a potenciales clientas y de realizar el análisis de su capacidad de pago. De esta forma, las prestatarias de Microwd podrían convertirse en propietarias de una vivienda mediante el pago de 180€ mensuales.

En este Plan Estratégico, también se plantea ampliar estas nuevas líneas de negocio distintas de los microcréditos al genero masculino, comenzando por los productos de ahorro en el mercado peruano.

d. Partners principales

En el Plan Estratégico anteriormente mencionado, aparecen 4 partners claves del modelo de negocio de Microwd:

- Los **inversores**, la principal fuente de financiación de la empresa. El objetivo es darles la mayor rentabilidad posible para que obtengan una compensación económica por la concesión del crédito. A pesar de eso, hay que tener en cuenta también la faceta social de este proyecto y la importancia que tiene para muchos de estos inversores.
- Las **mujeres**, el motor de la empresa y su razón de ser. El fin ultimo de la Microwd es conceder a estas mujeres en situación de vulnerabilidad la oportunidad de sacar adelante sus proyectos profesionales y mejorar la situación de sus familias.
- Los **socios locales**, la tercera pata de la ecuación. Sin ellos, el modelo de negocio de Microwd no funcionaría, puesto que depende en una gran medida de estos socios

locales que se dedican a la selección de las mujeres y el seguimiento y la gestión de las relaciones en primera mano. Estos socios pueden ser ONG o cualquier otra entidad o asociación, generalmente sin ánimo de lucro, como por ejemplo Cáritas.

- El **equipo de trabajo local**: incluye tanto al personal administrativo como a los técnicos de campo y a los técnicos de recobro. Los técnicos de campo se encargan, entre otras tareas, de dar a conocer a Microwd en su comunidad local, identificar y seleccionar a las mujeres y gestionar la cartera y los plazos correspondientes. Los técnicos de recobro por su parte se encargan de gestionar aquellas prestatarias con retrasos o impagos. Además, cuentan también con un equipo de voluntarios, encargados de auditar los procesos, crear contenidos y evaluar el impacto a través de una serie de encuestas.

Uno de los puntos fuertes del modelo de negocio de Microwd, que resalta su propio fundador, es sin duda la relación entre los inversores y las prestatarias. A pesar de la distancia geográfica y física existente entre ambos, se ha conseguido crear un fuerte vínculo, basado en una relación directa y simbiótica. La tecnología ha jugado un papel esencial en este proceso. Microwd, se ha apoyado en diferentes herramientas y aplicaciones ya existentes, como *Skype* o *WhatsApp* para complementar las suyas propias.

Concretamente, cuentan con un sistema de *back office* a través del cual el inversor tiene acceso en tiempo real al estado de todos los préstamos concedidos. De esta forma, puede comprobar si las prestatarias han cumplido, o no, con los plazos y las obligaciones de pago. En caso de no ser así, el inversor puede solicitar un *Skype* con la prestataria correspondiente para tratar de entender el motivo de esta situación y fomentar el cumplimiento de las obligaciones. También desde esta plataforma, las prestatarias pueden ser contactadas vía *WhatsApp*. Este proceso también funciona a la inversa, es decir, pueden ser las propias prestatarias las que soliciten un *Skype* con su prestamista o le contacten por *WhatsApp*.

Además, en colaboración con *Ánima Soluciones*, se ha desarrollado una aplicación, disponible no solamente para las mujeres que reciban un préstamo si no también para aquellos clientes que contraten un micro-seguro o una micro-hipoteca o incluso los que abrieran una cuenta de ahorro. Esta aplicación permitiría a las prestatarias acceder a toda la información a nivel de servicios financieros contratados con Microwd desde cualquier lugar y en cualquier momento. Desde consultar su calendario de pagos o enviar una solicitud de préstamo hasta contratar un micro-seguro, o incluso consultar el estado de su cuenta de ahorros. Así mismo, se informaría

de sesiones de formación organizadas por Microwd y se abriría una sección de quejas. Por último, también se pretende crear una red comunitaria, a través de la cual las mujeres, y el resto de los clientes de Microwd, pudieran comunicarse entre ellos. Microwd (2020b).

De la misma forma, esta aplicación estaría disponible para los técnicos de campo. En este sentido, en el Plan Estratégico se contempla implementar a través de esta aplicación un sistema de *Credit Scoring* (desarrollado en colaboración con el Instituto de Empresa y el IESE). Este sistema permitiría acelerar y perfeccionar la selección de las mujeres, basándose en un algoritmo que combinaría información objetiva (materiales de construcción de la casa en la que vive la mujer, número de hijos...) y subjetiva (valoración particular del técnico de campo).

El hecho de haber creado una relación tan directa entre los diferentes partners que configuran el modelo de negocio de Microwd, es sin duda una de sus grandes ventajas competitivas. Por un lado, incrementa la confianza de los inversores hacia el modelo y la compañía. A la vez, despierta entre los usuarios de sus servicios financieros un sentido de la responsabilidad que de otra forma sería casi imposible alcanzar, salvo con medidas coercitivas.

e. Las mujeres, motor social y razón de ser de Microwd

Existe un motivo por el que Microwd ha optado por dirigirse exclusivamente a este género. Además de la importante desigualdad en el campo de la inclusión financiera, expuesta anteriormente, hay otros dos motivos por los que se tomó esta decisión. Primero, porque las mujeres son el motor de la economía y de los hogares en Latinoamérica. Esto hace que el impacto que supone el prestar a una mujer en una comunidad latinoamericana es mucho mayor que el que supone prestar a un hombre. En segundo lugar, puesto que, de acuerdo con Alejandro de León, fundador de Microwd *“las mujeres devuelven el dinero mucho mejor que los hombres”*.

En cuanto a los requisitos o criterios para seleccionar a estas mujeres, Microwd es bastante exigente en este sentido. Al contrario que otras entidades del sector, centradas en conceder el mayor número de créditos posible, en Microwd han preferido *“prestar a menos mujeres, pero seleccionar a las más serias, ambiciosas y buenas pagadoras de la comunidad”*. Buscan mantener esta relación hasta que éstas hayan conseguido alcanzar sus objetivos de emprendimiento. El criterio más básico es que se busca a mujeres entre 21 y 65 años, que

busquen empezar un nuevo negocio o perfeccionar uno ya existente. También se exige que estas mujeres se hagan totalmente responsables del crédito, es decir, que actúen como fiadoras. Por otro lado, a la hora de seleccionar a las potenciales prestatarias también se atiende a una serie de factores contemplados fijados en el Manual del Crédito:

- Aquellas mujeres a las que Microwd ya haya concedido un crédito y lo hayan devuelto correctamente.
- Aquellas mujeres que presenten un proyecto con un alto potencial: se busca que sus negocios cuenten con un flujo de dinero constante.
- Aquellas mujeres con un historial de pago positivo: que no figuren en la lista de morosos a nivel nacional y que no cuenten con un crédito activo.
- Aquellas mujeres que vengan recomendadas por una clienta actual.
- Aquellas mujeres que tengan negocios matriculados⁶.

También existen cuatro criterios adicionales, denominados *Buenas Prácticas*, utilizados para priorizar a aquellas mujeres que soliciten un segundo crédito:

- No retrasarse con los pagos.
- Repagar en la oficina de MICROWD o en el banco.
- Realizar vídeos y fotos para crear un vínculo cercano con su inversor.
- Llevar la contabilidad diaria del negocio.

En este proceso de identificación y seguimiento, juegan un papel fundamental los socios locales. Son ellos los que cada seis meses revisan y califican a las prestatarias en función de estos cuatro factores. Se trata por tanto de un sistema basado considerablemente en la meritocracia. Microwd (2020a).

Uno de los objetivos de impacto que ha establecido Microwd en su Plan Estratégico 2020-2023 es segmentar las mujeres en función de su nivel de vulnerabilidad. Para ello han establecido 6 niveles de vulnerabilidad, en función del nivel socioeconómico de las mujeres: Alto (A/B); Medio Alto (C+); Medio (C); Medio Bajo (D+); Bajo o Pobreza (D) y Extrema Pobreza (E) Microwd (2020b).

⁶ Esto implica que el negocio esté registrado en el Registro Mercantil o aquel correspondiente en cada país.

Con ello, quieren evitar desviarse de su misión social original, de ofrecer productos y servicios financieros “a personas desbancarizadas en situación de vulnerabilidad”. Por eso, en el Plan Estratégico vigente se han autoimpuesto unos objetivos de distribución de la cartera a lo largo de estos 6 niveles:

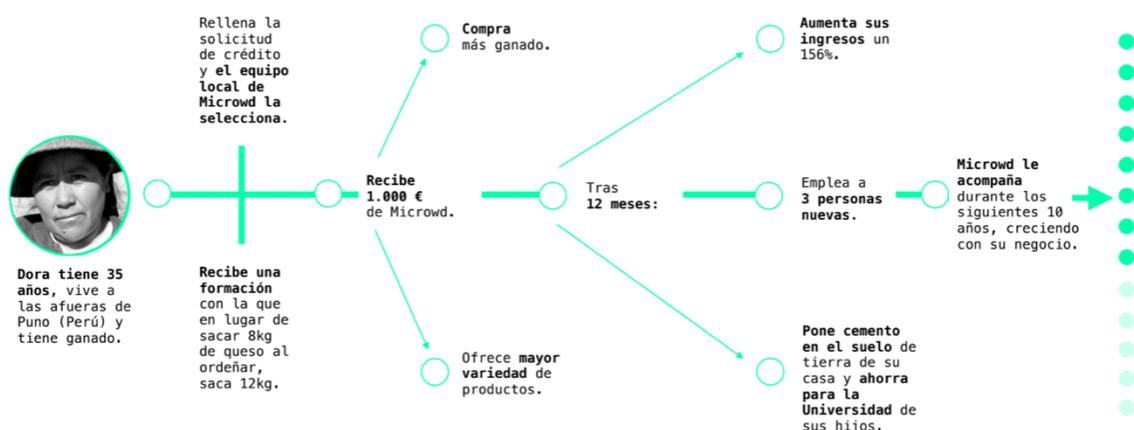
- Alto: 0%
- Medio Alto: 0%
- Medio: 2%
- Medio bajo: 8%
- Bajo: 80%
- Extrema Pobreza: 10%

Además, también quieren lograr que al menos el 30% de las mujeres puedan evolucionar a lo largo de esta escala de vulnerabilidad.

B. Ciclo de vida de un microcrédito

En la siguiente imagen, obtenida del Plan Estratégico, se puede observar el “ciclo de vida” de un microcrédito estándar de 1.000 € otorgado por Microwd.

Figura N ° 11: Funcionamiento de un microcrédito de Microwd



Fuente: Microwd (2020b).

El proceso se inicia con el relleno de una solicitud por parte de la mujer que demanda el crédito. Una vez recibida la solicitud, el equipo local de Microwd la evalúa en función de los criterios explicados anteriormente. Si pasa este filtro, el técnico de campo realizará una visita a la mujer para comprobar en primera mano toda la información recibida. Si finalmente la mujer es apta

para recibir el crédito, el técnico abrirá un expediente. Una vez el crédito sea aprobado y enviado desde España, la mujer debe recibir además una formación, específica para el tipo de negocio en el que se vaya a embarcar. La mujer invertirá el crédito en aquella opción más acertada para ampliar su negocio.

Transcurridos los 12 meses de horizonte temporal del crédito, se pueden observar los primeros resultados de su inversión. En este caso, un importante aumento de los ingresos, la creación de empleo y la mejora de las condiciones de vida de su familia. En este momento, la mujer es libre de decidir si solicitar o no un nuevo crédito. Parte de la filosofía de Microwd reside en que su éxito no radica exclusivamente en la renovación del crédito si no en el impacto positivo que este haya tenido en la vida de la mujer correspondiente. Microwd (2020b).

C. Elementos diferenciales de Microwd

Debido a que Microwd no es la única empresa que ofrece este tipo de servicios a la sociedad, resulta interesante destacar aquellos factores que, según su propio fundador, la diferencian de sus competidores.

- En primer lugar, uno de los elementos más característicos de Microwd es que buscan crear riqueza en lugar de distribuirla. De acuerdo con su fundador, la historia habría demostrado que el tradicional enfoque basado en ayudar a los más vulnerables mediante la redistribución de la riqueza no consigue sacar a estas personas de la pobreza. Es necesario dar un paso más allá. Alejandro de León afirma que la única manera de conseguir esto es mediante la creación de oportunidades, de ahí a que esto se haya convertido en uno de los principales objetivos de Microwd. De León (2020).
- Microwd también se caracteriza porque el tamaño de sus créditos, con un tamaño estándar de 1.000€, es mayor al tamaño medio de los microcréditos en Latinoamérica que rondan los \$600.
- Por otro lado, Microwd presta sin aval, lo cual facilita enormemente el acceso a financiación a estas mujeres. Para la mayor parte de ellas, conseguir un avalista sería una tarea bastante complicada, sobre todo teniendo en cuenta su situación de vulnerabilidad.

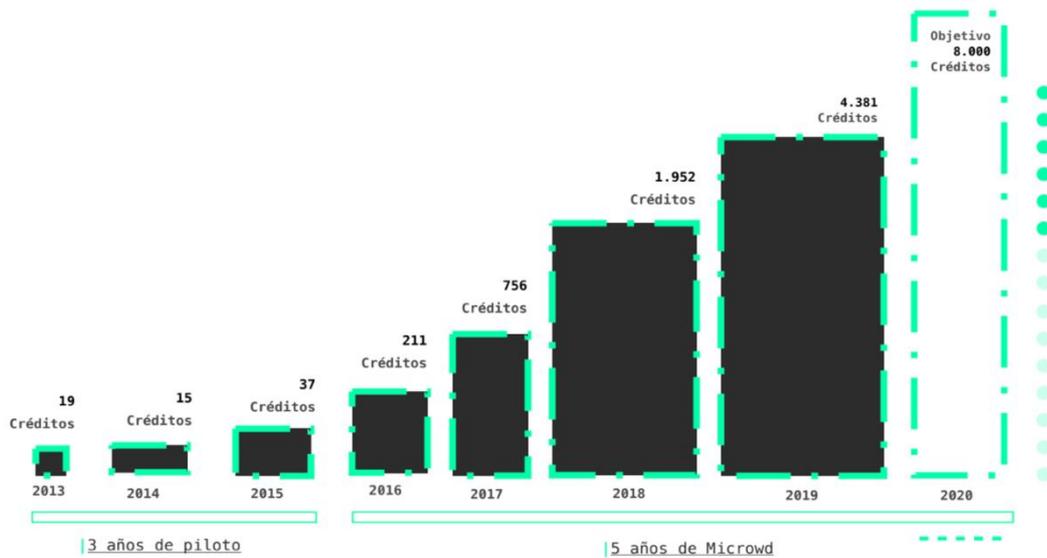
- Los intereses que ofrecen son más bajos que los que ofrece la competencia. De hecho, tratan de adaptar estos intereses a la situación de cada comunidad, para hacerlos los más competitivos posible.
- Tal y como se ha explicado, la relación entre inversores y prestatarias es mucho más directa, real e inmediata que lo habitual. Esto refuerza el modelo de negocio, generando un mayor nivel de involucración de ambas partes.
- A pesar de que existe una tasa que se cobra a la mujer en caso de mora, esto no limita el acceso a crédito de las mujeres en el largo plazo. Así se busca promover el *willingness to pay* y que estas mujeres no tengan una imagen coercitiva y negativa de Microwd, si no todo lo contrario.
- Con relación a la idea anterior, existe una Ética de Venta que deben aplicar todos los técnicos de campo durante el proceso. Deben evitar técnicas de venta agresivas, por ejemplo, no presionando a las mujeres o no persiguiendo a aquellas que hayan rechazado los servicios de Microwd. De la misma manera, cuentan con una Ética de Cobros, según la cual el técnico pertinente deberá buscar el pago del crédito sin emplear ninguna practica considerada agresiva.
- Por último, al contrario que la mayor parte de sus competidores, han optado por una filosofía de “menos es más”. En lugar de llevar a cabo una estrategia de masificación, buscan a las mujeres más serias y con mayor potencial dentro de cada comunidad.

D. Impacto generado

El impacto generado por Microwd a lo largo de estos casi 8 años de vida puede analizarse desde diferentes perspectivas.

Uno de los puntos más importantes, es su crecimiento en términos del número de créditos concedidos. Como se puede observar en la siguiente gráfica, en estos años, Microwd ha pasado de otorgar menos de 20 microcréditos en 2013 a más de 4.000 en 2019. Su objetivo para este 2020 es duplicar la cifra actual de créditos, alcanzando los 8.000 a final de año. No obstante, recordemos que la filosofía de Microwd es no centrarse en la cantidad si no en la calidad de los créditos. Por lo tanto, si lo comparásemos con sus competidores más directos es muy probable que esta cifra fuese relativamente más baja.

Figura N ° 12: Evolución de Microwd (número de créditos concedidos)



Fuente: Microwd (2020b).

A la hora de atender al impacto generado directamente en las personas involucradas en el negocio de Microwd, también es posible analizarlo desde varios puntos de vista.

En primer lugar, desde el punto de vista de los usuarios de los servicios financieros ofrecidos por la empresa, tanto las mujeres receptoras de los microcréditos como el resto de los clientes. En total se han visto beneficiadas alrededor de 3.000 familias de comunidades vulnerables. Estas han visto sus ingresos involucrados en un 156%. Además, el 91% de las prestatarias han mejorado su vivienda; el 93% han invertido en la educación de sus hijos y se ha logrado que el 66% de las emprendedoras ahorren. Microwd (2020b).

Más allá del impacto generado en las familias de los usuarios de estos servicios, también se ha producido un importante impacto en las diferentes comunidades. En concreto, por cada microcrédito concedido, se han creado 2,45 empleos, como resultado de los negocios creados por sus receptoras. No obstante, estas mujeres no solamente abren sus propios comercios si no que, al incrementarse sus ingresos, también se incrementa su consumo en comercios ajenos. Esto favorece el flujo del dinero dentro de su comunidad, conduciendo a un enriquecimiento general de sus habitantes. Además, la existencia de comercios muy diversos dentro de una misma comunidad, incrementa el nivel y la calidad de vida de quienes habitan en ella, puesto que por ejemplo, no necesitan realizar los habituales desplazamientos a las ciudades próximas. Microwd (2020a).

Pero Microwd también contribuye directamente a la generación de empleo en estas zonas rurales. Esto se debe a que, entre sus 35 empleados actuales, 22 trabajan directamente en terreno (los 13 restantes en Madrid). De cara a estos empleados en terreno, siempre se busca que sean locales, quienes aportan mucha más seguridad y confianza a las mujeres de cara a contratar los servicios de Microwd. De esta forma, Microwd genera un beneficio añadido en las comunidades en las que trabaja, ya que además todos sus empleados en terreno reciben una amplia formación a nivel tecnológico y financiero.

Finalmente, desde el punto de vista de los inversores, Microwd les proporciona sobre todo un beneficio a nivel económico. Como se explicó anteriormente, la empresa busca en todo momento garantizar una alta rentabilidad económica a sus inversores. Su objetivo es que ésta sea igual, o mayor, a la de un activo en bolsa, logrando cumplir su objetivo con creces en 2019, año en el que la rentabilidad de los inversores fue idéntica a la rentabilidad media de un activo cotizado en Wall Street (7%).

E. Principales retos

Al igual que la Fundación Nantik Lum, Microwd se enfrenta a una serie de retos, tanto en el corto como en el largo plazo, a los que hace alusión en su Plan Estratégico 2020-2023:

A pesar de contar con una tasa de recobro del 98%, la posibilidad de que ciertas mujeres no sean capaces de cumplir con sus obligaciones de pago siempre existirá. Sin embargo, es cierto que Microwd ha empleado importantes esfuerzos en reducir este riesgo al mínimo posible. No solamente se han endurecido los criterios de selección de las mujeres y fortaleciendo su relación con los inversores, si no que un porcentaje del salario del equipo local también depende de la calidad de las prestatarias. Además de la cantidad de dinero validada, se tienen en cuenta los cobros y recobros de estos créditos y de la renovación del crédito. Para fomentar la transparencia en este sentido, se celebra semanalmente una reunión con el equipo local. En ella se hace un repaso de los créditos concedidos, los créditos cobrados y devueltos y los créditos con retraso de 1 ó 2 meses.

Al operar con monedas de diferentes países (€, USD, PEN, MXN) el riesgo por tipo de cambio es otro de los grandes riesgos a los que se enfrenta la empresa. La propia naturaleza del negocio exige la transferencia del dinero captado en España a América Latina. No obstante, los

inversores pueden invertir también a través de un fondo de inversión, donde, al contrario que en la plataforma online, el tipo de cambio estará cubierto.

Otro de los grandes retos a los que se enfrenta Microwd son aquellos de carácter legal. Por ejemplo, el reciente cambio legislativo en Perú ha establecido nuevas disposiciones en cuanto a la regulación y supervisión de las cooperativas, que era la forma empresarial que Microwd había adoptado en este país. Los cambios introducidos por el gobierno peruano limitaban la capacidad operativa de Microwd en el país y suponían una serie de requerimientos de patrimoniales y de liquidez. Esto obligó a Microwd a inscribirse como una nueva entidad legal. Este es un ejemplo de los constantes cambios a los que están sometidas las microfinanzas desde un punto de vista normativo, ante la falta general de una regulación asentada y consensuada.

Microwd también se enfrenta a un importante desafío de cara a garantizar un mayor empoderamiento de las mujeres con las que trabaja. A pesar de la importante contribución que hace la empresa para que éstas puedan abrir sus propios negocios, la realidad es que el mayor parte de los casos siguen siendo extremadamente dependientes de sus maridos a nivel económico. Aunque sean estas mujeres las que adquieren estos créditos o las que generan riqueza con sus pequeños negocios, los hombres suelen controlar las finanzas del hogar. Incluso en ocasiones se aprovechan del crédito concedido por Microwd y lo utilizan para su propio disfrute, también dando lugar a una cifra importante de créditos impagados o atrasos en los pagos. Por eso, tal y como confirmó el propio Alejandro en la entrevista, desde Microwd se están planteando nuevas formas de garantizar a estas mujeres una mayor independencia a nivel económico. Una de las grandes propuestas es la entrega de tarjetas de débito nominales a las mujeres receptoras de un microcrédito, en lugar de entregarles el dinero en efectivo. De esta forma, resultaría mucho más complicado que sus maridos se aprovecharan y malgastasen este dinero.

A pesar de las ventajas y oportunidades de crecimiento que suponen para Microwd las nuevas líneas de negocio, también conllevan una dificultad añadida. Mientras que las mujeres conocían perfectamente el funcionamiento de los microcréditos, no tienen tanto conocimiento sobre los nuevos productos, como los seguros o las hipotecas. En este sentido, conseguir que las mujeres se decanten por estos productos no resulta tan sencillo puesto que sus beneficios se materializan a muy largo plazo y solamente en casos muy particulares. Por ello, los técnicos de Microwd tendrán que ejercer un importante trabajo de formación y comercialización. (Microwd, 2020b).

El último de los grandes retos a los que se enfrenta Microwd se encuentra muy relacionado con la situación actual. Al igual que sucedía con la Fundación Nantik Lum, la paralización de la actividad económica, así como la inminente recesión a nivel global, generan una gran incertidumbre en este campo. En estos momentos, la confianza juega incluso un papel más estratégico, tanto para evitar que el miedo se expanda entre las mujeres como para garantizar a los inversores que, en el caso de producirse una caída de su rentabilidad, ésta se verá recompensada en el futuro. Durante el reciente periodo de confinamiento, el fundador de Microwd ha estado publicando una serie de capítulos sobre la historia de Microwd. En uno de ellos, hablaba de cómo las mujeres de Microwd han demostrado ser incluso más extraordinarias durante la crisis del COVID-19. Muchas de ellas se habrían reinventado frente a la situación actual, trasladando, por ejemplo, sus negocios de restauración a *delivery* o dedicando sus negocios textiles a la confección de mascarillas. Por eso, desde Microwd están convencidos de que, a pesar de la incertidumbre, conseguirán “*ver la luz al final del túnel.*” Tena (2020)

4. CONCLUSIÓN

A lo largo de los últimos años, la inclusión financiera se ha convertido en un elemento fundamental para la consecución de los objetivos de desarrollo a nivel internacional, incluyendo la lucha contra la pobreza extrema. A su vez, las microfinanzas han ido evolucionando, hasta consolidarse como una herramienta clave para la promoción de dicha inclusión financiera. Todo ello ha permitido la aparición de diferentes iniciativas, tanto por parte de organizaciones internacionales, como gobiernos, empresas y ONG, alineadas con esta meta de garantizar la inclusión financiera universal.

Es por ello, que este trabajo cuenta con un doble objetivo.

En primer lugar, revisar la evolución de la inclusión financiera y de las microfinanzas, contemplando los orígenes de la inclusión financiera, así como sus diferentes definiciones e interpretaciones, su creciente importancia y los obstáculos más notables a los que hacen frente. Además, también se ha examinado la relación existente entre ambos conceptos.

El segundo objetivo, consistía en llevar a cabo un análisis de dos casos de éxito de la aplicación de las microfinanzas como medio para promover la inclusión financiera. En este caso, se seleccionaron dos casos reales, la Fundación Nantik Lum y Microwd, con un modelo de negocio y una filosofía totalmente diferentes. Para ello, primero se llevó a cabo una

contextualización para determinar el estado actual de algunos de los factores más relevantes en términos de inclusión financiera en los países en los que operan ambas organizaciones. Posteriormente, se analizaron los elementos más importantes y característicos de ambas organizaciones, así como los principales retos a corto y a largo plazo.

Tras este doble análisis, se puede afirmar por un lado que la inclusión financiera se trata de un concepto altamente complejo, tanto por su particular “multi-dimensionalidad” como por la diversidad de las barreras a las que se enfrenta. Por eso, para la consecución de esta meta de inclusión financiera universal, es necesario que se produzcan una serie de transformaciones. En primer lugar, acabar con las diferencias de género en este campo, especialmente presentes en aquellos países menos desarrollados, ya que sin igualdad de oportunidades resulta muy difícil que se produzca un cambio real. También es fundamental que los países desarrollados se den cuenta de que este no es un problema ajeno a ellos, sino que también afecta a sus ciudadanos y que deben involucrarse en la causa. Por último, es crucial promover la educación financiera de la población, puesto que en la actualidad constituye la principal barrera a la inclusión financiera, pero puede convertirse en su principal promotor, permitiendo a las personas tomar decisiones más conscientes, informadas y en última instancia más beneficiosas para su bienestar económico y financiero.

Por otro lado, se ha podido comprobar que las microfinanzas, a pesar de las críticas a las que se han enfrentado, juegan un papel fundamental en la promoción de la inclusión financiera, al generar un impacto positivo en las cuatro dimensiones principales de dicha inclusión: el acceso, el uso, la calidad y el bienestar.

Con respecto al análisis de los casos seleccionados, ha permitido demostrar que un mismo objetivo de promover la inclusión financiera a través de las microfinanzas puede abordarse desde dos perspectivas muy distintas. En el caso de Microwd, una filosofía de empresa más bien basada en la confianza y en la ambición de las mujeres con las que trabajan. En el caso de la Fundación Nantik Lum, más centrada en la formación y el acompañamiento, con un especial hincapié en la educación financiera. El éxito de ambos casos radica en que cada una de las organizaciones ha sido capaz de adaptar sus actividades al entorno particular en el que operan, logrando convertirse en referentes de buenas prácticas. Por último, y a pesar de que por su particular situación cada una se enfrenta a sus propios desafíos, sí que es cierto que en ambos casos el clima de incertidumbre actual amenaza gravemente la continuidad de este tipo de actividades. Ya sea por la falta de iniciativa por parte de los gobiernos, especialmente en los

países desarrollados, o por la falta de una concienciación mayor por parte de la sociedad, el futuro de este tipo de iniciativas resulta ahora más incierto que nunca. No obstante, también ofrece nuevas oportunidades de transformación y adaptación, tanto para las propias organizaciones como para aquellos que se benefician de ellas.

En este sentido, para que este tipo de organizaciones sean capaces de superar las dificultades a las que se enfrentarán en los próximos años, la concienciación, tanto por parte de los gobiernos como por parte de los individuos vuelve a ser fundamental. Particularmente en aquellos países más desarrollados, donde, tal y como se ha tratado de ilustrar a través de este análisis, todavía existe una considerable falta de sensibilización ante el fenómeno de la inclusión financiera.

5. BIBLIOGRAFÍA

a. Fuentes secundarias

AFI. (2010). *Policy paper Financial inclusion measurement for regulators: Survey design and implementation*. Alliance for Financial Inclusion.

AFI. (2011). *Maya Declaration*. Obtenido de Alliance for Financial Inclusion: <https://www.afi-global.org/maya-declaration>

AFI. (2015). *Nuestra misión de inclusión financiera*. Obtenido de Alianza para la Inclusión Financiera: https://www.afi-global.org/sites/default/files/publications/policy_leadership_spanish.pdf

AFI. (2019). *About AFI*. Obtenido de Alliance for Financial Inclusion: <https://www.afi-global.org/about-us>

Armendáriz, B., & Labie, M. (2011). *The Handbook of Microfinance: Introduction and Overview: An Inquiry into the Mismatch in Microfinance*. World Scientific Publishing.

Atkinson, A., & Messy, F.-A. (2013). *Promoting Financial Inclusion through Financial Education: OECD/INFE Evidence, Policies and Practice*. OECD.

Banco Central de Nicaragua. (2017). *Encuesta Nacional De Inclusión Financiera*. Banco Central de Nicaragua.

Banco Interamericano de Desarrollo. (2005). *El beneficio de Basilea II para las microfinanzas*. Obtenido de Banco Interamericano de Desarrollo: <https://www.iadb.org/es/noticias/el-beneficio-de-basilea-ii-para-las-microfinanzas>

Barrón, Í. d. (2017). *La mitad de los pueblos ya no tiene banco*. Obtenido de El País: https://elpais.com/economia/2017/05/06/actualidad/1494068510_109136.html

BBVA. (2017). *La regulación de las microfinanzas*. Obtenido de BBVA: <https://www.bbva.com/es/la-regulacion-las-microfinanzas/>

Bover, O., Hospido, L., & Villanueva, E. (2018). *En un entorno de desapalancamiento y austeridad*. José Luis Malo de Molina Director General. JORNADA DE DEBATE (BME/FEF) Palacio de la Bolsa de Madrid 10 de octubre de 2012. “Encuesta de

- Competencias Financieras (ECF) 2016: Principales Resultados.” Madrid: Banco de España.
- Cáamara, N. & Tuesta, D. (2015). *Measuring Financial Inclusion: A Multidimensional Index. Working Paper n. 14/26*. Madrid: BBVA Research.
- CFI. (2009). *Perspectivas para México de Inclusión Financiera Integral*. Center for Financial Inclusion.
- CFI. (2013). *What is Financial Capability?* Obtenido de Center for Financial Inclusion: <https://www.centerforfinancialinclusion.org/what-is-financial-capability>
- CFI. (2018). *Financial Inclusion Glossary*. Obtenido de Center for Financial Inclusion: <https://www.centerforfinancialinclusion.org/financial-inclusion-glossary>
- Comisión Nacional Bancaria y de Valores. (2018). *Encuesta Nacional de Inclusión Financiera*. México D.F.: Comisión Nacional Bancaria y de Valores; Instituto Nacional de Estadística y Geografía.
- Cull, R., Ehrbeck, T., & Holle, N. (2014). “La inclusión financiera y el desarrollo: Pruebas recientes de su impacto.” *Enfoques*. N. 92. abril 2014.
- Davico, G. (2004). *Empoderamiento femenino a través de programa de microcréditos en Argentina*. IDICSO.
- De León, A. (2020). “Capítulo 1: Por qué confiar es mejor que no confiar.” *La historia de Microwd contada en 40 breves capítulos.*, pp. 1-2.
- De los Ríos Sastre, S. (2016). “Reflexiones sobre la inclusión financiera en el ámbito internacional: evolución y nuevos desafíos.” *ICADE. Revista cuatrimestral de las Facultades de Derecho y Ciencias Económicas y Empresariales*, n. 98, pp. 203-220.
- FELABAN. (2019). V Informe de Inclusión Financiera. FELABAN.
- Fin Mark Trust. (2016). *Seminar on Financial Education: Challenges, Trends and Measures of Success in Supporting Financial Inclusion in Sub-Saharan Africa*. Sandton: Fin Mark Trust.
- Financial Access Initiative. (2010, Marzo 23). *The Self-Help Group Microfinance Model*. Obtenido de Financial Access Initiative: <https://www.financialaccess.org/blog/2015/7/15/the-self-help-group-microfinance-model>

- FINCA INTERNATIONAL. (2020). *The Foundation for International Community Assistance*.
Obtenido de The Foundation for International Community Assistance:
<http://www.ruralfinanceandinvestment.org/es/resource-organisation/1580>
- Fundación Nantik Lum. (2010). *Glosario básico sobre microfinanzas*. Obtenido de Fundación Nantik Lum: <https://nantiklum.org/microfinanzas/>
- Fundación Nantik Lum. (2018a). *MICROFINANZAS*. Obtenido de Fundación Nantik Lum: <https://nantiklum.org/microfinanzas/>
- Fundación Nantik Lum. (2018b). *El emprendimiento y las microfinanzas en España a debate: 15º aniversario de la Fundación Nantik Lum*. Obtenido de Fundación Nantik Lum: <https://emprendimientoymicrofinanzas.com/emprendimiento-microfinanzas-espana-aniversario-nantik-lum/>
- Fundación Nantik Lum. (2018c). *Qué son las Microfinanzas*. Obtenido de Fundación Nantik Lum: <https://nantiklum.org/microfinanzas/>
- Fundación Nantik Lum. (2019). *Transparencia y Buen Gobierno- Memorias de Actividades*. Obtenido de Fundación Nantik Lum: <https://nantiklum.org/transparencia/>
- Fundación Nantik Lum. (2020a). *Memoria 2019*. Madrid: Fundación Nantik Lum.
- Fundación Nantik Lum. (2020b). *Qué hacemos*. Obtenido de Fundación Nantik Lum: <https://nantiklum.org/hacemos/>
- Garayalde, M. L., González, S., Mascareñas, J. (2014). “Microfinanzas: evolución histórica de sus instituciones y de su impacto en el desarrollo.”. *Revista de Estudios Cooperativos*. Vol. 116, pp. 130-159.
- Garzón, M. (2019). *Educación financiera, la asignatura pendiente de la inclusión financiera en América Latina*. Obtenido de BBVA: <https://www.bbva.com/es/educacion-financiera-la-asignatura-pendiente-de-la-inclusion-financiera-en-america-latina/>
- Ghatak, A. (2013). “Demand Side Factors Affecting Financial Inclusion.” *Research Journal of Social Science & Management*. Volume 3, May 2013. Christ University Institute of Management in Bangalore, pp. 176-185.

- Gil Mena, F. (2018). *Educación: Menos del 5% de la población peruana tiene conocimientos financieros*. Obtenido de Gestión: <https://gestion.pe/tu-dinero/finanzas-personales/educacion-5-poblacion-peruana-conocimientos-financieros-232878-noticia/>
- Gobierno de México. (n.d). *Educación Financiera*. Ciudad de México: Gobierno de México.
- Gobierno del Perú. (2017). *Plan Nacional de Educación Financiera*. Plan Nacional de Educación Financiera. Lima: Gobierno del Perú.
- GPFI. (2020). *About GPFI*. Obtenido de Global Partnership for Financial Inclusion: <http://www.gpfi.org/about-gpfi>
- Guinnane, T.W. (2012) *Las primeras cooperativas de crédito alemanas y las actuales organizaciones de microfinanzas*. pp. 87-109.
- Lacalle, M., & Rico, S. (2012). "Microfinanzas en España: Impacto y Recomendaciones a Futuro." *Colección de Cuadernos Monográficos* N. 18. Madrid: Fundación Nantik Lum.
- Martínez Rocha, M. J. (2018). *El 44% de nicas encuestados necesita Educación Financiera*. Obtenido de El Nuevo Diario: <https://www.elnuevodiario.com.ni/economia/451388-44-6-nicas-encuestados-necesita-educacion-financie/>
- Microwd. (2020a). *Manual de Crédito*. Madrid.
- Microwd. (2020b). *Plan Estratégico 2020-2023*. Madrid.
- OCDE. (2005). *Improving Financial Literacy*, Paris: OECD.
- OCDE; INFE. (2016). *D/INFE International Survey of Adult Financial Literacy Competencies*. Paris: OECD.
- OCDE; INFE. (2018). *OECD/INFE Toolkit for measuring Financial Literacy and Financial Inclusion*. Paris: OECD.
- Prahalad, C. (2004). *The Fortune at the Bottom of the Pyramid: Eradicating Poverty Through Profits*. Wharton School Publishing.
- Ramakrishna, S., & Trivedi, P. (2018). "What Determines the Success of Financial Inclusion? An Empirical Analysis of Demand Side Factors,". *Review of Economics & Finance, Better Advances Press, Canada*, vol. 14, pp. 98-112.

- S&P. (2015). *Global Financial Literacy Survey*. Washington D.C.: Standard & Poor's.
- Tena, B. (2020). *Las mujeres MICROWD se reinventan para salir adelante*. Obtenido de Blog Microwd: <https://blog.microwd.es/las-mujeres-microwd-se-reinventan-para-salir-adelante/>
- The Economist Intelligence Unit. (2013). *Microscopio global sobre el entorno de negocios para las microfinanzas*. The Economist Intelligence Unit.
- The World Bank. (2012). *New Database Shows Three Quarters of World's Poor Are Unbanked*. Obtenido de The World Bank: <https://www.worldbank.org/en/news/press-release/2012/04/19/new-database-shows-three-quarters-of-worlds-poor-are-unbanked>
- The World Bank. (2013). *Universal Financial Access Is Vital to Reducing Poverty, Innovation Key to Overcoming the Enormous Challenge, Says President Jim Yong Kim*. Obtenido de The World Bank: <https://www.worldbank.org/en/news/press-release/2013/10/11/universal-financial-access-vital-reducing-poverty-innovation-jim-yong-kim>
- The World Bank. (2014). *Global Financial Development Report- Financial Inclusion*. Washington D.C: International Bank for Reconstruction and Development- The World Bank.
- The World Bank. (2017). *The Global Findex Database*. Washington D.C: The World Bank.
- The World Bank. (2018a). *UFA2020 Overview: Universal Financial Access by 2020*. Obtenido de World Bank: <https://www.worldbank.org/en/topic/financialinclusion/brief/achieving-universal-financial-access-by-2020>
- The World Bank. (2018b). *Financial Inclusion*. Obtenido de The World Bank: <https://www.bancomundial.org/es/topic/financialinclusion/overview>
- The World Bank. (2020). *Global Findex*. Obtenido de The World Bank: https://globalfindex.worldbank.org/#about_focus
- Torre, B., Sainz, I., Sanfilippo, S., & López, C. (2012). *Guía sobre Microcréditos*. Santander: Universidad de Cantabria- Área de Cooperación Internacional para el Desarrollo.

UNSGSA. (2020). *Queen Máxima as the UNSGSA*. Obtenido de United Nations Secretary General Special Advocate for Inclusive Finance for Development: <https://www.unsgsa.org/about/queen-maxima-unsgsa>

Yunus, M. (2006). *El banquero de los pobres*. París: Paidós.

Zabala, N. (2006). *Fondo rotatorio*. Obtenido de Diccionario de Acción Humanitaria y Cooperación al Desarrollo: <http://www.dicc.hegoa.ehu.es/listar/mostrar/107>

b. Fuentes primarias

Pérez, C. (2020). Directora General de la Fundación Nantik Lum. (P. M. Cortés, Entrevistador)

De León, A. (2020). Fundador de Microwd. (P. M. Cortés, Entrevistador)