



Facultad de Ciencias Empresariales

**NUEVAS MODALIDADES DE
MICROFINANZAS EN ESPAÑA.
“AHORRAR PARA APRENDER” Y SU
REPERCUSIÓN SOCIAL: ESTUDIO DE
CASO**

Autor: Cristina Barrera Arévalo

Director: Rosa María Martínez Cal

MADRID | Abril 2020

NUEVAS MODALIDADES DE MICROFINANZAS EN ESPAÑA. “AHORRAR PARA APRENDER” Y SU REPERCUSIÓN SOCIAL: ESTUDIO DE CASO

RESUMEN	5
ABSTRACT	6
1. INTRODUCCIÓN	7
1.1. CONTEXTO	7
1.2. HIPÓTESIS DE INVESTIGACIÓN.....	7
1.3. OBJETIVOS.....	8
1.4. METODOLOGÍA	10
2. MARCO TEÓRICO	12
2.1. EL NACIMIENTO DE LAS MICROFINANZAS EN BANGLADESH. GRAMEEN BANK.....	12
2.1.2. Muhammad Yunus crea el concepto de microcrédito	13
2.1.2. Independencia de Grameen Bank	15
2.2. RECEPCIÓN INTERNACIONAL	18
2.2.1. Críticas	19
2.2.2. Repercusión internacional	22
3. ESTADO DE LA CUESTIÓN	24
3.1. LA FUNDACIÓN IC Y SU PROYECTO “AHORRAR PARA APRENDER” LLEGA A LATINOAMÉRICA.....	24
3.1.1. Los primeros grupos de ahorro en Perú y Ecuador. El Tambo	28
3.2. LA RECEPCIÓN DE “AHORRAR PARA APRENDER” EN ESPAÑA.....	30
3.2.1. Los primeros Tambos de Madrid	33
3.2.2. Proyección en España de la Fundación IC	35
4. CONCLUSIONES	37
5. BIBLIOGRAFÍA	43

RESUMEN

Desde la creación del microcrédito en Bangladesh, Muhammad Yunus ha revolucionado el concepto tradicional de las finanzas. A través de la búsqueda constante del desarrollo, las microfinanzas han recorrido el mundo entero. Si bien estaban inicialmente pensados como un mecanismo de lucha contra la pobreza y la inclusión de los sectores que se habían visto apartados por los bancos comerciales, su popularidad ha provocado una expansión que nos supone muchas incógnitas todavía sin resolver, como la utilización del microcrédito como una herramienta para obtener beneficio o la aplicación de esta técnica en países que se entienden como desarrollados. Es ahora cuando conviene preguntarse sobre cuál es el verdadero lugar de los microcréditos actualmente.

Es en este contexto donde surge el proyecto “Ahorrar para Aprender” de la Fundación Inversión & Cooperación. Esta iniciativa propone una modalidad de microfinanzas innovadora que, tras su indudable éxito en países latinoamericanos como Perú y Ecuador, acerca a España en el año 2019. A través de la tecnología Qmobile, los integrantes de los grupos de ahorro autogestionan sus ahorros creando una comunidad de confianza que les permite suplir esa inaccesibilidad a los mercados financieros tradicionales. La misión del presente trabajo consiste en analizar esta iniciativa y su posible lugar en el mercado económico español.

PALABRAS CLAVE: Microcréditos, Desarrollo, Ahorrar para Aprender, Tecnología, inclusión financiera.

ABSTRACT

From the creation of microcredit in Bangladesh, Muhammad Yunus has revolutionized the traditional concept of Finance. Through the constant search of development, microfinance has travelled the whole world. Even if they were initially thought as a poverty reduction mechanism and inclusion of outcast sectors by commercial banks, its popularity has caused an expansion that leaves many doubts still not solved, such as the use of microcredit as an instrument to obtain benefits or its application in developed countries. Now is the time to wonder what the right place of microcredit is currently.

In this context, it appears “Saving for Learning” from “Fundación Inversión & Cooperación”. This initiative proposes an innovative type of microfinance and, after its undoubted success in Latin-American countries as Peru and Ecuador, it arrived Spain in 2019. Via the Qmobile technology, saving group members self-manage its savings creating a community based on mutual trust that allows these people to substitute the inaccessibility to traditional financial markets. The aim of the present work is to analyse this project and its possible place in the Spanish economic market.

KEY WORDS: Microcredit, Development, Saving for Learning, Technology, financial inclusion.

1. INTRODUCCIÓN

1.1. CONTEXTO

El aumento incesante de la población y el auge de las mejoras tecnológicas deben ser equilibrados mediante un desarrollo social. El proyecto “Ahorrar para aprender” empieza a operar en España en busca de este equilibrio y sigue la tendencia de los microcréditos creados por Muhammad Yunus, bangladesí ganador del Premio Nobel de la Paz en 2006. Ambos persiguen el mismo objetivo: proporcionar soluciones financieras a aquellos grupos de individuos que no pueden acceder al crédito a través de los bancos convencionales.

1.2. HIPÓTESIS DE INVESTIGACIÓN

La revolución de las microfinanzas comenzó en Bangladesh, pero su repercusión ha traspasado fronteras y hoy en día el modelo de Yunus ha tomado diversas modalidades alrededor de todo el mundo. Los países en vías de desarrollo fueron los siguientes en implementar las microfinanzas en sus economías a través de diferentes proyectos porque se sintieron identificados con los países asiáticos en cuanto a condiciones socioeconómicas, pero otros países se han sumado a la tendencia creando programas adaptados al contexto de cada uno de ellos. Entre ellos la Comisión Europea promueve esta herramienta a través del programa monitorizado “Microfinanciación Progress”.

En el contexto socioeconómico español han surgido diferentes modalidades de microfinanzas, especialmente desde los años 90 de la mano de organizaciones no gubernamentales y asociaciones, que pretenden aportar soluciones financieras novedosas para grupos de personas que se encuentran en riesgo de exclusión social y financiera. En el año 2019 llega a España el proyecto “Ahorrar para Aprender” que, tras obtener un gran éxito en países latinoamericanos como Ecuador o Perú, se propone entrar en el mercado español con una visión novedosa de la educación financiera y apoyado en la tecnología de la Fundación Inversión & Cooperación (en adelante Fundación I&C).

Entonces, ¿es “Ahorrar para aprender” un proyecto que puede aportar verdaderas soluciones financieras en España? Si bien parece que la respuesta es afirmativa una vez que se han analizado el aumento de grupos existentes en España y su creciente aportación

económica a los integrantes, no se debe olvidar la relevancia de las circunstancias en las que el mismo proyecto surge. Así como es importante conocer las características de los grupos de “Ahorrar para Aprender” y las personas que forman parte de él, también resulta vital analizar en qué condiciones surgen estos grupos, su funcionamiento y las posibles soluciones que puede aportar.

La creación de unos nuevos hábitos financieros, el incremento de la calidad de vida en sus integrantes o la aportación educativa tanto a nivel grupal como individual. Estas son algunas de las consecuencias positivas que parecen aportar estos proyectos de microcréditos, pero existen todavía estudios muy dispares en cuanto a sus aportaciones reales. Por ello, se pretende realizar un estudio del proyecto y la vida de aquellos que lo integran.

1.3. OBJETIVOS

Dado el creciente desarrollo de iniciativas microfinancieras en Europa, y por consiguiente en España, parece conveniente estudiar si su aplicación es realmente efectiva para estos países, con un contexto social y económico muy diferente de aquellos países en vías de desarrollo donde se dieron las primeras propuestas que hacían referencia al concepto de las microfinanzas. Los microcréditos surgen y se desarrollan con el ánimo de integrar en la realidad socioeconómica a aquellos que se encuentran en una situación desfavorecida por diferentes circunstancias, pero con la común imposibilidad de acceder a los créditos de bancos tradicionales. El hecho de estar fuera de las posibilidades financieras supone un gran riesgo para su desarrollo personal dentro de las sociedades a las que pertenecen.

Si se ha encontrado conveniente el estudio de la aplicación de estos proyectos, también el estudio de su alcance será no solo relevante, si no necesario, puesto que el incesante aumento de iniciativas requiere una reflexión sobre los mecanismos y métodos adecuados para su correcta realización. Será la única forma de comprobar la consecución de los objetivos que pretenden abordar. Puesto que Europa y España también cuentan con un grupo de personas en riesgo de exclusión social y las microfinanzas pretenden dar solución a parte de sus problemas, estas mismas iniciativas nos invitan a la reflexión y su consecuente investigación.

A través del siguiente trabajo se pretenden comprobar diversos puntos relacionados con los microcréditos en general; con los microcréditos en España, especialmente en la Comunidad de Madrid; y analizar la repercusión social y económica que puede llegar a tener en los grupos de personas que forman parte de los proyectos. Para ello, el objetivo principal que se plantea es la comprobación de si “Ahorrar para aprender” puede ser una alternativa financiera en España.

Como objetivos secundarios y necesarios, en todo caso, para dar razón de la cuestión principal a dilucidar en este caso, parece imprescindible comprender el comportamiento del proyecto en su totalidad, lo que se pretende llevar a cabo a través de un ejercicio práctico en el que se recojan las características principales de los grupos de ahorro, cuáles son las condiciones necesarias para su creación y la realidad de las personas que son el principal objetivo de este proyecto. Con ello, se procederá a la realización de un grupo de ahorro propio y se explicará el procedimiento para su creación, los requisitos para llevarlo a cabo, el funcionamiento dentro del propio grupo y las consecuencias que se han observado en relación con el mismo y otros en los que sea posible el acceso a su información.

Para ampliar el punto de vista, se ha calificado también como un objetivo secundario que pretende ayudar a concluir el objetivo final, estudiar el impacto social que tienen las microfinanzas en España en general. Si se ponen en relieve las características socioeconómicas que diferencian España con otros países donde se han implantado sistemas de microcréditos, se podrá profundizar en las diferencias existentes y, con ello, serán más acertadas las conclusiones que se extraigan respecto al proyecto “Ahorrar para Aprender” en concreto.

Por último, el tercer objetivo secundario que se pretende alcanzar con este estudio es tratar de descubrir los factores clave de éxito de las microfinanzas en España. Si existe una pluralidad de proyectos que han surgido desde la implantación del primer sistema de microcréditos en España en los años 90, es de vital importancia atender a las características de aquellos que han logrado implantarse de manera exitosa en el mercado financiero en España. Junto al conocimiento de las características de nuestro mercado, el estudio de los proyectos exitosos de microfinanzas en España, permitirán concluir con unos factores clave que han llevado a estos proyectos a constituirse como una referencia en el ámbito del microcrédito.

1.4. METODOLOGÍA

La realización de este trabajo parte de la inquietud por las nuevas propuestas de economía colaborativa que se encuentran actualmente, y cada vez con mayor frecuencia, en Europa y España. Durante el proceso de investigación apareció Grameen Bank como la principal referencia en el mundo de las microfinanzas por la atribución a Muhammad Yunus, su fundador, de la invención del concepto del microcrédito. Por ello se tomó la decisión de realizar un viaje a Daca para realizar unas prácticas en la sede principal de Grameen, que tenía el objetivo de adquirir conocimientos sobre el verdadero funcionamiento de los microcréditos, grupos de ahorro y la repercusión en las vidas de las personas que formaban parte del proyecto, tanto prestatarias como trabajadores del propio banco.

Tras este viaje a Bangladesh las inquietudes sobre el ámbito de los microcréditos se incrementaron. El proyecto “Ahorrar para Aprender” apareció como una de las iniciativas que, tras su éxito en países latinoamericanos, pretendía implantar su modelo en España. Fue entonces cuando surgió la oportunidad de realizar un caso práctico, enfocado desde el punto de vista académico, para el presente trabajo. A través de este escrito se pretende analizar el ámbito microfinanciero en España y, concretamente, la posible cabida del proyecto de la Fundación I&C como una respuesta a los problemas de integración financiera emergentes.

Con este objetivo, en primer lugar se realizará una revisión bibliográfica, a través de la cual se podrá obtener un marco teórico base para la realización del estudio. En relación con esta base teórica, conviene establecer el punto de partida en la creación del concepto del microcrédito. Con una mención especial a la teoría desarrollada por Yunus en sus libros de referencia, y con mayor profundidad en su obra “Banker to the Poor”, se encuentran las raíces del microcrédito. A partir de la implantación del modelo en Grameen Bank, tendrá lugar la consecutiva expansión del concepto alrededor del mundo. Resulta especialmente interesante la revisión bibliográfica relacionada con los países latinoamericanos que han tratado de ajustar el modelo a sus contextos sociales, puesto que es el primer lugar donde la Fundación I&C trabaja.

Este recorrido continúa hasta llegar a la recepción europea del microcrédito, concretamente en España, y su posterior desarrollo con múltiples proyectos que tienen una base común de finanzas a pequeña escala. A pesar de encontrar una base común en la teoría de Yunus, no todas las iniciativas presentadas persiguen un mismo objetivo

común, por lo que en esta revisión también conviene establecer cuáles han sido las diferentes escisiones del concepto de microfinanzas, especialmente en lo relacionado con sus objetivos.

Para poder ubicar el proyecto “Ahorrar para Aprender” en un contexto social adecuado es necesaria la recapitulación de este recorrido hasta llegar a los proyectos que se inician actualmente en nuestro país, además de ciertas premisas que sitúen a la economía española y a su sociedad. Esto se realizará, de la misma forma, a través de una revisión bibliográfica.

A continuación, una vez situado el proyecto de la Fundación I&C en su contexto, se utilizará un método de caso práctico a través de la experiencia personal de creación de un grupo de ahorro o Tambo para tener acceso a una visión completa del funcionamiento de la iniciativa. Con ello se pretende acceder a la realidad de las posibles implicaciones del proyecto a nivel individual y grupal, repercusión en los integrantes a partir del proceso de formación del grupo de ahorro, en cuanto a su calidad de vida y a su acceso a recursos financieros. Además de lograr una perspectiva global del proyecto, de esta forma se podrá acceder a un conocimiento pleno de los detalles de la creación del grupo; de su funcionamiento diario; de la efectividad en los objetivos propuestos por los fundadores del proyecto y del alcance de la propia iniciativa. La mejor forma de comprender los grupos de ahorro que propone la Fundación I&C y que vienen desarrollándose exitosamente en países latinoamericanos parece la inclusión y creación del propio grupo.

En línea con la idea de obtener una perspectiva global, la metodología de la experiencia personal será guiada por la propia Fundación I&C. La misma se reserva todos los derechos de confidencialidad sobre los documentos privados facilitados para este proyecto, puesto que su objetivo era la creación del grupo de ahorro y el correcto funcionamiento del mismo. Estos documentos a los que se ha tenido acceso con el fin del logro del proyecto serán utilizados para la redacción del presente trabajo sin transgredir los derechos de propiedad asociados a la Fundación I&C, por lo que no podrán ser reproducidos parcial ni totalmente en el presente estudio. Pese a ello, con las ideas y conclusiones extraídas de los mismos quedará más que satisfecha la explicación de la propuesta “Ahorrar para Aprender” y todos los objetivos que se han recogido.

Por último, mediante el análisis de datos cualitativos y cuantitativos recogidos a través del estudio de caso por la creación del grupo, se dará respuesta a la pregunta planteada por el trabajo en su hipótesis de investigación sobre la aportación de soluciones financieras proporcionadas por “Ahorrar para Aprender”.

Conjuntamente y en relación con la consecución de los objetivos principales y secundarios pretendidos, se elaborarán unas conclusiones fundamentadas en la experiencia personal, los datos cualitativos y cuantitativos y la proyección del proyecto en España. Sumando la revisión bibliográfica justificada anteriormente, será posible llevar a cabo una enumeración de elementos cruciales de éxito para los proyectos microfinancieros desarrollados en España actualmente.

2. MARCO TEÓRICO

Previo al estudio de las nuevas modalidades de microfinanzas, deben atenderse los orígenes de la propia rama de las finanzas. En este apartado se retomará el comienzo de los microcréditos en el primer lugar del mundo donde tuvieron lugar: Bangladesh, un país del sur de Asia situado en el delta del Ganges, rodeado prácticamente en su totalidad por la India e independizado de Pakistán en 1971. Aquí nacerá Muhammad Yunus, creador del microcrédito y fundador de Grameen Bank.

El estudio del marco teórico se realizará mediante una revisión bibliográfica, como se indicó anteriormente en el apartado que hacía referencia a la metodología.

2.1. EL NACIMIENTO DE LAS MICROFINANZAS EN BANGLADESH. GRAMEEN BANK

Las microfinanzas son una ciencia que se separa de la actividad financiera tradicional, ya que recoge los servicios financieros proporcionados a personas a escala reducida para actividades principalmente de agricultura, ganadería o producción artesanal (Cortés, 2009). En los comienzos, se relacionaba prácticamente de manera exclusiva con ámbitos locales en países en vías de desarrollo, pero el recorrido actualmente acoge todo tipo de ámbitos económicos, sin limitarse ni a los locales ni a los países en vías de desarrollo.

Este capítulo del trabajo aspira a resaltar las principales líneas de los orígenes de esta ciencia, con Muhammad Yunus como su máximo exponente, mediante una revisión bibliográfica.

2.1.2. Muhammad Yunus crea el concepto de microcrédito

Muhammad Yunus es un nativo de Bathua, un pequeño pueblo situado en el distrito de Chittagong, la segunda ciudad más importante de Bangladesh. A los cuatro años, en 1944, se mudó junto a su familia a Chittagong donde se graduó de la escuela con excelentes resultados. En 1957 se habría mudado a Daca, la capital bangladesí, para estudiar su carrera y maestría en Economía y más tarde le otorgarían una beca para doctorarse en la Universidad de Vanderbilt, Estados Unidos (Kickul, 2012). Tras sus viajes comenzó a ser tomado como un referente en la ciencia económica en su país y a su vuelta de Estados Unidos se habría convertido en un conferencista habitual de grandes universidades del país. Desde su juventud se mostró entusiasta con el emprendimiento e incluso se animó a poner en marcha alguno de los proyectos que tenía en mente obteniendo un resultado medianamente exitoso. Así comienza la vida del que poco más tarde se convertiría en el creador del concepto del microcrédito (Haider, 2007).

En 1971 la lucha por la liberación del pueblo de Bangladesh contra el recién formado Pakistán, del que componía la parte este, desató una guerra por todo el país. Durante el conflicto, Yunus tomó parte como activista a favor de la liberación bangladesí y en ella luchó por buscar apoyos, mayoritariamente económicos y políticos, en Estados Unidos, país con el que continuaba manteniendo estrechos lazos tras su beca en Vanderbilt. La guerra de la independencia acabaría ese mismo año, formando Bangladesh una nueva nación autónoma. Aun así, la guerra fue muy dura para un pueblo prácticamente sin recursos y la inestabilidad política se mantuvo varios años liderando el territorio con fuertes golpes militares y movimientos sociales que se manifestaban a favor de la democracia en el nuevo gobierno. Todo esto dio lugar a una situación insostenible a lo largo de todo el país, que los años siguientes quedó sumido en la hambruna más devastadora que había irrumpido en el territorio, intensificada por los desastres naturales propios de su ubicación en el delta del Ganges, que lo convierte en un foco de continuas inundaciones.

Para Muhammad Yunus, un hombre muy sensible ante las miserias de sus compatriotas, una nueva etapa de lucha había comenzado y su batalla contra la pobreza se concretó con un proyecto de investigación de las economías rurales (Clark, 2012). El objetivo de este estudio era comprender la forma de conseguir recursos económicos de las familias que vivían en pueblos de su país, que además eran los que más sufrían por los desastres naturales, al vivir en zonas con mayor exposición a inundaciones. Así, a

través de este proyecto, Yunus empezaba a preguntarse cuál podría ser la mejor manera de administrarse para esas familias y qué dificultades encontraban por el camino (Haider, 2007).

Él creó el proyecto con el principal propósito de ayudar. A pesar de que tenía ideas y encontraba organizaciones dispuestas a luchar con él contra todas esas injusticias, cuanto más avanzaba más consciente era de sus limitaciones: “¿Cuántos puede uno alimentar cada día?” (Yunus, 1998). Su afán por continuar en la búsqueda de una solución para estos problemas le llevó a estudiar más detenidamente cómo funcionaban las economías de las familias rurales: cómo conseguían dinero para financiar sus actividades, cómo trabajaban y con quién, de qué manera llegaban los ingresos a las casas, quién administraba esos ingresos y en qué se gastaban... Para ello, emprendió una ronda de visitas a pueblos cercanos a Chittagong, lugares donde Yunus seguía encontrando situaciones de precariedad, hambruna y pobreza extrema (Haider, 2007).

En estas visitas a los pueblos fue cuando descubrió que gran parte de los problemas que encontraban las familias eran las condiciones usureras que les imponían sus prestamistas, lo cual les impedía seguir progresando económicamente en sus pequeños negocios. La mayoría de las profesiones que ostentaban los hombres de las familias de aquellos lugares pertenecían a los sectores de la ganadería, la agricultura o la producción artesanal. Trabajaban duramente y sus beneficios eran también suficientes para mantener a sus mujeres e hijos, pero además existía un importante excedente que les permitiría ampliar sus ganados, terrenos plantados o incluso contratar ayudantes para sus artesanías. Aun así, la mayor parte de este excedente tenía que destinarse a los mismos prestamistas que llevaban años pagando, puesto que habían acudido a ellos en situaciones de extrema necesidad, sobre todo durante la guerra. Las condiciones que habían aceptado eran desorbitadas.

Yunus fue rápidamente consciente de que era concretamente el pago de estos intereses lo que estaba impidiendo el progreso de sus negocios, la posibilidad de acceder a la educación de sus hijos, que en muchas ocasiones debían trabajar para aportar económicamente a la familia; estaba sumiendo aún más en la miseria a los habitantes de los pueblos (Haider, 2007). En 1976, durante sus investigaciones, encontró un grupo de cuarenta y dos mujeres que tenían un negocio de producción artesanal de muebles de bambú con el mismo problema respecto a sus prestamistas. Tras hablar detenidamente con ellas decidió darles de su propio bolsillo los 27\$ que necesitaban para continuar con su empresa, como préstamo, con la máxima convicción de que le iba a ser devuelto

(Yunus 1998). Por este pequeño préstamo de 27\$ se le atribuye la creación del concepto del microcrédito, que se ha expandido por todo el mundo a lo largo de los años y que ha dado la vuelta al mundo para convertirse en el comienzo de la ciencia de las microfinanzas. Sin saberlo, Yunus estaba forjando el concepto de microcrédito por primera vez en la historia y este préstamo no se quedaría como un hecho aislado, sino que estallaría en una revolución financiera más adelante.

La realidad que se escondía tras este préstamo chocaba irremediablemente con el concepto que aportaban las bancas tradicionales. En este país existía y existe un principal requisito para acceder a los créditos de estos bancos: ser poseedor de cinco acres de tierras por familia y obtener unas rentas por ello. A aquellos que no cumplen con esta clásica premisa para acceder al crédito tradicional se les denomina comúnmente “landless”. Esta propiedad actúa como garantía del préstamo y es así como los bancos tradicionales se protegen de posibles moras o impagos por parte de los prestatarios. El problema es que, en un país como Bangladesh y tan solo cinco años después de la guerra, eran muy pocos los afortunados que cumplían con estos requisitos. Todos aquellos que quedaban al margen no tenían otra opción que acudir a prestamistas alternativos que se aprovechaban de la situación de las familias con intereses usureros, plazos incumplibles o condiciones abusivas. Aun así, fue la opción que tomaron muchas de aquellas familias tras la guerra de la independencia, puesto que sus condiciones alumbraban estos préstamos como única opción de salir hacia adelante. Yunus se dio cuenta de que la negación del acceso al crédito estaba inmovilizando a millones de personas en su país y actuó (Yunus, 1998).

Ese crédito se devolvió exitosamente y Yunus encontró la forma en la que podía ser de mayor ayuda para todas estas poblaciones. Continuó esta labor y se expandió de tal manera que veinte años más tarde, en 1998, Grameen Bank o el “Banco del Pueblo”, con Muhammad Yunus como CEO, había prestado alrededor de 2.8 billones de dólares a más de 2.3 millones de familias alrededor de todo Bangladesh (Yunus 1998). La anunciada revolución de las microfinanzas había comenzado.

2.1.2. Independencia de Grameen Bank

A pesar del éxito que se esconde tras este descubrimiento, la creación del “Banco del Pueblo” fue un proceso lento y lleno de contratiempos que tuvieron que superarse antes de llegar a su creación como órgano independiente. Las dificultades con las que Yunus tuvo que lidiar fueron miles durante todos esos años, muchas de ellas relacionadas

con el hecho de que sus prestatarias son prácticamente en su totalidad, mujeres. No se debe olvidar que es un país en el que el Islam es la religión más difundida y el papel de la mujer en esta época era en muy raras ocasiones, público. Pese a ello, Yunus confió a las mujeres la confianza para su nuevo proyecto, aunque no desde el principio. Al comienzo la totalidad de sus prestatarios eran hombres, pero con el tiempo ha ido forjándose una cultura diferente en Grameen hasta que, en la actualidad, el 97% de las prestatarias del banco son mujeres. En este hecho se esconde uno de los grandes secretos de Grameen Bank.

Mediante la experiencia de Yunus con la creación de los primeros grupos de prestatarios, descubrió que eran las mujeres las que mantenían de manera más firme sus compromisos económicos, debido a que sus prioridades se relacionan directamente con el bienestar de su familia, algo que no comprobó de manera tan frecuente en los hombres. Esto fue posteriormente probado a través de investigaciones realizadas por Grameen (Yunus, 1998). La conclusión de estas investigaciones fue que las mujeres son los mejores administradores en las familias, por lo que pasaron de contar con un 100% de hombres al principio del proyecto, a un 97% de mujeres prestatarias en la actualidad. Además, el sistema consiste en un círculo de confianza en el que todas las mujeres ejercen de avales de las demás, lo que incrementa notablemente las posibilidades de cobro.

Esta idea era totalmente revolucionaria y el líder del proyecto trató de convencer sobre la oportunidad que suponía este sistema en el mercado del momento bangladés desde el año 1976 hasta el 1979, en el que el Banco Central aprueba su proyecto. En el año 1983 Grameen ya contaría con una estructura propia y definida, piramidal, que mantiene prácticamente intacta hasta nuestros días. Los pilares en los que se basa la cultura de esta ya gran empresa son: la lucha contra la pobreza, la comunidad participativa y la ayuda activa, la confianza y la sencillez en sus procesos. Cualquier persona está cualificada para trabajar en Grameen, independientemente de los estudios con los que cuente, porque todo será enseñado desde cero y la división de tareas hace el trabajo asequible a todo aquel que tenga ganas de ayudar a los demás. En cuanto al acceso al crédito, solamente aceptan personas “pobres” o “landless” porque entienden que las personas “ricas” o con recursos económicos elevados tienen muchas opciones, mientras que los “landless” solo pueden acudir a Grameen.

Si el objetivo es conocer la estructura de Grameen, se debe partir de los grupos. Los grupos se forman de cinco mujeres, normalmente familiares y que mantienen un vínculo de vecindad dentro de un mismo poblado, todas ellas “landless”, de una

mentalidad, educación y capacidad financiera similar. Este criterio de homogeneidad se sigue incluso en el género y es esencial para que la comunicación entre el grupo pueda ser fluida y todas se sientan iguales a la hora de decidir. Hay una líder de grupo que se comunicará directamente con Grameen Bank y será elegida por ellas mismas, aunque rotará todos los años (Yunus, 1989), por lo que de nuevo se está atendiendo a una igualdad de condiciones para todas ellas, sin excluir a las participantes del grupo de la gestión y organización. Las responsabilidades terminarán recayendo en algún momento sobre todas ellas.

Estos grupos pueden unirse entre ellos formando lo que denominan comunidades, con el objetivo de obtener un fondo mayor de préstamo y aprender de esta manera los unos de los otros. Así, entre cinco y quince comunidades pueden formar un centro, entre cincuenta y ochenta centros pueden formar un “branch office”, y entre seis y quince “branch offices” pueden formar una “zone office”. Por encima de estas “zone office” solamente se encontrarían la “head office”, que será el que promueva las mejoras para aquellos grupos que se encuentran a su cargo. En lo alto, pero ya fuera de la pirámide, el “board” se encargará de tomar las decisiones generales sobre las líneas de actuación del banco.

Con esta organización, Grameen Bank hoy en día se debe a sus prestatarias, ya que las mismas se han convertido en prestamistas para que Grameen Bank continúe su labor como prestamista de los “pobres”, así como su expansión en otros ámbitos como las energías renovables con “Grameen Shakti”; la educación con “Grameen Caledonian College of Nursing”, el programa “Nabin” y “Grameen Shikkha”; o las comunicaciones con “Grameen Telecom”. Además, para continuar con la consecución de sus objetivos de ser un banco innovador en el ámbito del Desarrollo, sigue formando personas en el mundo microcréditos y es reconocido internacionalmente por ser el banco de los pobres, creador de los microcréditos y también por ofrecer becas para estudiantes de todo el mundo en sus instalaciones en Bangladesh.

Grameen Bank se reconoce como el líder mundial de los microcréditos todavía, a pesar de que se asocie también a otros muchos proyectos relacionados con sus “16 Decisiones”, algunos de los cuales ya son una realidad, como los que se ha mencionado al final del apartado anterior, mientras que otros siguen desarrollándose para poder convertirse en una pieza más del puzle. En los últimos años, Grameen ha colaborado con grandes empresas internacionales occidentales como Danone o Uniqlo, que siguen la línea y objetivos del desarrollo, la sostenibilidad y la erradicación de la pobreza. Este

conjunto de objetivos y las “16 Decisiones” que tanto caracterizan la organización establece unos objetivos que deben perseguir todos sus proyectos, siempre atendiendo a las necesidades de los más desfavorecidos y en torno a lo cual gira todo su sistema.

Además de todas estas empresas adheridas, el último proyecto “Yunus Centre”, que funciona como una aceleradora de proyectos sociales, permite a la compañía mantenerse actualizada en cuanto a las necesidades de los individuos. De esta forma se desarrolla lo que Yunus denomina “Social Business”, que es la nueva gran idea que él mismo lleva en sus oficinas de Daka. Lo que había comenzado como un proyecto de banca de microcréditos ha dado lugar a una diversidad de planteamientos que siguen inspirando a personas alrededor del mundo.

Esta es la historia de cómo Muhammad Yunus creó el microcrédito y formó un imperio del Desarrollo en Bangladesh, pero esto no es más que la semilla. Ahora es importante adentrarse en los frutos que se siguen recogiendo de este desarrollo de las microfinanzas.

2.2. RECEPCIÓN INTERNACIONAL

Lo que vino después de la creación del microcrédito en los años sesenta fue una confrontación de las entidades bancarias tradicionales con las nuevas organizaciones de microfinanzas. Se habían roto todos los esquemas tradicionales del acceso al crédito y comenzaron a funcionar instituciones microfinancieras que tenían como prestatarias a las personas más desfavorecidas dentro de las sociedades, que no podían mostrar el aval o garantía que se les requería para acceder a los créditos de los bancos tradicionales. La revolución del microcrédito es conocida por algunos como “la revolución silenciosa” (Claret, 2007).

Silenciosa o bulliciosa, la realidad es que el microcrédito a comienzos del siglo XXI ya había alcanzado a muchos países en vías de desarrollo y también considerados desarrollados, los cuales a nivel local proporcionaban créditos con condiciones accesibles para aquellos que estaban excluidos del sistema tradicional de las entidades financieras. En conjunto y en un sentido amplio, las instituciones que otorgaban este servicio microfinanciero, tanto bancos tradicionales que habían introducido este tipo de productos como las nuevas modalidades de instituciones de microfinanzas, en 2002 habían dado acceso a microcréditos a más de 67 millones de clientes, de los cuales alrededor de un

60% se encontraban entre los sujetos más pobres de su sociedad y recibían su primer préstamo (Daley-Harris, 2003).

No obstante, el gran invento del microcrédito es el que logró mayor auge: llegó a todo el mundo en un período corto de tiempo y todavía no ha dejado de aportar soluciones en otros lugares. Tras conocer este método, muchos países trataron de acomodar el sistema a sus propias economías o trataron de modificarlo para darle un nuevo uso en otros países del mundo en vías de desarrollo en Asia, Latinoamérica, Centroamérica y África, e incluso fue ejemplo para grandes potencias mundiales como Estados Unidos, donde además existe una sede de “Grameen Bank”.

Es especialmente interesante y se debe tener muy presente que las circunstancias de personas en exclusión financiera varían mucho de un país a otro. A pesar de que se trate de una cifra prácticamente imposible de delimitar, existen estudios que han tratado de cuantificar estos grupos de personas. Uno de estos estudios es el “Financial Access 2010” realizado por el Consultative Group to Assist the Poorest del Banco Mundial (CGAP, 2010). La CGAP concluye que en los países desarrollados alrededor de un 90% de las familias dispone de una cuenta bancaria; mientras que en América Latina y el Caribe este porcentaje alcanza al 41% de las familias; en el África Subsahariana un solo 12%; en el Norte de este mismo continente y Oriente Medio alcanza el 41%; el Sudeste Asiático recoge un 22% y el Este Asiático y el Pacífico un 42%.

Con estos datos se podrá ilustrar cómo la recepción internacional del proyecto no puede ser unánime y, por ello, conviene atender especialmente a las circunstancias en las que se pretenda instaurar un modelo similar al de Grameen o basado en el mismo.

2.2.1. Críticas

En el momento en el que el microcrédito se creó daba soluciones a un problema que hasta el momento no se había resuelto. Grameen Bank había roto con los esquemas sistemáticos de los bancos tradicionales pero además, poniendo énfasis en la ayuda social, llevó a muchos otros a replantearse el concepto de negocio y abrió nuevos caminos. Este invento supuso una novedad que llamó la atención a nivel mundial. Muchos países trataron de imitarlo, reacomodarlo e incluso estudiarlo simplemente, con el objetivo de disminuir las desigualdades económicas que existían en países en vías de desarrollo e incluso en países considerados como desarrollados o grandes potencias mundiales. Aun

así, los microcréditos y la concepción del Banco de los pobres no fue la misma para todos ellos ni fue siempre igual de efectiva que para el caso del banco de Bangladesh.

Los países asiáticos vecinos como Malasia, Filipinas o Vietnam copiaron el modelo y fue un éxito en su lucha por la erradicación de la pobreza, además de que actualmente utiliza los mecanismos del banco para desarrollar ámbitos a nivel internacional como la agricultura. Lo mismo ocurrió en otros rincones del mundo, con ejemplos en países como Sudáfrica, Finlandia, Noruega, Estados Unidos y Bolivia; lo que probaba la teoría defendida por Yunus de que su modelo de “banco agrario” es un mecanismo de lucha contra la pobreza aplicable no solo en un entorno rural de Bangladesh, sino que es posible utilizarlo con resultados positivos en culturas radicalmente diferentes (Yunus, 1998). Sin embargo, no todos los intentos tuvieron un efecto positivo y algunos países ni si quiera han sido capaces de implementar este modelo en sus economías o acomodarlos a las mismas para lograr una consecución de objetivos similares, cada uno por diversas circunstancias que deben atenderse caso por caso.

Dentro del abanico de países latinoamericanos, los cuales son de un interés nuclear por ser los primeros focos del proyecto “Ahorrar para Aprender”, las microfinanzas aparecieron como una solución muy atractiva que podía ponerse en práctica por las similitudes de niveles de desarrollo que existían en el momento. Animados por Yunus, que dedicó gran parte de su tiempo tras la consolidación de Grameen Bank a dar la vuelta al mundo para dar a conocer su proyecto y animar a todo aquel interesado a participar en él, estos países trataron de configurar un sistema de microfinanzas en sus propias economías. Muchos de estos intentos se encaminaron a dar soluciones para las familias que aún vivían en situaciones de precariedad económica en zonas rurales de América Latina.

En cambio para la mayoría de los casos de este continente el enfoque de los microcréditos es diferente, puesto que se comienzan a crear a partir de iniciativas de organizaciones sin ánimo de lucro u organizaciones no gubernamentales (en adelante ONG) que persiguen fielmente los objetivos y las directrices del creador del microcrédito. Ya en los años 90 experimentan el proceso conocido como “upgrading” o formalización de estas ONG en entidades microfinancieras reguladas, lo que tenía grandes ventajas a la hora de facilitar el apoyo a los grupos que pretendían ayudar y también aumentaba los recursos con los que contaban, puesto que ahora muchos veían estas entidades como proyectos realmente viables, estables y además con conciencia social.

El problema es que con estas organizaciones también entran en juego otras entidades como los bancos comerciales que, conjugados, terminan por convertirlas en instituciones destinadas al comercio por su atractivo retorno, algo que es duramente criticado (Alonso, 2014). Las críticas a este proceso de comercialización del mercado de las microfinanzas reivindican que ha pasado a ser un sector comercial más, olvidando el principal propósito para el que fueron creadas estas instituciones: el alivio de la pobreza, la educación, el desarrollo y el crecimiento de la capacidad adquisitiva de los grupos que no pueden acceder a las bancas comerciales. Aunque pueda tratarse de un sector que otorgue beneficio, la principal causa de creación de las microfinanzas fue altruista y sus aspiraciones son desarrollar y educar a personas en el ámbito financiero con el propósito de que puedan acceder al crédito como un derecho fundamental de nuestros días. Se trata de lograr una búsqueda de oportunidades equitativa, que elimine barreras a aquellas personas cuyas capacidades financieras son más limitadas por unas u otras razones, y fomentar el desarrollo de las mismas y el principio de igualdad.

Las críticas también se enfocan en otros aspectos básicos del microcrédito. Para autores como Adams y Von Pischke o Copestake, los microcréditos fomentan la explotación de la mujer, aumentan las desigualdades de ingresos y crean todavía relaciones de dependencia para estas personas. Otros como Karnani o Senigaglia alegan que los microcréditos no son aceptables desde un punto de vista ideológico porque no termina de conciliarse el hecho de que una organización reciba beneficios de préstamos a personas en situación de pobreza, además de que siguen la línea ya comentada anteriormente de que los objetivos del microcrédito han cambiado por el desarrollo del sector y su reconocimiento como un ámbito económico que aporta grandes beneficios.

A pesar de las críticas, especialmente a sus nuevos modos de establecerse, todavía existen organizaciones que velan por la primera causa de ser, que desean continuar con el legado de Yunus o que incluso han encontrado formas que se adaptan mejor a estas economías y a sus diferencias. El sector de las microfinanzas en Latinoamérica no ha hecho más que crecer, y según el Fondo Multilateral de Inversiones (en adelante FOMIN) “continúa su expansión de la última década, experimentando un aumento en su número de clientes” (FOMIN, 2011) según datos del FOMIN. Es más, los estudios coinciden en que los microcréditos aumentan el nivel de ahorro y la propiedad de activos en el corto plazo de las familias que acceden a él, aunque existen dudas todavía de la permanencia en el tiempo de estos activos.

No se debe olvidar que existen intentos fallidos en este ámbito, puesto que el modelo de Yunus no encaja en todas las economías latinoamericanas. Así, por ejemplo, México intentó trasladar el modelo a su economía como una alternativa institucional, pero su fuerte privatización de sectores clave de la economía, la entrada masiva de la inversión extranjera directa, la política de desregulación y la liberación del sistema financiero mexicano, entre otros factores, imposibilitan la tarea (Cuevas, 2017). A pesar de que se trate de un país con una tasa alta de pobreza puesto que, según el Consejo Nacional de Evaluación de la Política de Desarrollo Social (CONEVAL), el 41.9 % de la población mexicana aún vivía en situación de pobreza el año 2018 (CONEVAL, 2018), la solución no se encontró en el modelo de Grameen y todavía se buscan maneras de reducir las brechas económicas existentes entre la población. Sumadas a todas las anteriores causas, entra en juego el hecho de que el gobierno mexicano sigue tomando medidas para paliar la pobreza en lugar de erradicarla, que debe añadirse a que la figura del “pobre” en México sigue sin ser visualizada como independiente, “con capacidades o fuerzas esenciales humanas” (Cuevas, 2017). Todo esto resultó en una ineficacia del modelo de Yunus para este país.

Aun así, ni mucho menos es México el ejemplo más característico o que refleja en mejor medida el progreso de las microfinanzas en el mundo. Atendiendo a datos de la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos (OECD) se podría conocer la evolución del dinero que ha sido invertido en Ayuda Oficial al Desarrollo (AOD) desde los años 60 hasta el 2010 con una perspectiva global. Estos datos muestran un incremento exponencial en ayudas tanto bilaterales como multilaterales, habiendo crecido desde los 35.000 millones de dólares en 1960 hasta 100.000 millones a finales del año 2010, aproximadamente. Además, a partir de los años 80 se proyectan estas ayudas desde un enfoque humanista que se centra en la lucha contra la erradicación de la pobreza, habiendo adoptado en mayor medida los objetivos que tuvieron a sus inicios los microcréditos en su lucha por el Desarrollo (Cuesta, 2006).

2.2.2. Repercusión internacional

Yunus continuó su misión de recorrer el mundo en busca de nuevos lugares en los que implantar este nuevo sistema, una vez que ya había logrado que funcionara de forma exitosa en su propio país. A través de conferencias por todo el mundo dio a conocer su proyecto y pareció realmente interesante su posible aplicación en Latinoamérica, región

de la cual ya se ha venido comentando algunos casos. Tras ganar el Premio Nobel de la Paz en el año 2006, una de sus conferencias más conocidas en este nuevo continente fue la denominada “Palabras para Venezuela”, en Caracas el 12 de mayo de 2007. Aquí hizo hincapié en la tasa del 98% de recuperación de Grameen Bank, que evidenciaba ese éxito y animaba a que otros países tomaran ejemplo.

Para Yunus el microcrédito fue creado como un instrumento dirigido a paliar la pobreza de los más desfavorecidos, proveyéndoles unos recursos económicos a través de las microfinanzas que hicieran posible su integración en la economía a través de pequeños negocios que supusieran unos ingresos regulares para aquellas familias más necesitadas. Sin embargo, no todos los autores que han estudiado las microfinanzas plantean esta ciencia de la misma manera, si no que existe una corriente que, a pesar de creer que bajo ciertas condiciones es posible que los microcréditos puedan incidir en las tasas de pobreza de manera positiva, se trata más bien de un negocio como cualquier otro que puede atender el mercado. Así es para autores como Gulli, que defienden las microfinanzas como un negocio que no se dirige directamente a la disminución de la pobreza, si no que aplicado de cierta manera, lo hará posible (Gulli, 1999).

Más allá de las discusiones doctrinales sobre su aplicación para la disminución de la tasa de pobreza, las microfinanzas supusieron una revolución a nivel mundial. Todos los axiomas del sector financiero se habían visto totalmente abatidos a partir de esta iniciativa: las personas con pocos recursos podrían acceder a créditos y tendrían la posibilidad de incrementar o crear sus propios negocios o microempresas. Los que antes quedaban fuera del círculo financiero tradicional por resultar poco atractivos para los inversores debido al elevado riesgo que se asociaba a sus iniciativas, entraban ahora en un nuevo mercado que ya había demostrado su triunfo en otros lugares del mundo.

El reflejo de este éxito se pudo observar de manera fehaciente con la celebración de la Cumbre Internacional del Microcrédito que se celebró en 1997. En ella participaron más de 135 países de todo el mundo y tenía el objetivo de alcanzar en el año 2005 los 100 millones de beneficiarios. Si bien se ha podido observar datos de la AOD, este objetivo se convirtió en una realidad pocos años más tarde.

Esta oportunidad fue tomada como un nuevo tipo de crédito atípico que normalmente se relacionaba con actividades productivas, vivienda o consumo. Tal fue su reconocimiento a nivel mundial que, un año antes de ganar Yunus el Premio Nobel de la Paz, las Naciones Unidas declararon el Año Internacional del Microcrédito. Este reconocimiento había atravesado las fronteras y se elogiaba su contribución a la

mitigación de la pobreza, creando un movimiento completo tanto social como académico. Este año se solidificó el mercado de los microcréditos como una realidad que debía seguir progresando y se sostuvo firmemente su capacidad para luchar contra la pobreza.

No solo es una herramienta que mejore las posibilidades financieras de sus integrantes mejorando su nivel de vida, incremento del ahorro y acumulación de activos, especialmente la pequeña maquinaria y mobiliario; sino que se ha demostrado también sus consecuencias positivas en los cuidados médicos y salud, en relación con un mayor gasto sanitario (Lacalle, 2008). En el acceso a la vivienda también se produce un impacto positivo (Brannen, 2010). Además, la inversión en educación es mayor en los clientes de este tipo de microfinanzas (Lacalle, 2008) aunque las experiencias en este ámbito son más variadas en otros estudios, especialmente en Malawi, donde se llevó a cabo un estudio que resultó en que los hijos de los usuarios de microcréditos faltaban en mayor medida que los demás a la escuela (Shimamura, 2009).

En Latinoamérica en el año 2015 el microcrédito había llegado a más de 20 millones de personas, moviendo alrededor de 40 mil millones de dólares, y cada año aumentan las cifras. Estos datos lo sitúan como un sector en crecimiento, relevante en términos económicos que, además, es administrado en estos países por miles de instituciones, muy diversas, que son supervisadas directamente por parte de la autoridad central financiera de su país (FOMIN, 2011), lo que proporciona unidad y estabilidad al sistema.

3. ESTADO DE LA CUESTIÓN

3.1. LA FUNDACIÓN IC Y SU PROYECTO “AHORRAR PARA APRENDER” LLEGA A LATINOAMÉRICA

La Fundación I&C surge en el seno de una familia dedicada a la asesoría, educación y tecnología financieras desde el año 1987. El objetivo primordial que persigue esta fundación es la inclusión social, y así lo hace a través de la educación financiera y la tecnología, como pilares básicos de su proyecto. Con este fin se crea “Saving for Learning” o “Ahorrar para Aprender”, que utiliza la tecnología de la plataforma Qmobile. Es un proyecto que se basa en la transmisión de prácticas educativas sobre finanzas, administración y emprendimiento, promoviendo el ahorro regular en grupos de personas

que no acostumbran a hacerlo, derivando de ello diversos problemas que se han relacionado con la misma falta de ahorro. El uso de la tecnología Qmobile permite medir el impacto del proyecto, monitorear los grupos financieros y controlar la calidad del proyecto.

La plataforma Qmobile fue creada y patentada por la misma Fundación I&C y tiene como objetivo y lema la inclusión financiera. Se trata de una plataforma que habilita a los usuarios de los grupos de ahorro o Tambos para trabajar desde cualquier lugar, incluso sin conexión a internet. Mediante ella las tareas más importantes que se llevan a cabo abarcan: la administración de la comunidad de bienes y sus participantes, medir la evolución del programa, enviar mensajes de texto a otros comuneros, crear informes dinámicos, añadir documentos a una base de datos virtual, geolocalización, encuestas, calcular los intereses generados por el grupo de ahorro, exportar los datos a Excel, y la más importante de las secciones: la educativa. Es en la plataforma donde todo surge, desde allí se diseña cómo gestionar el propio grupo, se crean tareas y se revisa su cumplimiento. Está diseñado en su totalidad para gestionar la vida de los grupos de ahorro en todos sus detalles.

A través de este proyecto educativo se pretende crear personas autosuficientes, capaces de manejar sus propias economías, ahorrar y hacer uso de sus capacidades personales para dar entrada a una nueva forma de organización financiera que les permita encontrar un lugar en la sociedad, disminuyendo su riesgo de exclusión. La lucha contra la exclusión social comienza en la búsqueda de sus principales causas, preguntándonos ¿qué debe cambiar para que los grupos que se encuentran en riesgo puedan mejorar su calidad de vida? La respuesta que encontró la Fundación I&C es la falta de ahorro, y será lo que este proyecto trate de combatir.

Los problemas que acarrea la falta de ahorro derivan en una intensa dependencia de recursos ajenos y la vulnerabilidad permanente de estos grupos de personas puesto que, al fin y al cabo, ante el surgimiento de cualquier situación imprevista no tendrán medios para reaccionar frente a ella. Así, cualquier intento de mejora de calidad de vida se verá abatido ante la aparición de circunstancias adversas. La falta de capacidad de ahorro se encuentra como base de la pirámide del problema financiero de estos grupos, que tendrá como consecuencia la dependencia de créditos de entidades financieras que serán admitidos, por su alto riesgo de no devolución, con tasas elevadas. Las instituciones que facilitan estos créditos están corriendo unos riesgos altos de no devolución y, por ello, terminan imponiendo unas tasas muy elevadas de interés. Definitivamente, las situaciones

desfavorecidas de los propios miembros en exclusión sirven a estas entidades financieras para imponer unas condiciones abusivas.

En conclusión, la falta de capacidad de ahorro supondrá un sobreendeudamiento de grupos de personas que no encuentran otra forma de continuar con sus obligaciones financieras. Este círculo de deudas no parará de crecer y crecer, creando una situación de absoluta vulnerabilidad de la que, si se sigue teniendo en cuenta que no hay capacidad de ahorro, los individuos no sabrán cómo escapar. La vulnerabilidad de estas personas es clara puesto que, el sobreendeudamiento muchas veces los deja inmovilizados para continuar sus condiciones de vida previas, además de seguir aumentando y, por ello, dejándolos cada vez más indefensos ante su situación financiera.

La propuesta que plantea la Fundación I&C busca solucionar este problema. Lo hace a través de la creación de grupos de 10 a 50 personas entre las que subsiste una relación previa de confianza. Estas personas formarán parte de un programa educativo de ahorro basado en la seguridad, la flexibilidad, la transparencia, el bajo coste y la rentabilidad. Todas estas condiciones solamente son posibles en grupos reducidos en los cuales impere la confianza de unas personas en otras, lo cual se asemeja al modelo de Yunus en el que las mujeres que forman los grupos de ahorro suelen ser familiares o vecinas. La confianza es un requisito fundamental de ambos modelos. Las ventajas que aportan estas pequeñas comunidades son numerosas y no se centran solo en la confianza interpersonal, sino que también da seguridad al grupo, puesto que se sabrá quiénes son las personas que lo componen, dando transparencia al proyecto.

De manera previa a la formación de los grupos de ahorro resulta esencial hacer entender a sus integrantes por qué es tan necesario el ahorro a largo plazo y la educación que se requiere para poder administrar estos recursos por ellos mismos, eliminando la dependencia en grupos ajenos y la vulnerabilidad de las personas que no haría más que incrementar el riesgo de exclusión. Por ello, “Saving for Learning” les ayuda a organizarse y autorregular sus grupos de ahorro a través de la enseñanza del manejo de los préstamos en sus aspectos más básicos y siempre adaptándose a sus conocimientos previos, además de instruirlos en cómo mantener un registro de su contabilidad para poder llevar un seguimiento real de los movimientos que se realizan en el grupo de ahorro. La educación es uno de los dos pilares básicos de este proyecto y, dado que el objetivo es formar de forma efectiva los integrantes de los Tambos e incrementar estas cantidades en los grupos, la educación que se imparte es 100% práctica y se reforzará a medida que pase

el tiempo en los individuos debido a su repetición y puesta en común con los demás integrantes del grupo de ahorro.

Otro principio que debe regir la vida del Tambo es la prudencia, fundamental para la buena consecución de los objetivos y cubrir verdaderamente las necesidades más primordiales. Acompañado de la solidaridad, que se hace mucho más asequible si se piensa que los grupos están formados por personas que confían las unas en las otras, estos objetivos se alcanzarán con mayor facilidad. También la agilidad es esencial para poder ser eficientes en la toma de decisiones y la efectiva celebración de las reuniones mensuales de todos los comuneros, que forman el núcleo esencial del grupo de ahorro.

Estas reuniones mensuales son fijadas en un lugar, día y hora concreto y es obligatoria su asistencia por parte de todas las personas que formen parte del Tambo. La razón por la que resulta tan imprescindible este encuentro reside en la necesidad de crear unos vínculos reales entre las personas que lo forman, por lo que además de asistencia se les ruega puntualidad a los comuneros. Otra muestra más de que se trata de una reunión obligatoria es la sanción por parte de los órganos rectores en caso de faltas de asistencia o impuntualidades por parte de los comunes. En estas reuniones se llevan a cabo diferentes actividades esenciales relacionadas con el Tambo como pueden ser recoger la participación obligatoria mensual, debatir sobre las necesidades que han surgido en alguno de los participantes, comentar los progresos del grupo e incluso poner en común opiniones sobre los préstamos que se han pedido. En estas reuniones también se decidirá cuáles de ellos parece más conveniente que se lleven realmente a cabo pero, a pesar de que pueda ser llevado a debate entre todos, la decisión será tomada por el órgano rector correspondiente que es, en este caso, el Comité de Crédito. Más adelante se recogerá un listado de estos órganos y sus funciones principales.

Otro de los puntos fundamentales del Tambo o grupo de ahorro es la toma de decisiones democráticas, para lo que cada comunero tendrá un voto único. Este voto será tomado en cuenta de manera independiente de las participaciones que posea en su cuota el individuo.

En el aspecto legal, el Tambo se constituye como una comunidad de bienes que se organiza mediante los siguientes órganos de gobierno: Consejo Rector, Junta de Vigilancia, Comité de Crédito y Comité de Recuperación. Todos ellos se componen de tres representantes que cumplirán con las funciones que se asigna a cada uno de estos órganos. Todas las personas que formen el grupo de ahorro se adherirán en calidad de comuneros, comprando participaciones de la propia comunidad de bienes. Con el objetivo

de que haya un mínimo ahorro por parte de cada uno de los miembros es requisito indispensable que se compre al menos una participación por parte de cada comunero al mes. Así, la cantidad ahorrada total se irá incrementando, siempre dejando la posibilidad de aumentar este mínimo cuanto se quiera, dependiendo de las circunstancias personales y familiares de cada uno y sus oportunidades.

Las sumas ahorradas por las participaciones de los comuneros se ingresan en una cuenta que estará en nombre de la comunidad de bienes, para lo que debe llevarse a cabo el registro correspondiente y demás trámites administrativos con el objetivo de dar de alta dicha organización. Esta cantidad ahorrada se destinará a financiar necesidades que vayan surgiendo en los mismos integrantes del grupo, que son muy variadas y pueden abarcar desde la compra de un electrodoméstico, hasta estudios de un joven. Se trata de circunstancias que surgen en la vida cotidiana para las cuales los comuneros tendrían que acudir a una fuente externa de financiación como, por ejemplo, un banco tradicional.

Estas necesidades de financiación se solventarán con las aportaciones hechas por los mismos comuneros que han ido sumando cada mes. El sujeto que se encuentre en una circunstancia que considere que puede ser resuelta por los fondos de la comunidad, alzará una petición que será estudiada por el comité de crédito. La misma estudiará si debe ser aceptada o no, atendiendo al contexto de los sujetos que la han solicitado, así como a los del propio Tambo y otros integrantes. En caso de ser concedido el crédito, se debe haber fijado previamente, en el momento de la constitución del Tambo y mediante los documentos oficiales precisos, el interés que se impondrá a las cantidades que se entregan. Este interés, mucho más bajo que si se acude a cualquier entidad externa, formará los beneficios del propio Tambo y seguirán sumando la cantidad que se ha ahorrado para continuar solventando nuevas necesidades que surjan en el contexto del Tambo.

3.1.1. Los primeros grupos de ahorro en Perú y Ecuador. El Tambo

Los primeros grupos de ahorro del programa “Ahorrar para Aprender” nacieron en Perú y Ecuador en el año 2014. La Fundación I&C llevaba varios años ya interesada en el mercado de los microcréditos, y fue entonces cuando descubrió que los préstamos que se realizaban hasta entonces no eran la mejor opción de cara a luchar por la inclusión financiera de los colectivos en los que se habían centrado.

En el año 2015, el proyecto de la Fundación I&C ya era una realidad. A finales de este mismo año ya existían alrededor de 200 grupos en Perú y Ecuador, sumando un total

de socios cercano a 3.500 y unos 5.500 préstamos concedidos. En este mismo año se decidió expandir la proyección hacia nuevos lugares de Latinoamérica como Guatemala, donde se formaron algunos grupos.

Hasta este momento eran los bancos tradicionales y las plataformas online las que dominaban este mercado e imponían unas condiciones gravosas para aquellos sectores más desfavorecidos. Estas condiciones estaban impuestas unilateralmente por parte de los bancos o plataformas prestamistas: desde las condiciones, los tipos de interés y plazos, la propia concesión del crédito, otros gastos y condiciones. Todas estas condiciones hacían que sus prestatarios terminaran entrando en la espiral sobre la que ya se ha reflexionado anteriormente: falta de formación financiera, tendencia al sobreendeudamiento, nuevas dependencias. A pesar de que se trate de unas condiciones que afectan prácticamente a la totalidad de la población, sus efectos son más gravosos en las familias con disponibilidad de menores recursos, por su vulnerabilidad ante situaciones imprevistas.

La Fundación I&C ya tenía claro que la insuficiencia de recursos propios era la principal causa de todos estos problemas, y asimismo la falta de ahorro. Por ello, si los colectivos a los que se pretendía ayudar pudieran acceder a estos recursos, es decir ahorrar, podrían elegir y no sucumbir ante estas condiciones y con ello mejorar su calidad de vida en varios aspectos: la alimentación, la vivienda, la salud, la educación e incluso el emprendimiento.

El proyecto “Ahorrar para aprender” tiene sus pilares en la educación financiera y la economía colaborativa y resuelve el problema de la insuficiencia de ahorro, que solventa a su vez la dependencia a las plataformas online y a los bancos tradicionales para acceder al crédito. El objetivo es el fortalecimiento de las familias y las comunidades en su conjunto, el emprendimiento y la reducción de la vulnerabilidad de sus integrantes. A través de la tecnología de la Fundación I&C, Qmobile, y su metodología de ahorro y crédito, propone la autofinanciación y autogestión de grupos de hasta 50 personas que se beneficiarán de sus propios ahorros y financiarán las necesidades crediticias de sus integrantes, por los cuales la propia comunidad recibirá el interés correspondiente, siempre más bajo que en los bancos tradicionales.

“Ahorrar para aprender” deja a un lado estos bancos tradicionales, los prestamistas online e incluso el concepto tradicional de las microfinanzas que encontraba salida simplemente en el microcrédito. En este caso, la confianza entre las personas y el propio ahorro sientan las bases de una nueva modalidad de microfinanzas que abre un camino diferente y, a su vez, un atisbo de esperanza para tantas personas que acuden diariamente

a esta solución microfinanciera. Se trata de una adaptación que se inspira en Yunus pero ha supuesto un giro radical en la evolución de las microfinanzas, basándose en la economía colaborativa y la autogestión, de mano de la tecnología y la educación.

Este proyecto que nació en Perú y en Ecuador muestra unos datos, tanto cuantitativos como cualitativos, increíblemente exitosos. Desde agosto de 2014 hasta marzo de 2019 se habían creado ya conjuntamente en ambos países 517 grupos que estaban formados por 11.328 socios integrantes de la comunidad de bienes. El valor de ahorro de estos grupos ascendía en esta fecha a 3.418.747\$ en su totalidad; y habían otorgado 65.225 préstamos por un valor acumulado de 22.999.150\$. Estos valores siguen creciendo día a día, al igual que el número de personas que conocen la iniciativa y quieren participar de ella porque han oído hablar de sus métodos y resultados.

A nivel cualitativo sus integrantes han aprendido a trabajar en equipo, puesto que es una de las claves para que el Tambo funcione y están reuniéndose una vez a la semana para poner en común todo aquello que progresan en relación con el Tambo. Al igual que en el trabajo en equipo, han progresado en el valor de la solidaridad a través del propio proceso de desarrollo en el que deben tratar de comprender las necesidades de los demás integrantes a la hora de conceder o rechazar sus peticiones de crédito. También se pone en valor la habilidad adquirida por parte de sus integrantes a la hora de llevar libros contables, lo que ha incrementado sus conocimientos financieros llevando desde libros de caja y acciones hasta los propios préstamos, además de calcular tasas de interés, diferenciar modalidades de pago de los préstamos, realizar una tabla de amortización y un largo etcétera. Todos estos conocimientos financieros se han adquirido a través de una metodología esencialmente práctica para poder autogestionar sus propios grupos de ahorro.

3.2. LA RECEPCIÓN DE “AHORRAR PARA APRENDER” EN ESPAÑA

A pesar de que no fuera el foco de los primeros pasos del microcrédito después de Bangladesh, Europa no está fuera de este mapa y también se ha terminado sumando a la tendencia de las microfinanzas. Así, según la Comisión Europea, los microcréditos se han convertido en una herramienta válida para luchar contra la pobreza en Europa y sacar del sistema de prestaciones sociales a las personas en paro mediante la promoción de la autoocupación (EUROPARL, 2015). Por ello desde 2010 existe un instrumento europeo

llamado “Microfinanciación Progress”, que tiene como objetivo aumentar la disponibilidad de los microcréditos para pequeñas empresas, ya sea para su creación o para su desarrollo.

Es imprescindible notar que en el caso europeo los microcréditos han cambiado parte de sus objetivos, a pesar de seguir vinculados a la lucha contra la pobreza, puesto que ahora se ponen de relieve otros puntos como la autoocupación de los ciudadanos que, mediante estos pequeños préstamos pueden acceder a la implantación de nuevos negocios propios que los sitúen, a muchos niveles, en una mejor posición económica y facilitan su integración social. No solo es importante el hecho de que muchas personas nuevas sean capaces de financiar sus negocios, sino que también resulta esencial en este punto dar cuenta de que, en caso de ser así, muchos ciudadanos podrían llegar a autogestionar sus proyectos, aportando la calidad de vida y nivel de desarrollo que esto implicaría para los mismos. Por ello se concluye que ya no solo se trata de la búsqueda de erradicación de la pobreza, sino que estas nuevas corrientes de microfinanzas van mucho más allá y luchan globalmente por la mejora de las condiciones de vida de los ciudadanos más vulnerables o en exclusión social, a través de iniciativas financieras inclusivas.

Un requisito para poder acceder a estos microcréditos del programa “Progress” es encontrarse en situación de desempleo y tener dificultades para obtener un crédito en los bancos convencionales. Este es otro punto donde se puede ver cómo sigue la línea de Yunus, puesto que en las sociedades europeas actuales la situación de desempleo, como ya se ha dicho, es una clara causa de exclusión social. Los problemas relacionados con el desempleo en la Europa actual ponen la pérdida de libertad y la exclusión social como uno de los principales puntos que se deben considerar, dado el bajo nivel de ingresos de las personas en esta situación y el sentimiento de esta pérdida (Sen, 1997).

Con todo esto se puede ver un proceso de tendencia al alza del microcrédito en el ámbito europeo, en el que España también se encuentra inmerso. A pesar de que las microfinanzas estén en crecimiento, se debe tener muy presente las diferencias que presentan los países en vías de desarrollo y la Unión Europea, puesto que el objetivo sigue siendo la inclusión de los estratos sociales que se encuentran en riesgo de exclusión pero estos estratos no comprenderán los mismos sujetos ni las mismas condiciones que en los otros países. Para la Comisión Europea los grupos en riesgo son: las mujeres, familias monoparentales, los desempleados, las personas mayores y las personas con discapacidad (Jayo, 2009). Además, los grupos de trabajadores de avanzada edad, jóvenes menores de 25 años e inmigrantes y minorías étnicas, son los que encuentran mayores dificultades

para encontrar empleo, lo cual es incluido como una clara causa de exclusión social hoy en día.

Si la ayuda a estos grupos de personas menos favorecidos es el objetivo de los organismos de la Unión Europea, se está haciendo una promoción de los microcréditos como herramienta para luchar contra la pobreza, la discriminación y la exclusión social, lo cual indica que, a su manera y con modificaciones, pero se sigue la línea de Yunus y se persiguen unos objetivos claros de erradicación de la pobreza, además de promover el espíritu de emprendimiento de algunos colectivos en riesgo de exclusión y el desarrollo económico de pequeñas empresas.

En España la aparición del microcrédito corresponde a finales de siglo XX, de una forma muy parecida a lo que ocurrió en los países latinoamericanos, pues venía promovido por ONG (Gutiérrez, 2006). Más adelante, a comienzos de los años 2000, las cajas de ahorro toman el relevo en este ámbito desarrollando incluso productos microfinancieros propios. Las iniciativas seguían dos líneas, una financiada por el Instituto de Crédito Oficial (en adelante ICO) u otros organismos públicos y las que las propias cajas de ahorro financiaban con sus recursos mediante las Entidades Sociales de Apoyo al Microcrédito (en adelante ESAM), enlace con los emprendedores que acudían a este modo de financiación. Estas entidades además les proporcionaban asesoramiento personalizado.

Además de la importancia de las cajas de ahorro, y debido a la incertidumbre de su sector por la reestructuración del sistema financiero español actual y la crisis internacional en la que se encuentra inmerso el mundo en la actualidad por la llegada del Covid19, destacan otras organizaciones españolas como la Fundación Nantik Lum. Se trata de una ONG fundada en 2003 y que creó en 2011 la Plataforma Española de Microfinanzas (en adelante PEM), con el objetivo de centralizar recursos e información. Debido al incesante incremento del interés por las microfinanzas, han aparecido otras instituciones microfinancieras. Un ejemplo es MicroBank, del grupo de La Caixa, que es el único banco en España dedicado exclusivamente al ámbito del microcrédito, convirtiéndose además en el líder europeo del sector.

En medio de este contexto en España, “Ahorrar para Aprender” encuentra un lugar en el que considera que su proyecto puede aportar soluciones financieras. Así, ahora se procederá a realizar un estudio más exhaustivo sobre la implantación de este proyecto en Madrid desde el año 2019 a través de un estudio de caso práctico.

3.2.1. Los primeros Tambos de Madrid

El proyecto de la Fundación I&C actualmente, según datos actualizados en marzo del 2020 en la página web de la propia fundación, cuenta con 698 grupos, sumando 15.658 miembros alrededor del mundo. Estos grupos ya han conseguido ahorrar una cantidad total de 5.155.194\$. Lo que se ve en el proyecto de esta Fundación concreta es un reflejo del aumento exponencial de la utilización del microcrédito como técnica de lucha contra la exclusión social. Se trata indudablemente de una técnica exitosa, aunque deben analizarse en profundidad sus consecuencias y la trascendencia de sus proyectos puesto que existen autores críticos con los microcréditos y, en muchos casos, estudios contradictorios en cuanto a su eficacia como mecanismo regulador de las desigualdades sociales, como ya se ha indicado.

La creación del primer Tambo en Madrid surge en el año 2019. Una vez visto el éxito de su aplicación en países de Latinoamérica como Perú y Ecuador, la Fundación I&C hace una apuesta más arriesgada con el traslado de su proyecto a España, donde las condiciones socioeconómicas son muy diferentes y, con ello, también las necesidades de los individuos a los que se dirigen las técnicas microfinancieras. A principios de 2020 ya existían 4 grupos de ahorro en la capital española funcionando de la misma manera.

Primero que todo es conveniente establecer cuáles son las condiciones de las personas a las que se dirige este proyecto, aquellas que tienen difícil acceso a las bancas tradicionales para obtener crédito, que son los grupos de personas en riesgo de exclusión financiera. Los motivos que acompañan esta exclusión financiera es la falta de acceso por geografía, ya sea por el tamaño pequeño de las poblaciones o el difícil acceso para abrir oficinas en el lugar. Esta causa conlleva la exclusión total de aquellas personas que viven en la región, afectando a todos por igual en relación con su desarrollo económico.

En segundo lugar, se encuentran aquellos grupos de personas que tienen acceso a físico a una entidad de préstamo pero que tienen la imposibilidad de acceder a sus servicios por sus condiciones económicas. Se trata de personas que no cumplen los requisitos exigidos por las entidades bancarias para concederles un crédito, puesto que son consideradas de elevado riesgo o, siguiendo la distinción de Yunus, “pobres”. En nuestro país concretamente, las causas son diversas, puesto que las entidades utilizan sistemas tradicionales en los que muchas veces es necesario contar con una nómina o un aval para poder ser sujeto beneficiario de una línea crediticia u otros servicios financieros. Los que no tienen la posibilidad de aportar ninguno de estos requisitos, quedan fuera del

punto de mira de estas organizaciones y, por lo tanto, inhabilitados para acceder al crédito que, como ya se ha visto, tiene consecuencias muy negativas para las familias o individuos concretos en cuanto a su situación económica dentro de la sociedad a la que pertenecen.

En Madrid, a pesar de ser capital de España y contar con el mayor número de empresas del país, muchas de ellas internacionales, también se encuentran problemas como el desempleo, en el que España es uno de los líderes europeos; o la informalidad del empleo. Estas personas, en riesgo de exclusión social según la clasificación anteriormente reflejada en el estudio, ven limitado su acceso a los servicios básicos financieros como pueden ser las tarjetas de crédito, cuentas de ahorro, acceso a un crédito para el consumo u otros.

Teniendo en cuenta todas estas circunstancias, parece lógico que la Fundación I&C haya encontrado nichos en nuestra economía donde encaja perfectamente su modelo para hacer frente a situaciones negativas para los más desfavorecidos en cuanto a condiciones financieras se trata. No solamente parece un mecanismo útil para las sociedades de países en vías de desarrollo, sino que se encuentran, aunque de manera más moderada, indicios de riesgo de exclusión financiera en muchos grupos de individuos a los cuales este proyecto pretende atender a través de su proyecto “Ahorrar para Aprender”.

Los primeros Tambo que se crean en 2019 continúan operando mientras el Tambo que se ha creado para conocer en profundidad el funcionamiento de sus mecanismos, llamado “Fides” da sus primeros pasos para su creación. La Fundación monitorea y acompaña a sus integrantes desde el comienzo del proceso, facilitando información sobre los pasos a seguir para la constitución de la comunidad de bienes y el posterior funcionamiento del grupo de ahorro. Muchos de estos documentos son confidenciales y las partes más relevantes ya han sido transcritas al tratar de esbozar unas líneas generales sobre lo que es realmente este proyecto de “Ahorrar para Aprender”.

Uno de los grandes dilemas que encuentran estas comunidades de bienes que engloban los grupos de ahorro es su denominación social. Al cumplimentar todos los requisitos necesarios para poder inscribir una comunidad de bienes, la administración sigue siendo reacia a la creación de este tipo de organización. En España este tipo de asociaciones es residual, a pesar de establecerse como una posibilidad más por el artículo 392 del Código Civil. Sin descartar su posible cambio por una organización que encuentre mejor reflejadas sus características y cubra igualmente sus necesidades, el procedimiento

seguido de momento es la creación de la comunidad de bienes. La creación de esta asociación es imprescindible, sobre todo, para alcanzar la posibilidad de crear una cuenta corriente a nombre de la misma. Aquí será donde se hagan todos los ingresos de las participaciones del grupo de ahorro y desde donde todo será controlado por los integrantes y, concretamente, por el consejo rector que se encargará de dirigir el proyecto.

A partir de este momento, el funcionamiento que se llevará a cabo es el que ya se ha recogido con anterioridad. Sus principios, sus órganos rectores, sus reuniones mensuales y su método educativo a través de la tecnología han logrado increíbles resultados cuantitativos durante estos meses que se recogerán en el siguiente apartado. Además, todo lo relativo a las mejoras en la educación financiera y el progreso de los integrantes a nivel individual y grupal es muy parecido a lo que se refleja en los grupos de Perú y Ecuador. A pesar de que el proyecto lleve poco tiempo implantado en España el progreso que tiene este proyecto es muy parecido al que hubo en Perú y Ecuador también en este aspecto.

Mediante la continuación del estudio de caso práctico, se analizarán cuáles han sido los objetivos logrados por parte del proyecto “Ahorrar para aprender” y, más adelante, se recogerán las conclusiones a las que se ha llegado mediante el presente trabajo.

3.2.2. Proyección en España de la Fundación IC

Desde que comenzó el proyecto “Ahorrar para aprender” en los países latinoamericanos Perú y Ecuador, esta iniciativa ha crecido exponencialmente. Sus objetivos de educación y autofinanciación han sido alcanzados en más de 600 grupos en estos países y su llegada a España se dirige hacia el éxito también en la capital donde se encuentra la sede de la Fundación I&C.

El objetivo de los propios Tambos según la Fundación I&C es lograr, tras el año desde su constitución, las siguientes metas:

1. Reducir su coste de financiación, a través del acceso a crédito dentro del propio grupo.
2. Ahorro sistemático y con proyección de incremento significativo en relación con la rentabilidad de sus ahorros, a través de los mecanismos del propio grupo.

3. Aprendizaje de organización, democracia y solidaridad en cuanto al funcionamiento del Tambo.
4. Aprender a gestionar el ahorro.
5. Acumular un capital significativo que sea capaz de financiar cada vez más y mayores necesidades.
6. La activación de todos los mecanismos legales de la comunidad en la que se constituye el grupo.

Según datos recogidos por la propia fundación, sin ser posible la publicación de las concreciones de grupos y personas, por la privacidad del proyecto y sus integrantes, se nos han facilitado varios datos actualizados al día 16 de marzo de 2020 que reflejan un claro progreso cuantitativo. Ya existían en este momento más de 50 socios pertenecientes a varios grupos de ahorro que llevaban funcionando más de un año y medio y que habían conseguido ahorrar más de 150.000€, de los cuales se habían otorgado 27 préstamos a sus integrantes para diferentes finalidades que pueden ser desde préstamos por salud, educación, vehículo, vivienda, hasta puesta en marcha o continuación de un negocio.

Como se puede observar, el proceso en España está todavía en una fase prematura pero los datos cuantitativos que se han recogido reflejan un claro progreso que responde afirmativamente a esta propuesta y a los objetivos planteados en el plazo de un año por parte de “Ahorrar para Aprender”. Si bien todavía no es posible analizar los datos cualitativos consecuencia del proyecto debido principalmente a la confidencialidad de los datos de sus grupos e integrantes, los números apoyan muchos de los objetivos y desde la experiencia personal de caso práctico se puede afirmar que la educación financiera es práctica, muy intuitiva, y que corresponde completamente con lo que se ha recogido en los anteriores apartados sobre las características del proyecto. La autogestión del proyecto y su puesta en marcha a través de la tecnología Qmobile suponen un aprendizaje práctico financiero básico, pero también abarca conceptos complejos como los flujos de casa o manejo de las acciones y tasas de interés. En cuanto a los objetivos, se ha podido observar mediante esta experiencia cómo se han podido cumplir todos, especialmente el primero, relativo a la reducción del coste de financiación y el segundo en relación con el incremento de la rentabilidad de los ahorros.

El hecho de que los grupos estén alcanzando estos números de ahorro tan altos también refleja que están realizando una gestión correcta y están utilizando todas las herramientas que se ponen en sus manos por parte de la Fundación I&C, ya que estos aumentos económicos no podrían haber sido alcanzados sin una correcta gestión de sus

propios ahorros y sin haber puesto en primer lugar los valores ya mencionados relativos al proyecto, principalmente la CONFIANZA.

En conclusión, la Fundación I&C ha logrado cumplir todos sus objetivos a corto plazo durante los primeros 20 meses de implantación de “Ahorrar para Aprender” en Madrid y pretende continuar haciéndolo, ahora más que nunca con la crisis en la que se encuentra inmersa Europa tras la llegada del Covid19, momento en el que se necesitará con mayor intensidad esta solidaridad que busque soluciones equitativas y de inclusión social y financiera en nuestro país. Hay que tratar de dar pie a que las microfinanzas sigan desarrollándose y encontrando soluciones, como hasta ahora, adaptándolas a las diferentes necesidades que surgen en nuestro mundo globalizado, siempre tratando de cuidar a los más vulnerables.

4. CONCLUSIONES

Tras la crisis de 2008 hubo un repunte de personas que caían en el riesgo de la exclusión social, situación que según muchos expertos volverá a raíz de la crisis del Covid19 en 2020. Durante los momentos de mayor incertidumbre económica, incrementan las necesidades de estos grupos de personas de financiar sus actividades. Entonces los microcréditos adquieren una especial relevancia, puesto que es la actividad alternativa a las soluciones de los bancos tradicionales con sus préstamos, que solo abastecen a aquellos que son considerados rentables en términos financieros, o de menor riesgo.

Los microcréditos surgen como una opción para aquellos que son excluidos de los mecanismos financieros de los bancos tradicionales debido a su consideración de riesgo. Con la primera aparición en Bangladesh esta nueva solución financiera persigue el objetivo de aportar opciones para las necesidades de crédito de estos grupos de personas que se encuentran en riesgo de exclusión social. Para ello, se fomenta una perspectiva del crédito totalmente novedosa con Yunus, que trata de aportar vías a los más necesitados. Este modelo se sigue alrededor de todo el mundo y, en mayor o menor medida, se adapta a los modelos económicos de países en vías de desarrollo de todo el mundo, pero también a países europeos u otros considerados desarrollados. A pesar de que el grupo al que se dirigen en cada economía es diferente, puesto que también lo son las circunstancias que

llevan a estas personas a ser consideradas en riesgo de exclusión social, los microcréditos han evolucionado y han encontrado lugar en países alrededor del mundo entero.

En este punto y tras las crisis ya mencionadas, el número de personas en riesgo de exclusión social sigue siendo muy elevado, y probablemente creciente, por lo que parece necesario que se implanten nuevas medidas financieras para que estas personas puedan tener acceso al mercado financiero pues, de otra forma, no podrán cubrir las necesidades más básicas y, con el tiempo, este hecho solamente incrementará si no se pone a su disposición una solución alternativa como la que ofrecen las microfinanzas.

La Fundación I&C progresa y ha demostrado que tiene una solución efectiva para las personas más desfavorecidas en cuanto al acceso a los servicios financieros. Sus resultados son positivos y crecen exponencialmente, por lo que se revelan todavía con mayor intensidad sus objetivos tras una crisis financiera mundial que deja a un grupo todavía mayor de personas bajo el paraguas de la exclusión social.

El proyecto “Ahorrar para Aprender” tiene un claro objetivo de desarrollo financiero, a través de la educación y la tecnología. Se implanta en Perú y en Ecuador en 2014 y desde entonces su efectividad en estos países latinoamericanos es clara si se han observado sus logros. La verdadera prueba del funcionamiento de esta iniciativa se puede encontrar en los datos que se recogen desde la creación del proyecto, en los cuales se puede observar un incremento exponencial de los números de grupos de ahorro, el ahorro que han conseguido y también la calidad de vida de estas personas, puesto que el aumento de sus ahorros se ha incrementado notablemente y esto les ha permitido financiar necesidades principalmente de salud, educación, negocios y vivienda para los integrantes de los mismos grupos. Tras este éxito la Fundación I&C abre nuevos horizontes y encuentra un lugar donde su proyecto puede otorgar, otra vez, soluciones a personas en riesgo de exclusión. Así, lanza su proyecto en la capital española, donde además tiene su sede.

Las microfinanzas en España ya se encuentran de parte de muchas otras entidades desde su gran inclusión de mano de las ONG y más tarde de las cajas de ahorro a finales del siglo XX. Tanto es así que actualmente está en marcha la iniciativa de parte de la Comisión Europea “Microfinanciación Progress”, la cual tiene como objetivo esta misma lucha por la igualdad de oportunidades financieras. A parte los microcréditos comerciales que se otorgan por las tradicionales entidades de crédito, también se aprecian todas estas iniciativas y muchas otras que persiguen objetivos sociales y de desarrollo, tratando de reducir la exclusión financiera que sufren estas personas en riesgo. La línea de desarrollo

social a través de los microcréditos que surge con la creación del microcrédito en Bangladesh, y todavía se encuentran ejemplos que tratan de solucionar estos problemas sociales actualmente.

Pese a que “Ahorrar para Aprender” es un proyecto que lleva menos de dos años implantado en España, tiene grandes perspectivas de crecimiento que no dudan alcanzar en sus previsiones económicas y de educación en relación con sus integrantes. Esta iniciativa ha alcanzado sus objetivos en el corto plazo, como ya se ha indicado relacionando sus logros con los objetivos que se plantearon antes de la implantación del proyecto, y sigue avanzando para cumplir los nuevos retos que se proponen para ayudar a las futuras personas en riesgo de exclusión.

En España, solo en Madrid, “Ahorrar para Aprender” ha conseguido en 20 meses agrupar a más de 50 socios que han ahorrado más de 150. 000€ y se han otorgado 27 préstamos. Con esto, y habiendo observado los resultados exponenciales del proyecto en Perú y Ecuador, todo parece indicar que la aplicación en España continuará aumentando y se lograrán unos objetivos de igual manera. A pesar de las diferencias culturales y el contexto social y económico diferente, la Fundación I&C trae a España una alternativa que efectivamente está obteniendo los resultados que esperaba y tiene planeado continuar creciendo. A pesar de que todavía sea pronto para obtener unos resultados seguros, de momento se puede afirmar que la Fundación está logrando los resultados que esperaba e incluso está yendo más allá; por lo que se puede esperar que muy probablemente continúe avanzando en el tiempo en sus números.

A través de estos datos cuantitativos se puede concluir que la Fundación I&C ha traído a España una alternativa financiera que, a pesar de haber sido ideada para solucionar problemas en países en vías de desarrollo como los mencionados latinoamericanos, puede aplicarse de manera efectiva para países con un contexto social y económico muy diferente. La respuesta se encuentra en la categoría de grupos excluidos financieramente que, tanto en Europa como en Latinoamérica, acoge a muchas personas. Este conjunto, a pesar de encontrar unas causas diferentes que los han llevado a esa situación de exclusión, tienen en común la no accesibilidad a los créditos de los bancos comerciales. Los microcréditos se demuestran como una herramienta que aporta soluciones financieras y la propuesta de la Fundación I&C también.

El alcance del proyecto “Ahorrar para Aprender” todavía no ha sido determinable. De momento se puede asegurar que ha solucionado 27 necesidades diferentes relativas a la salud, la educación, la vivienda, el negocio o el vehículo de familias diversas en Madrid

que conforman sus grupos. Con los datos cualitativos se llega a la conclusión de que, el alcance podrá verse reflejado a nivel de solución financiera a corto – medio plazo. En cuanto a la educación, estas personas están adquiriendo conocimientos financieros básicos a través de la realización de tareas prácticas del día a día en la plataforma Qmobile, así como las reuniones mensuales de los integrantes de los Tambos. Es pronto todavía para poder concluir el alcance a nivel educativo en esta materia, aunque sigue la misma línea de lo que se logró en Perú y Ecuador. Mientras tanto, el alcance económico se ve reflejado en los propios números ya mencionados, alcanzados en el período de 20 meses.

Aun así, los objetivos que persigue son claros y se relacionan con la independencia de los integrantes de los grupos y su educación financiera, a través del incentivo del ahorro y la autogestión. Apoyados en la tecnología Qmobile este es el alcance que pretende tener esta iniciativa, así como ha conseguido alcanzarlo en Perú y en Ecuador. En caso de lograr los objetivos marcados y continuar su desarrollo en España y el incremento de los grupos en la Comunidad de Madrid, con la posibilidad de desarrollarse en otras comunidades autónomas, la repercusión social podría asemejarse igualmente a la que ha tenido esta iniciativa en países latinoamericanos. Esto se relaciona con un aumento del ahorro de las familias que se acogen al programa y a su vez conlleva un incremento de su independencia financiera. Como la propia diversidad de las utilidades de los créditos que se pueden abarcar dentro de esta iniciativa, desde salud hasta un vehículo, las necesidades que puede cubrir son todas aquellas que surgen a lo largo de la vida de un núcleo familiar. La repercusión que busca tener este proyecto a medio y largo plazo se relaciona con cubrir todas estas necesidades que vienen dadas de las diferentes contingencias que plantea la propia vida; y su educación para la autogestión y la autofinanciación a través de los Tambos.

Si se tiene en cuenta que 150.000€ se han ahorrado de parte de, alrededor de 50 socios, se puede hacer referencia a una media de 3.000€ ahorrados por cada socio de los Tambos que actualmente existen en Madrid. Si esto es exponencial, como se ha observado en los países latinoamericanos, se puede pensar también que lo será la cantidad ahorrada media por cada socio y esto daría lugar a unos números que incluso pueden sobrepasar lo que es considerado como microcrédito tradicionalmente. Se está tratando con una capacidad de ahorro económico significativa, que está siendo autogestionada por un grupo y que sirve asimismo para sus propias necesidades e incluso puede servir a necesidades de terceros. Se trata de una economía colaborativa basada en el microcrédito

que supera los límites de los bancos tradicionales que se encuentra en nuestro país y que prescinde de cualquier autoridad a parte de la Fundación I&C, la cual tiene como único objetivo el desarrollo social: si esto se expande supondría una revolución microfinanciera, como ya lo ha sido en Perú y en Ecuador.

A través del ejercicio práctico se han comprendido las bases principales del funcionamiento de esta iniciativa y de los propios grupos de ahorro, desde su constitución hasta su puesta en marcha. Además, relacionándolo con el contexto social español y de la propia Comunidad de Madrid se ha podido enmarcar este proyecto en el momento en el que se inserta esta iniciativa dentro de nuestro país, en el que ha encontrado un lugar que apunta a un gran desarrollo. Dadas las circunstancias sociales actualmente en España, se encuentran grupos de personas en riesgo de exclusión financiera y este grupo puede verse potencialmente incrementado por la crisis financiera en la que se está sumergiendo el mundo debido al Covid19.

El tercer objetivo secundario que se planteó eran los factores de éxito que se encuentran para las iniciativas microfinancieras en España. Puesto que los grupos a los que se dirigen la gran mayoría del conjunto de estos proyectos es muy heterogénea, como ya se ha observado en referencia a las características de las personas que componían los grupos en riesgo de exclusión, la ADAPTABILIDAD es una de las claves del éxito para estos proyectos. La inmersión actual en las tecnologías hace aparecer la INNOVACIÓN como una característica igualmente necesaria y de éxito para los proyectos microfinancieros, adaptándolos así mejor a las necesidades y con la posibilidad de desarrollarse al mismo tiempo que las mismas. El tercer factor clave de éxito es la FACILIDAD DE ACCESO, ya que de esta manera aumentan las personas que acuden a él y pueden ampliarse los integrantes del grupo y, con ello, el ahorro y la calidad del proyecto: a cuanta más gente llegue, mejor se estará cumpliendo el objetivo de integrar financieramente a aquellos que lo tienen más difícil.

La Fundación I&C se está abriendo lugar entre las opciones financieras en Madrid y, tras su éxito en Perú y en Ecuador, ofrece la posibilidad de integrar financieramente a los más necesitados a partir de un proyecto pionero en tecnología y desarrollo. Su acción continuará en España y podrá observarse si continuó cumpliendo objetivos como ha hecho hasta el momento, logrando incluir a los sectores más desfavorecidos mediante la educación en finanzas.

5. BIBLIOGRAFÍA

OBRAS DOCTRINALES

ABBAD, M. (2010): *Microcréditos: préstamos a la dignidad*, Icaria, Barcelona, 174 pp.

ALONSO, D. (2014): *Estudio crítico sobre el papel de las microfinanzas en el sistema económico actual*, Universidad de Valladolid, Burgos, 61 pp.

BRANNEN, C. (2010): *An impact study of the Village Savings and Loan Association (VSLA) program in Zanzibar, Tanzania*, Wesleyan University, 180 pp.

BORNSTEIN, D. (2003): *El precio de un sueño: los microcréditos una alternativa para el progreso*, Luciérnaga, Barcelona, 408 pp.

CGAP (2010): *Financial Access 2010: the state of financial inclusion through the crisis*, World Bank, Washington, 106 pp.

CLARET, A. (2007): *Microcréditos: La revolución silenciosa*, Debate, Madrid, 224 pp.

CLARK, W. (2012): “How Benefit corporations are redefining the purpose of business corporations”, *William Mitchell Law Review*, no. 38, Minnesota, 36 pp.

CORTÉS, F. (2009): *Finanzas Éticas: Banda Ética, Microfinanzas y Monedas Sociales*, La Hydra del Herna, Almería, 220 pp.

CUESTA, M. (2006): *Las microfinanzas, instrumento de desarrollo entre Europa e Ibero América*, Universidad Pontificia de Salamanca, 239 pp.

CUEVAS, R. (2017): “El Imposible Banco del Pueblo en México: Estudio sobre el microcrédito socialmente responsable”, *Revista Científica de Economía*, vol. 3, no. 1, Universidad Anáhuac, Cancún, pp. 37-71.

DALEY-HARRIS, S. (2009): *State of the Microcredit Summit Campaign Report 2003*, Microcredit summit Campaign, Washington D.C., 76 pp.

FONT, A. (2006): *Microcréditos, la rebelión de los bonsáis*, Icaria, Barcelona, 112 pp.

GALLEGO, M. J. (2013): “Los microcréditos en España: una experiencia innovadora de lucha contra la pobreza”, *Miscelánea Comillas*, vol. 69, núm. 134, Sevilla, pp. 357-360.

GUTIÉRREZ, B.; PÉREZ M.J. (2005): *Microcrédito en países desarrollados: problemas, retos y propuestas*, Centro de Apoyo a la Microempresa, Marcial Pons Ediciones Jurídicas y Sociales, Madrid, 187 pp.

GUTIÉRREZ, B. (2006): “El microcrédito: dos escuelas teóricas y su influencia en las estrategias de lucha contra la pobreza”, *Revista de Economía Pública, Social y Cooperativa*, CIRIEC, no. 54, Madrid, pp. 167-186.

GULLI, H. (1999): *Microfinanzas y pobreza. ¿Son válidas las ideas preconcebidas?*, Banco Interamericano de Desarrollo, Nueva York, 101 pp.

JAYO, B.; RICO, S.; LACALLE, M. (2009): “Microcréditos en la Unión Europea”, Foro Nantik Lum de Microfinanzas, Cuaderno Monográfico no. 11, Madrid.

KICKUL, J. (2012): “Social Business Education: an interview with Nobel Laureate Muhammad Yunus”, *Academy of Management Learning & Education*, vol. 11, no. 3, pp. 453-562.

LACALLE, M. (2007): *Microcréditos y pobreza. De un sueño a un Nobel de la Paz*, Turpial, Barcelona, 239 pp.

LACALLE, M. (2002): *De pobres a microempresarios*, Ariel, Barcelona, 224 pp.

MARBÁN, R. (2007): “Análisis comparativo entre los programas de microfinanzas desarrolladas e implantadas en el Grameen Bank (en Bangladesh) y la línea de microcrédito del Instituto de Crédito Oficial (en España)”, IX Reunión de Economía Mundial, Universidad de Castilla-La Mancha, Madrid, 23 pp.

QUINTAS, J. (2005): *Libro blanco del microcrédito*, Funcas, Madrid, 167 pp.

SEN, A. (1997): “Desigualdad y desempleo en la Europa contemporánea” en *Revista Internacional del Trabajo*, vol. 116, núm. 2, 19 pp.

SHIMAMURA, Y.; LASTARRIA-CORNHIEL, S. (2009): *Credit program participation and child schooling in rural Malawi*, *World Development*, 38 (4), pp. 567-580.

YUNUS, M. (1998): *Banker to the poor*, The University Press Limited, Daca, 230 pp.

YUNUS, M. (1989): *Microenterprises in Developing Countries*, ITDG Publishing, Londres, 274 pp.

RECURSOS DE INTERNET

HAIDER, M. (2007) : “Muhammad Yunus: The triumph of idealism”, *New Age Special*, The New Age, Enero, Dacca (disponible en <https://web.archive.org/web/20070105091547/http://www.newagebd.com/2006/dec/28/newyear07/newyear07.html>; última consulta 03/03/2020).

THE DAILY STAR (2006): “First loan he gave was \$27 from own pocket”, *The Daily Star*, vol. 5, number 849, Octubre, Front page (disponible en <http://archive.thedailystar.net/2006/10/14/d6101401033.htm>; última consulta 05/03/2020).

FOMIN (2015): “Inclusión financiera en América Latina y el Caribe: datos y tendencias”, 2011-2015 (disponible en <https://www.fomin.org/es-es/PORTADAOld2015/Conocimiento/DatosdeDesarrollo/Microfinanzas.aspx>; última consulta el 06/03/2020).

NOBEL PRIZE (2006): “The Nobel Peace Prize for 2006”, Nobel Prize Organization, Octubre, (disponible en <https://www.nobelprize.org/prizes/peace/2006/press-release/>; última consulta 20/02/2020).

CONEVAL (2018): “Medición de la pobreza”, 2008-2018 (disponible en <https://www.coneval.org.mx/Medicion/Paginas/PobrezaInicio.aspx>; última consulta 27/02/2020).

GRAMEEN BANK: “Method of Action”, Grameen Bank (disponible en <http://www.grameen.com/method-of-action/>; última consulta 04/03/2020).

FUNDACIÓN IC: “Saving for Learning”, Fundación I&C (disponible en <https://www.savingforlearning.org/i-c>; última consulta 18/03/2020)