



FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS

LOS MICROCRÉDITOS: EL SISTEMA BANCARIO QUE COMBATE LA POBREZA MUNDIAL

La eficacia de los microcréditos

Autor: Idoia Cárcamo Wucherpennig

Director: Ignacio Cervera Conte

Madrid

Marzo 2014

Durante décadas, el sistema bancario de microcréditos como método de erradicación de la pobreza ha sido considerado un éxito. Sin embargo, diversas investigaciones demuestran que un alto porcentaje de las personas prestatarias no consiguen la independencia económica con este sistema, y lo que es más, agrava su situación de pobreza. El objetivo de este proyecto es buscar razones y factores que den una explicación a ese resultado del microcrédito. Se realizará a través de un análisis clúster que determine los aspectos más importantes del entorno de las personas beneficiarias, y se considerarán otras posibles vías de ayuda que puedan resultar más adecuadas.

For decades, microcredits have been considered a success, as a method of eradication of poverty. However, several studies prove that a high percentage of borrowers do not reach the main goal of achieving an economic independence and, what is more, this system exacerbates their lives. Thus, the aim of this project is to seek for facts and reasons that provide us with an explanation for the result of a microcredit. A cluster analysis will be used to determine any important facts about the beneficiaries that have a direct impact on the result of this system, and other ways to end with poverty will be considered.

ÍNDICE

1. INTRODUCCIÓN	6
2. METODOLOGÍA	8
3. EL INSTRUMENTO DEL MICROCRÉDITO	10
3.1. Origen, desarrollo y evolución de los microcréditos	10
3.2. Entorno económico y sociocultural del público.....	15
3.3. Eficacia del microcrédito a nivel internacional.....	18
3.4. El Banco Grameen	20
4. FUNDACIÓN CINDE.....	27
4.1. Orígenes de la fundación	27
4.2. Contexto socioeconómico	30
4.3. El perfil de las mujeres que participan en programas de microcréditos.....	32
5. DESCRIPCIÓN DE LA MUESTRA.....	39
5.1. Estadísticos resumen	41
6. ANÁLISIS CLUSTER.....	46
6.1. Variables de la agrupación.....	46
6.2. Clusters resultantes, composición y descripción.....	47
6.3. Test de independencia.....	50
6.4. Discusión.....	53
7. CONCLUSIONES	57
8. BIBLIOGRAFÍA	61
9. ANEXOS	63
Anexo I: Desglose de los diferentes programas de la fundación CINDE	63
Anexo II: Mapa de pobreza extrema.....	64
Anexo III: Colaboradores con la Asociación CINDE.....	65
Anexo IV: Principios de Transparencia y Buenas Prácticas de las ONG	66
Anexo V: Cuadro de estadísticos principales	68
Anexo VI: Composición de clusters resultantes	69
Anexo VII: Resultados del clúster 1	70
Anexo VIII: Resultados del clúster 2.....	71
Anexo IX: Resultados del clúster 3.....	72
Anexo X: Importancia de las variables	73
Anexo XI: Tablas de doble entrada en test de independencia	74

ÍNDICE DE TABLAS

Tabla 1. Causas de exclusión financiera	12
Tabla 2. Desglose de variables utilizadas y medidas correspondientes	39
Tabla 3. Perfil de mujer prestataria de CINDE	41
Tabla 4. Desglose de variables	47
Tabla 5. Desglose de variables referentes a los microcréditos.....	51
Tabla 6. Distribución individual de clusters.....	52

ÍNDICE DE GRÁFICOS

Gráfico 1. Tipos de venta	42
Gráfico 2. Distribución Bancos Solidarios.....	44
Gráfico 3. Clusters resultantes	47
Gráfico 4. Cohesión y separación de los clusters.....	48

Me gustaría que estas líneas sirvieran para expresar mi más sincero agradecimiento a todas aquellas personas que con su ayuda han colaborado en la realización del presente trabajo, en especial a Beatriz de Felipe Aguilera, encargada de la gestión y organización de los proyectos de CINDE, y a Carlos Martínez de Ibarreta, profesor y colaborador para la realización de este estudio. También quiero dar las gracias a mi familia y amigos, por la comprensión, la paciencia y el ánimo recibidos.

1. INTRODUCCIÓN

Actualmente la mitad de la riqueza mundial se encuentra en manos del 1% de la población. En otras palabras, 85 ricos suman tanto dinero como 3.570 millones de pobres del mundo (Oxfam Intermón, 2014). Mientras tanto, existen 7.000 millones de habitantes en el mundo, de los cuales 1.442 millones (20.6%) viven en la pobreza (1,25\$ al día) y 1.215 millones no llegan a alcanzar si quiera esa cifra (17.35%) (World Bank, 2014)¹. Es decir, casi el 40% de la población mundial no vive: sobrevive.

Con el paso del tiempo y la ayuda de la globalización, la población ha ido tomando conciencia de la gravedad de la situación que sufren tantas personas a día de hoy. Cada vez se crean más organizaciones y fundaciones y se desarrollan nuevos sistemas de ayuda, todos ellos con el mismo objetivo: combatir a la pobreza en el mundo. Gracias a estas intenciones, en 20 años (1990-2010) el índice de pobreza mundial ha disminuido de 43.1% a 20.6%.

Sin embargo cada persona es única, y por consiguiente requiere una ayuda determinada, pues las necesidades no son iguales para todas ellas. Dado que las causas que generan esta situación de pobreza varían, se requiere que cada sistema de ayuda se centre en responder concretamente a las diferentes necesidades, con el fin de ser eficaz al máximo a la hora de paliar los problemas.

De todos los instrumentos de ayuda que han sido desarrollados hasta el momento, el microcrédito es quizás el más polémico. Este sistema bancario hace varias décadas parecía la vía perfecta para acabar con la pobreza mundial. En el año 2006, la Cumbre Mundial del Microcrédito mostraba un convencimiento unánime de la eficacia y calidad del microcrédito como instrumento para luchar contra el hambre y la pobreza en el mundo. Es más, en el año 2011 se predecía que para el año 2015 se podrían hacer llegar los microcréditos a una cifra próxima a los 175 millones de las familias aspirantes a ellos. Sin embargo, durante estos últimos años se han ido realizando diversos estudios que demuestran que este sistema, en numerosas ocasiones, resulta ser un fracaso.

¹ Para más información consultar en el sitio <http://povertydata.worldbank.org/poverty/home/>

Es evidente que todas estas familias pobres necesitan una ayuda externa que les permita mejorar su situación (como la seguridad alimentaria, el acceso a energías limpias, la educación o el acompañamiento), no obstante repetidas veces los servicios financieros resultan ser insuficientes o incluso inadecuados. En este sentido, la siguiente investigación tiene por objetivo conocer el perfil más idóneo para que este instrumento, basado en la confianza mutua, la solidaridad y la responsabilidad, sea eficaz.

Para ello se estudia el origen y la evolución de los microcréditos a lo largo de los años, y se desarrolla un *análisis clúster* (realizado con datos de un programa de microcréditos de la Fundación CINDE en el Salvador) para obtener los rasgos de dicho perfil.

Con las conclusiones obtenidas se proponen elementos y vías para ganar la batalla a la pobreza mundial. A su vez, se reivindica la dignificación de la humanidad, el desarrollo personal de todos los ciudadanos del mundo y la independencia económica.

2. METODOLOGÍA

Transcurridas varias décadas desde la creación de los microcréditos, se puede observar cómo en muchos de los casos el conocido “sistema bancario que combate a la pobreza mundial” ha fracasado. Sin embargo, en muchas otras ocasiones ha logrado sacar adelante la independencia económica de muchas otras personas que creían no lo conseguirían nunca. El objetivo principal de este proyecto es por tanto realizar un análisis para detectar si existen un conjunto de factores característicos de las personas prestatarias que afecten directamente al éxito o fracaso del microcrédito, y en el caso de encontrar un perfil idóneo que sea compatible con el logro de un microcrédito, enfocar este sistema de ayuda a esas personas y buscar otras vías para el resto de ellas. Dado el reducido tamaño de la muestra y la centralización geográfica en un solo país, es posible que los resultados de este estudio sólo puedan ser orientativos en sus conclusiones, pero dependerá del desenlace de dicho análisis.

Para la realización de este trabajo en primer lugar se ha estudiado la situación actual de la pobreza a nivel mundial y posteriormente se ha investigado el origen, la evolución y los hechos relevantes acerca de los microcréditos. Se han tenido en cuenta otras investigaciones realizadas sobre el mismo tema y la opinión de distintos economistas. Una vez conocidos estos puntos, se ha realizado un estudio de la realidad cultural y socioeconómica del público al que se dirigen los microcréditos en El Salvador, con la colaboración de la Fundación CINDE. Las condiciones en las que viven las mujeres salvadoreñas beneficiarias de los microcréditos han sido analizadas exhaustivamente, y con los datos recogidos se ha planteado un análisis clúster con el objetivo de encontrar los diferentes factores que pueden afectar al resultado de un microcrédito en manos de una persona en situación de pobreza.

Para lograr una base de datos suficientemente extensa se han utilizado libros, artículos y noticias que tratan temas relacionados a los microcréditos y su evolución hasta el día de hoy. Además, se ha investigado acerca del pionero Banco Grameen, que tan polémico viene siendo desde hace unos años. Por otro lado, gracias a la coordinadora de proyectos de CINDE, y a su ayudante en El Salvador, se ha podido realizar un estudio profundo del entorno que rodea a las mujeres en El Salvador.

Posteriormente, se ha realizado otro estudio enfocado únicamente a las mujeres prestatarias del programa de microcréditos CINDE durante el periodo de préstamo del año 2013. En este se recogen una serie de datos necesarios para realizar el análisis clúster con el programa SPSS, el cual finalmente determinará los distintos grupos o clúster en caso de que existan. Por último, se comparan y contrastan los resultados obtenidos en el análisis con las teorías mencionadas a lo largo de todo el trabajo, y se hace alusión a las distintas vías de erradicación de la pobreza que pueden sustituir a los mencionados microcréditos en los casos necesarios.

3. EL INSTRUMENTO DEL MICROCRÉDITO

3.1. Origen, desarrollo y evolución de los microcréditos

“El sistema financiero es el conjunto de instituciones, medios y mercados que canalizan el ahorro hacia la inversión” (Universidad de Navarra 2012, pág. 12). Sus funciones básicas son asignar eficazmente los recursos y contribuir a la estabilidad monetaria y financiera. Sin embargo, el sistema financiero mundial y los mecanismos actuales de circulación del dinero han acabado con el equilibrio social, especialmente en los países menos desarrollados. Hoy en día, cada vez es mayor el número de personas que se ven expulsadas del mercado de trabajo y del sistema formal de crédito, quedando así condenadas a la exclusión y marginación. En otras palabras, pasan a ser “excluidos financieramente”: las personas encuentran dificultades de acceso o uso a los productos y servicios financieros apropiados a sus necesidades, y proporcionados por los principales suministradores financieros, los cuales permitirían una vida social normal en la sociedad a la que pertenecen (European Comission, 2008).

Como se puede apreciar en la **Tabla 1**, este mayor número de personas condenadas a la marginación y exclusión se debe a una serie de causas que aumentan la probabilidad de que esto ocurra. En primer lugar las familias que generan ingresos mínimos no tienen la capacidad de devolver los créditos ni por sí solos ni con ayuda externa, por lo que quedan excluidos de cualquier tipo de crédito, cuando muchas veces son estas personas las que más los necesitan. Además, en numerosos países el simple hecho de ser mujer puede suponer una enorme marginación ante la sociedad y puede incurrir en una tremenda violación de sus derechos (en muchas ocasiones para poder recibir un préstamo o realizar cualquier actividad de carácter económico una mujer debe ser autorizada por un hombre). Esto tiene una explicación y es que la figura de la mujer aún no se ha aceptado como igual a la del hombre en numerosos países: no reciben educación y por tanto no logran las capacidades necesarias para utilizar los servicios financieros, un hecho que les hace ser dependientes de un hombre. Estas familias de bajos ingresos y estas mujeres sin acceso a cualquier tipo de crédito pueden parecer a primera vista perfiles que encajan con el objetivo que persiguen los microcréditos.

Por otra parte, las normas culturales de cada país suponen una exclusión tanto financiera como social para ciertos grupos: por su nivel de casta, su procedencia, su religión o su edad. Estos factores pueden llevar consigo una carencia de documentos legales, haciendo más difícil, si cabe, el acceso a los servicios financieros. Otro tema importante es la educación, puesto que aquellas personas que carecen de ella, a menudo no logran comprender la idea de los productos financieros que se les ofrecen o incluso no conocen sus derechos, y por consiguiente no saben detectar engaños o estafas y acaban llegando a una situación de pobreza aún mayor. Como además los productos financieros cada vez son más complejos, dificulta notablemente el acceso de ayuda a estas personas. La cuestión por tanto es de qué manera podemos ayudar a estas personas a salir de la pobreza: la educación, el apadrinamiento, el acompañamiento, los pequeños préstamos... ¿puede un microcrédito realmente ayudarles a saltar la barrera de la pobreza para siempre?

Asimismo, es preciso mencionar la relevancia que tiene la confianza que las instituciones transmiten a las personas. Si para una persona que ha sido educada debidamente y vive en condiciones aceptables es complicado operar con productos financieros, para una persona que sufre por todas estas razones le supone un gran esfuerzo confiar en dichas instituciones. Y es que en muchas ocasiones, estas no inspiran confianza: no muestran ninguna transparencia que les animen a depositar en ellas sus escasos ahorros. Este tema de transparencia es primordial y se verá más adelante en profundidad.

Existen personas que viven en entornos parecidos, presentan unas necesidades concretas y viven una situación similar. Al mismo tiempo, los factores que determinan su situación de vida, y que pueden dificultar el acceso a determinados productos y servicios financieros, pueden ser variados, como se observa en la **Tabla 1**. El hecho de conocer en profundidad esos factores y situaciones permite diseñar “perfiles de personas”, una herramienta clave a la hora de decidir el método de ayuda que será más adecuado para cada ocasión, puesto que cada necesidad ha de ser resuelta de manera distinta.

Tabla 1. Causas de exclusión financiera

Nivel de ingresos	Mínimos
Género	Mujer
Normas culturales	Castas inferiores, minorías étnicas, inmigrantes, etc.
Edad	Personas mayores y jóvenes
Documentos legales	Carencia de documentos de identidad y/o propiedad
Educación	Falta de educación básica y/o financiera
Lugar de residencia	Países más pobres, sucursales bancarias muy alejadas
Falta de confianza	Malas experiencias por fraude, cargos indebidos, etc.
Situación económica	Crisis económica regional y/o mundial

Fuente: Elaboración propia a partir de la información suministrada por Torre Olmo (2012).

A día de hoy, hay diversos productos financieros que se consideran deben ser accesibles para todo ser humano, sea cual sea su estatus social o capacidad económica. Entre estos nos encontramos con los préstamos o créditos. Cualquier persona en algún momento de su vida va a necesitar pedir un préstamo o crédito, especialmente en el momento de afrontar una inversión importante como la de adquirir una vivienda o hacer frente a una operación médica.

Sin embargo, como se comentaba anteriormente, las entidades de crédito tienden a dejar desatendidas las necesidades crediticias de las personas más pobres, debido a los altos costes que conlleva la gestión de préstamos de pequeña cuantía y su elevado riesgo de impago. Determinados banqueros declaran que los pobres no merecen la pena en el mundo de los negocios de crédito (Jolis, 1996). Esta falta de financiación o incluso la carencia de asesoramiento apropiado a estas personas conduce a graves desequilibrios que consiguen agravar la situación de pobreza. La alternativa para estas personas es recurrir a familiares, amigos o prestamistas, bajo las características de una cantidad reducida de fondos y en muchas ocasiones, unas condiciones extremadamente duras. Con el objetivo de solucionar todos estos problemas, surge la idea del microcrédito.

El microcrédito apareció en el siglo XX y su fundador fue Akhter Hameed Khan (1914-1999), científico pakistaní y activista del desarrollo de Pakistán. Fue considerado como pionero en microfinanzas con ideas como la cooperación de los agricultores y los programas de formación rural en Pakistán. Sin embargo, el verdadero desarrollador del concepto de microcrédito surge en

el año 1974, cuando durante la hambruna de Bangladesh, Muhammad Yunus, banquero y economista, descubrió que cada pequeño préstamo podía producir un cambio sustancial en las posibilidades de una persona que no tuviera recursos para sobrevivir. Comenzó prestando 27 dólares, los cuales fueron capaces de ayudar a 42 víctimas de explotación usurera a salir de una situación desesperante. Más tarde, vio cómo una mujer echaba su vida a perder por no disponer de un dólar y medio que necesitaba para conseguir la materia prima con la que dar salida a su producto. Un dólar y medio que los bancos tradicionales no le concedían porque consideraban que existía un alto riesgo de impago. Unos años más tarde, Muhammad Yunus, sensible a las miserias de los más necesitados se decide a poner en marcha la idea del microcrédito. En 1976 se fundaba el Banco Grameen en Bangladesh, como veremos más adelante.

Por consiguiente, el microcrédito tiene por objetivo otorgar préstamos a personas en situación de pobreza que carecen de activos, con el fin de que puedan emprender actividades por cuenta propia que generen ingresos y les permitan ser autosuficientes. No se trata de un simple préstamo dinerario; la clave está en llegar a ser autosuficientes. El microcrédito da la oportunidad de explotar el potencial humano. Su definición ha ido evolucionando durante los años: “programas de concesión de pequeños créditos a los más necesitados de entre los pobres para que estos puedan poner en marcha pequeños negocios que generen ingresos con los que mejorar su nivel de vida y el de sus familias²”; “pequeños créditos destinados a personas pobres para proyectos de autoempleo generadores de renta. Estas personas no disponen de las garantías habituales (patrimonio, rentas actuales y futuras, avales) y se sustituyen por medidas de formación, apoyo técnico, préstamos grupales y apoyo de entidades sociales³” (Maes y Reed, 2012).

Transcurridos cinco años, la definición de microcrédito añade varios aspectos importantes: los destinatarios son personas pobres, de manera que este sistema muestra una posible solución a la exclusión social; se introduce el concepto de garantía; se resaltan las medidas no financieras como vía de solución; se incluye el término autoempleo, como actividad autónoma que depende únicamente de una persona que decide llevarla a cabo con el fin de generar ingresos.

² Cumbre Mundial del Microcrédito, 1997

³ Cumbre Mundial del Microcrédito, 2002

Las características más destacables de los microcréditos son los siguientes (Lacalle, 2008):

- Tienen como objetivo reducir los niveles de pobreza y ayudar a los más desfavorecidos a través de la financiación de pequeños negocios.
- Nacen como respuesta a la falta de acceso al crédito por parte de millones de personas excluidas de los sistemas financieros formales. Por tanto, son herramientas para reducir las diferencias en el acceso a la financiación.
- Consisten en préstamos y como tal, han de ser devueltos el principal, junto con los intereses correspondientes. Además, buscan una viabilidad futura, con el objetivo de que el beneficiario no dependa eternamente de esa ayuda.
- Centran los préstamos en pequeñas cantidades de dinero para los más necesitados, de manera sencilla y con pocos trámites burocráticos.
- Utilizan periodos de reposición cortos (semanales o mensuales), y cada reembolso consta de pequeñas cantidades.
- No precisan de avales ni garantías patrimoniales ya que se basan en la confianza depositada en el prestatario.
- Los recursos prestados se invierten en actividades escogidas de antemano por los propios prestatarios.

A pesar de que este recurso fuera concebido en Bangladesh, el microcrédito está presente a día de hoy en muchos otros países, subdesarrollados pero también desarrollados, los cuales empiezan a utilizarlo como medida de desarrollo económico para los más desfavorecidos. Por ello, este sistema de ayuda no puede definirse como una herramienta de desarrollo exclusiva en los países pobres. Sin embargo, este estudio pretende profundizar en la eficiencia de los microcréditos en los países subdesarrollados en concreto, puesto que lo que se busca son medidas para paliar la pobreza tan extendida en dichos países.

La lectura de las características de los microcréditos de Lacalle despierta inquietudes que son importantes para la definir el alcance de estos. Expone que el objetivo es ayudar a los más desfavorecidos; sin embargo, como se comentaba anteriormente, cada persona necesita una

ayuda distinta, por lo que un microcrédito no se debería referir a un término tan general, sino a un perfil en concreto. Una persona, aun siendo desfavorecida, si no tiene cierto nivel de educación puede ser muy difícil que sepa llevar a cabo un sistema monetario como este y el posterior desarrollo de su propio negocio, e igual resultaría más útil invertir en ayudarla mediante la educación y la formación. Por otra parte, para evitar cualquier tipo de fracaso, resulta imprescindible conocer el entorno de cada persona para valorar si está en condiciones de poder devolver los préstamos o no, si es realmente esa persona la que controla el crédito y no otra, etc.

Un mal uso del microcrédito puede dar lugar a un endeudamiento que agrave aún más la situación de pobreza de los prestatarios. Por el contrario, un buen uso de estos puede conseguir que muchas personas pobres que creían no poder salir jamás de la pobreza se vean hoy disponiendo de servicios comunitarios como agua potable, educación y sanidad. Servicios a los que todo hombre debería tener acceso.

En definitiva, el sistema financiero tiene como función básica asignar eficazmente los recursos. Sin embargo, en la realidad esto no funciona como debiera, dado que la cifra de personas marginadas y excluidas social y financieramente continúa siendo inmensa. Son muchos los factores que dificultan el acceso a los servicios financieros para dichas personas, y por lo tanto, enfocar los microcréditos a los más desfavorecidos no sería suficiente. Es por ello que resulta imprescindible conocer estos factores en profundidad. De esta manera, se podrán diseñar posteriormente perfiles, una herramienta clave para decidir el sistema de ayuda más apropiado para cada individuo. En otras palabras, es necesario conocer el país, la cultura, las condiciones de vida, el entorno y otros factores que puedan tener relevancia en el resultado del sistema de ayuda elegido.

3.2. Entorno económico y sociocultural del público

Los programas de microcréditos se han implantado en su mayoría en países subdesarrollados o en vías de desarrollo. La estabilidad del país, que en la mayoría suele ser muy baja o nula, es importante a la hora de implantar un sistema de microcréditos, puesto que el impacto es inmediato debido a la fluctuación de los tipos de interés y los niveles de inflación del país. De este modo, un programa de microcréditos que se adapta a la realidad del país tiene más

posibilidades de tener éxito que uno que no lo consigue. Esta adaptabilidad no es siempre posible, puesto que requiere una estrategia y unas líneas de actuación determinadas para ellos. Por ello, en las regiones afectadas por la inestabilidad económica puede resultar complicado gestionar un sistema de microcréditos.

Como consecuencia, la pobreza es un problema que afecta de manera multidimensional, desde el punto de vista económico, cultural y político. Se necesita una solución que abarque todo el sistema, y las microfinanzas, no son capaces de llegar a todas estas dimensiones. Se puede reconocer entonces el microcrédito como una herramienta complementaria en la lucha contra la pobreza (Boza, Wood y Báez, 2007). Así mismo, como se comentaba anteriormente, la variedad de perfiles de personas que necesitan ayuda para escapar de la pobreza es muy grande, y para el buen funcionamiento del microcrédito se requiere un buen conocimiento del entorno que afecta a dichos prestatarios.

A nivel sociocultural, el papel de la mujer en estos países subdesarrollados suele ser considerado inferior y sus capacidades tienden a ser despreciadas. A.Goetz y R.Gupta (1996) realizaron un estudio para medir el grado de control que tiene la mujer beneficiaria del microcrédito sobre el dinero que les es prestado y sobre el dinero generado por la utilización del mismo. El crédito puede estar hecho y pensado para ayudar a la mujer pero, ¿qué porcentaje del crédito controla realmente la mujer? Las cosas no siempre son como parece.

Las personas no sólo necesitan crédito, también necesitan habilidades. El crédito es una ayuda necesaria para poner en práctica esas capacidades que poseen. Sin embargo, la figura del hombre en las culturas más pobres suele despreciar a la mujer, desconfiando de su capacidad. Este hecho de menospreciar a la mujer y sus conocimientos hace que los bancos pongan más problemas a las mujeres a la hora de acceder a un crédito. Por consiguiente, los microcréditos suelen estar más enfocados a las mujeres, y menos abiertos a satisfacer las necesidades monetarias de los hombres. Esto puede tener como consecuencia la mera utilización de la mujer por parte del hombre como una simple herramienta para conseguir dinero en efectivo mientras que la responsabilidad de pago recae sobre ella.

Cuando el microcrédito da resultado y las mujeres consiguen trabajar en el mercado y obtener ingresos, la sociedad cambia su percepción sobre ellas y las acepta en un nuevo estatus. Sin

embargo, cuando esto ocurre los hombres suelen sentirse ofendidos, al ver que una mujer está realizando un trabajo que no le pertenece (por el simple hecho de ser mujer), lo que dificulta enormemente la integración total de la mujer en la sociedad.

En el estudio de estos dos investigadores se preguntaba a las mujeres sobre el control en sus procesos de producción, mediante datos como ¿en qué actividad invierten, de dónde consiguen sacar los activos, quién lo lleva a cabo, cuánto cuestan, cómo se utilizan, dónde venden los productos terminados, a qué precio los venden, qué problemas surgen en el proceso productivo, quién es el principal usuario del préstamo en cuanto a control en el proceso y la gestión? Así, pudieron determinar varios niveles de control:

- Control total: control total del proceso productivo, incluido el proceso de venta.
- Control significativo: control sobre todos los aspectos productivos salvo la venta (con algunos productos como la venta de leche o la crianza de vacas se necesitan a los hombres para el proceso de compra y venta).
- Control parcial: pérdida de control sobre el proceso productivo.
- Control muy limitado: poca contribución en el proceso productivo (por ejemplo, limitarse a limpiar las verduras para que el hombre posteriormente las venda).
- Control nulo: las mujeres no participan nada en el proceso productivo (por ejemplo en actividades muy masculinas como carpintería, cultivo del maíz, etc.) y no tienen implicación alguna en la gestión. También incluye a mujeres que ni siquiera saben en qué invierten el dinero sus maridos.

Resultó que alrededor del 40% de las mujeres tenían un control total o significativo del préstamo, mientras que el 22% no pudieron dar detalles del uso del crédito, pues no eran ellas las que tomaban parte en el proceso productivo, ni estaban al tanto de en qué lo utilizaban sus maridos o cualquier otra figura masculina en su hogar. El porcentaje restante indicaron un control bastante limitado o ningún control.

La cuestión es que este fenómeno viene ocurriendo desde el comienzo del microcrédito. Varios estudios demuestran la presencia de la pérdida de control sobre el instrumento financiero. En 1986, Rahman realizó un estudio de 151 mujeres prestatarias del Banco Grameen, y se encontró con que el 77% conseguían controlar al menos tres cuartos del préstamo, mientras que un 12% lo

entregaba directamente a su marido u otros hombres de su hogar. En 1991, White investigó la situación de 140 beneficiarias de microcréditos en Bola, obteniendo como resultado que un 50% de las mujeres solicitaban el préstamo pero lo utilizaban sus maridos para realizar actividades masculinas.

Esto demuestra la importancia que tiene conocer el contexto que rodea a cada una de las solicitantes del microcrédito, pues puede significar el éxito o el fracaso de este sistema a la hora de conseguir sacarles de la situación de pobreza. Es cierto que a pesar de perder el control sobre el microcrédito, este puede ser devuelto y no suponer ningún riesgo de impago. Sin embargo, la eficacia de un programa basado en microcréditos no debería sustentarse esencialmente en el índice de devolución, sino en su capacidad para mejorar la vida de sus destinatarios. Cuando se antepone la rentabilidad a la capacidad de transformación social, se deja claro cuál es el principio que orienta el uso de los microcréditos por sus defensores (Gómez Gil, González Parada y Vieites, 2013).

En conclusión, el microcrédito no se puede considerar un instrumento con la capacidad suficiente como para solucionar todos los factores (financieros, económicos, culturales y políticos) que determinan la situación de pobreza. Estos varían en función del país, su estabilidad política y económica, su cultura, etc. En concreto, los países subdesarrollados se caracterizan por presentar situaciones que dificultan aun más la implantación de los microcréditos. Dichas situaciones a su vez varían en cada país, lo que implica una necesidad absoluta de su conocimiento por parte de la entidad prestamista para poder tomar una decisión correcta en cuanto al método más adecuado de ayuda en dicho país.

3.3. Eficacia del microcrédito a nivel internacional

Actualmente podemos ver la presencia del microcrédito en casi todos los países en vías de desarrollo y cada vez se adapta con mayor éxito a la situación social, económica, religiosa y política de cada comunidad. Basándose en el éxito del Banco Grameen, más de 45 países de todo el mundo han implementado este sistema de financiación. Hasta el momento, este sistema ha podido ayudar a 60 millones de personas, de las cuales casi la mitad se encuentran en situaciones de extrema pobreza (menos de un dólar al día).

Lo que es más, este sistema se concibe con carácter internacional, debido a que su principal objetivo es luchar contra la pobreza mundial y contribuir al desarrollo de los cinco continentes. Con este fin de paliar la pobreza global han sido muchas las cajas de ahorro y entidades de crédito las que se han organizado para ofrecer más oportunidades de crédito a la demanda local.

Se han formado sindicatos y federaciones como APRACA (Asociación de Crédito Agrícola de Asia y el Pacífico), AFRACA (Asociación Africana de Crédito Agrícola), COOCEC y SACCO (Unión de cooperativas y mutuales de ahorro y crédito). Diversas investigaciones demuestran que los solicitantes de dicho sistema de préstamos han conseguido incrementar sus ingresos un 12.9%.

Las microfinanzas se han convertido en una industria dedicada al aprovisionamiento de soluciones financieras para las personas en situación de pobreza en todo el mundo. Durante años esta financiación estaba más enfocada a pequeñas prestaciones (entre 50 y 500 dólares) para microempresarios. Sin embargo, hoy en día se considera que estas personas pobres necesitan más variedad de servicios financieros, véase cuentas de ahorro, seguros o fondos.

En el campo de las microfinanzas iniciaron actividades organizaciones no gubernamentales y bancos como el Banco Rakyat (Indonesia), la Fundación Karma-Sahak (Bangladesh), la Asociación Dominicana para el Desarrollo de la Mujer, la Unidad Desa (Indonesia), el Programa de Empresas Rurales (Kenya), la Fundación para la Promoción y Desarrollo de la Microempresa (PRODEM) y el Banco Solidario (BancoSol, Bolivia), entre otros (Pérez Sánchez, 2013). Todos estos observaron que los pobres podían realizar los pagos dentro del tiempo establecido con los nuevos tipos de préstamos. Por ejemplo, otorgar pequeños créditos sin colateral, cobrando intereses cada poco tiempo (en plazos muy frecuentes). Al ver que estos eran capaces de devolverlo, los servicios bancarios innovadores observaron un posible “nicho de mercado” que podía ser sostenible. De ahí que las microfinanzas hayan cambiado de manera significativa, pues han dejado de ser proyectos subsidiados para estimular el desarrollo de instituciones financieras especializadas en el mercado de bajos ingresos. Es precisamente ese “nicho de mercado” el que pretendemos estudiar con este trabajo, puesto que consideramos importante diferenciar los distintos “subgrupos” que puedan existir dentro del mismo nicho.

3.4. El Banco Grameen

Como se comentaba en párrafos anteriores, en el año 1976 el país en el que se fundaba la primera organización de microcréditos, el Banco Grameen, era Bangladesh. Dicha organización, conocida como “el Banco de los pueblos” o “el Banco de los pobres”, era fundada por Muhammad Yunus, un economista de la Universidad Vanderbilt que tras observar situaciones conmovedoras de extrema pobreza durante la hambruna de 1974 decidió dedicar a ello su proyecto de investigación. Años más tarde, dicho proyecto le llevaría a la obtención del premio Nobel de la Paz (2006). Ese mismo año alcanzaba las 2200 sucursales y 19000 empleados.

Lo que hizo que arrancaran todos estos años de ayuda a los más desfavorecidos fue el sueño de Yunus de erradicar totalmente la pobreza en el mundo. Antes enseñaba elegantes teorías económicas en la universidad, mientras veía que la gente se moría de hambre en las calles. “¿Por qué personas que trabajan doce horas al día, siete días a la semana, no tienen nada que comer? Decidí que serían los propios pobres quienes fuesen mis profesores. Entonces comencé a estudiarles y preguntarles por sus vidas.” Y así, se fundó el Grameen Bank: *banco para y de los pobres*.

Durante décadas, la historia de Yunus ha dado lugar a una serie de éxitos y fracasos, lo que demuestra que este sistema bancario no siempre es adecuado. En otras palabras, el método de erradicación de la pobreza de Yunus requiere cierta afinación en su implementación. Se dice que este sistema era realmente efectivo (hasta 2006), ya que el 98,85% de los créditos concedidos eran devueltos, pero como decíamos antes, un buen programa de microcréditos no debería centrarse esencialmente en el índice de devolución, sino en su capacidad para mejorar la vida de sus destinatarios.

Actualmente el papel principal del Banco Grameen es proporcionar microcréditos, en su gran mayoría a mujeres, por lo que se comentaba en apartados anteriores. Consiste en la formación de grupos de cinco individuos reciben dinero en préstamo exigiéndoles muy pocos requisitos, con la condición de que el grupo entero debe poder devolver el crédito y en caso de que uno de ellos no lo consiga, el grupo pierde la posibilidad de recibir nuevos créditos. Con esto consiguen un incentivo económico para todo el grupo, de manera que actúen de forma responsable y solidaria con el grupo y así, el banco resulte económicamente viable.

Este sistema grupal resulta útil para aquellas personas que necesitan el apoyo y la motivación que requiere este método de financiación, y que por diversas razones no cuentan con el de sus familiares, convirtiéndose dicho grupo en una pieza clave en su progreso hacia la obtención de la autonomía. En efecto, como se verá más adelante, las mujeres valoran tanto el poder pertenecer a un grupo social fuera del entorno doméstico, que repercute directamente en el grado de implicación en el microcrédito. A veces no es tanta la necesidad absoluta del crédito, sino la de pertenecer a un grupo y sentirse parte de algo.

Como se comentaba en párrafos anteriores, la definición del microcrédito ha ido evolucionando durante los años. A causa de las distintas acepciones del término “microcrédito” a lo largo de la historia, el propio Banco Grameen en 2011 establecía unas pautas para saber distinguir entre las variantes, algo realmente importante para formular las políticas correctas y diseñar las instituciones y metodologías apropiadas. Por ello, en lugar de hablar de simples microcréditos, debemos especificar a qué categoría nos referimos. Grameen (2011) propone la siguiente clasificación:

- Un microcrédito tradicional e informal: un préstamo de familiares y allegados, un crédito de consumo en un mercado informal, una casa de empeños.
- Un microcrédito basado en grupos tradicionales informales: grupos como Tontin, Su Su, ROSCA⁴.
- Un microcrédito basado en actividades mediante bancos convencionales o especializados: un crédito de agricultura, crédito de ganado, pescado, telas.
- Créditos rurales mediante bancos especializados.
- Microcréditos cooperativos: unión de créditos, asociaciones de ahorro y préstamo, bancos de ahorro.
- Microcréditos de consumidor.
- Microcréditos basados en una asociación entre un banco y una ONG.
- Créditos Grameen: estos créditos se caracterizan por los siguientes aspectos:

⁴ Para más información consultar el sitio www.grameen.com

- Promueve el crédito como *un derecho humano*.
- Su misión es la de ayudar a *familias pobres* para que puedan acabar saliendo de la pobreza por sus propios medios. Su público objetivo son las personas pobres, en especial las mujeres.
- No se basa en ninguna *garantía* o *aval*, sino en la *confianza*.
- Se ofrece con el objetivo de crear *autoempleo* para dar la posibilidad a estos pobres de realizar su propia actividad y poder obtener ingresos por ella.
- Rechaza la ideología de los bancos convencionales que excluye de su público objetivo a los pobres por ‘no ser clientes que merezcan la pena entregar un crédito’.
- Proporciona un servicio *a domicilio*, pues su ideología se fundamenta en que las personas no deben acudir al banco, sino debe ser el banco quien acuda a ayudarles a ellas.
- Requiere una condición: para que una persona pueda obtener un crédito, debe unirse a un *grupo de prestatarios*.
- Los préstamos se pueden recibir continuamente: sólo es necesario haber devuelto el préstamo anterior para poder obtener el siguiente.
- Todos los préstamos han de ser pagados dentro del *periodo establecido de entrega* (entre una o dos semanas).
- Un prestatario puede recibir más de un préstamo simultáneamente.
- Todos los créditos van acompañados de *programas de ahorro* para los prestatarios, tanto obligatorios como voluntarios.
- Por norma, estos préstamos son repartidos por *organizaciones sin ánimo de lucro* o instituciones pertenecientes principalmente por prestatarios, lo que hace que desaparezcan los altos intereses de organizaciones distintas a estas.

Ante el comentario que hacían algunos banqueros a Yunus, “los pobres no merecen la pena para los negocios de crédito”, él respondía “¿cómo lo sabéis si nunca lo habéis probado? ¿A lo mejor son los bancos los que no merecen la pena para las personas?”. Después, añadía que la tasa de

impago en este sistema era de un 1%, “un logro” para unas personas que no han trabajado nunca antes con dinero. Una vez más, olvidaba el objetivo principal del instrumento: su capacidad para mejorar la vida de sus destinatarios.

De acuerdo con Lacalle, Yunus buscaba a la persona más desfavorecida: mendigos, analfabetos y viudas. De esta manera, el economista describe al usuario Grameen idóneo como una mujer de Bangladesh (94% de los prestatarios son mujeres) que nunca antes ha tenido acceso al dinero y durante toda su vida, su padre y marido le han inculcado que no sirve para nada. Dicha mujer, con el microcrédito logrará comprar un activo que le permita generar ingresos inmediatamente (como algodón, tejidos o materias primas o animales que produzcan alimentos para vender). Tendrá que repagar el pequeño crédito en pequeños periodos de una o dos semanas, hasta que consiga ser autosuficiente. Posteriormente, si así lo desea, tendrá la posibilidad de obtener un nuevo crédito de una cantidad mayor. De cualquier manera, esta mujer dejará de ser pobre (Jolis, 1996).

Ejemplo 1. Mujer prestataria de un microcrédito Grameen

Hajeera Begum, una mujer que provenía de una familia pobre, fue casada con un ciego que no exigía dinero a cambio. Tanto su familia como su marido le repetían innumerables veces que no servía para nada. Hajeera, al oír hablar de los microcréditos Grameen, se lo comentó a su marido, quien le amenazó con divorciarse de ella si se lo ocurría solicitarlo. Sin embargo, decidió seguir sus instintos y cuando llegó a casa con un cordero que había adquirido con el dinero que le habían prestado, la familia y el marido se alegraron tanto que decidieron apoyarla al máximo. Esta familia ahora come tres veces al día, y los hijos han podido ir al colegio y a la universidad.

En el **Ejemplo 1** se relata la historia de una mujer prestataria de los microcréditos Grameen. En ella se aprecia una reacción primaria del marido que precisamente es muy común, ya que, como se veía en apartados anteriores, en los entornos donde más abunda la pobreza extrema siguen sin tener muy en cuenta a la mujer, lo que supone cierta amenaza al orgullo del marido. Aun así, algunos estudios realizados por el propio Grameen dan constancia de que cuando una mujer se une a un banco Grameen, su marido empieza a mostrar más cariño y más respeto hacia su mujer. Sin embargo, a menudo lo que ocurre es que el marido acepta el ingreso de su mujer en el banco,

con el objetivo de que sea ella la que obtenga ingresos y los traiga a casa únicamente para entregárselos a su marido, en lugar de utilizarlos para poder alimentar a sus hijos, sacar adelante su negocio y conseguir el objetivo de llegar a ser autosuficientes y no depender de ningún tipo de crédito. Una vez más, se puede decir que el riesgo de pérdida de control sobre el crédito está presente en todos sus entornos, y es por ello que los bancos solidarios han de conocer cada situación con antelación.

A pesar de las numerosas evidencias que demuestran la propensión al fracaso causada por la falta de conocimiento del entorno de la persona prestataria, Grameen declara repetidas veces que las únicas condiciones para obtener un microcrédito son el ser pobre (sin recursos) y entender las normas de funcionamiento de los microcréditos Grameen. Pero, ¿es realmente un pequeño préstamo como éste lo que todos los pobres necesitan? Diversos estudios realizados por el Banco Mundial indican que en cinco años, alrededor de la mitad de prestatarios Grameen consiguen superar la barrera de la pobreza, mientras que un cuarto de ellos sigue rondando la línea de la miseria. Es ese 25% el que preocupa a Yunus, quien explica que los problemas surgen a partir de la falta de estructura social y de la exclusión social de ese porcentaje. Y es que resulta imprescindible recapacitar y ver, que no sólo es necesario ser pobre para necesitar un microcrédito, sino que se necesitan reunir otras características que indiquen que efectivamente, es esa la vía de ayuda más adecuada para mejorar su situación, y no otra. Por eso se ha de seguir la buena costumbre con la que empezó Yunus en sus primeros préstamos: conocer a los pobres uno a uno, y estudiar su entorno, sus capacidades y sobretodo, sus necesidades más grandes.

No todos consiguen salir de la trampa de la penuria. Un microcrédito debe ser una manera de abrirles paso para que con esfuerzo y dedicación, consigan saltar esa barrera de la pobreza. Los créditos Grameen parten de una premisa: los pobres tienen cantidad de habilidades que permanecen inutilizadas por falta de recursos. “Todos los seres humanos tienen una habilidad innata: la capacidad de supervivencia. El simple hecho de que los pobres estén vivos es una prueba de esa habilidad. No necesitan que les enseñemos a sobrevivir, pues eso ya lo saben hacer. Un microcrédito debe ser la herramienta para poder poner en práctica las habilidades que ya poseen (...) La pobreza no es un problema personal causado por vaguería ni falta de inteligencia, sino un problema estructural: la falta de dinero”, dice Yunus (Jolis, 1996).

Por ello no es aconsejable concederles todo sino únicamente aquello que no puedan conseguir por sus propios medios. Aquello que les permita poner en práctica los dones que les han sido dados. La pobreza cubre a las personas de una corteza gruesa que les crea una imagen de personas inútiles y sin iniciativas. Pero si se les da un crédito, volverán lentamente a la vida. El crédito es la llave que abre la puerta a su humanidad (Yunus, 1997).

En definitiva, las personas no son pobres por no tener habilidades suficientes, sino por las circunstancias que le rodean. Diversas críticas a Yunus por parte de agencias de ayuda tradicional declaran que lo que mantiene atrapados a los pobres son las políticas y prestaciones gubernamentales inadecuadas. “Los microcréditos no son lo que va a traer agua, cuidados sanitarios y educación a las comunidades desesperadas”, dicen. “El éxito de los microcréditos está distrayendo a los gobiernos de realizar sus responsabilidades”. Sin embargo, Yunus se defiende alegando que muchas de esas agencias lo que intentan es hacer tolerable la pobreza, en lugar de eliminarla (Jolis, 1996).

Por tanto, otro tema importante para poder acabar con la pobreza, es la necesidad de hacer los cambios apropiados en las instituciones y políticas que les rodean, y crear otras nuevas que favorezcan su inclusión social. No obstante, si cada persona tiene una habilidad distinta, si cada persona necesita unos recursos determinados, si cada persona requiere una atención específica... ¿cómo es posible conocer qué cambios se deben hacer para ayudar a cada una? ¿Cómo se puede dar con la solución para sacar de la situación de pobreza a cada una de ellas? Para poder entender a una persona, es necesario conocer el entorno, las circunstancias en las que vive y al individuo en sí. Es decir, las razones que dan el porqué a su situación de pobreza. De este modo, si cada caso es estudiado, meditado y pensado, será posible desarrollar el plan necesario para sacarles de esa difícil situación, para que de ahí en adelante, sean capaces de vivir, y no tengan que sobrevivir.

En la Cumbre Mundial del Microcrédito en el año 2011, la noticia que comunicaban hacía referencia a la cifra que alcanzarían en el año 2015, teniendo como objetivo llegar a 175 millones de familias en el mundo para que disfrutaran de la ayuda de este sistema bancario. Sin embargo, por todo lo mencionado, es probable que esa no sea la meta más adecuada para comunicar. Una meta que tendría más sentido sería la de enfocar sus recursos a lograr conocer a un determinado número de personas, con el objetivo de estudiar cuál sería la mejor manera de sacarles de la

pobreza extrema. La mera caridad no ayuda a terminar con la pobreza: únicamente contribuye a que la pobreza continúe, puesto que sigue dependiendo de la caridad e impide a las personas sin recursos romper la barrera de la pobreza. Lanzar energía y creatividad a cada ser humano es la respuesta a la pobreza. Cualquier ayuda innecesaria es un obstáculo para el desarrollo (María Montessori, 1940).

A día de hoy, son muchas las instituciones y organizaciones no gubernamentales las que invierten la totalidad de sus recursos en mejorar la calidad de vida de los pobres. Pese a ello, sigue habiendo un 40% de la población mundial que vive en una situación miserable, lo que indica que dichos recursos no están siendo utilizados en su mejor medida. En el apartado siguiente, se presenta el caso de una fundación que colabora con personas sin recursos en El Salvador, la cual desea afinar el enfoque de sus programas. En concreto, se pretende estudiar la eficiencia que presenta a la hora de seleccionar a las personas beneficiarias de su programa de microcréditos.

4. FUNDACIÓN CINDE

Para realizar el análisis clúster que nos permita obtener los resultados a esta investigación, se han utilizado los datos de un programa que actualmente concede microcréditos en El Salvador, además de muchas otras actividades y ayudas a los más necesitados. La Fundación CINDE es la que se encarga de llevar a cabo este programa, y la que ha contribuido en la realización de este proyecto. A continuación se presenta la organización, sus programas y los colaboradores que hacen posible este sistema de ayuda a la pobreza. Al mismo tiempo, se hace hincapié en la importancia que tienen la honestidad y la transparencia en una ONG para que ésta sea realmente efectiva y cuente con el apoyo y la confianza de sus donantes.

4.1. Orígenes de la fundación

La Asociación Fe y Alegría nació en 1955 en un barrio marginal de Caracas de la mano de José María Vélaz, S.J, un sacerdote que decidió confiar en la posibilidad de poner remedio a la falta de oportunidades de educación que tenían los habitantes de dicho poblado. Gracias al constante apoyo de comunidades religiosas vecinas, la asociación fue creciendo durante los años haciendo posible esta ayuda a los sectores más vulnerables de la sociedad hasta tal punto de alcanzar su presencia en 18 países: 17 en Latinoamérica y 1 en África. Además, cuenta con un fuerte apoyo en nuestro país a través de la fundación Entreculturas⁵.

En el año 1989 se creaba en El Salvador, bajo la protección de la Asociación Fe y Alegría la organización española sin ánimo de lucro, Fundación CINDE (Centros Infantiles de Desarrollo), con el objetivo principal de desarrollar programas educativos para niños y jóvenes en riesgo de exclusión y programas socioeconómicos para mujeres del sector informal.

La realidad que desgraciadamente marca este país es una tremenda pobreza: el analfabetismo de los habitantes, la lucha por el inexistente empleo, la dura desnutrición infantil, la falta de asistencia médica y de apoyo institucional, el continuo rechazo de ayudas económicas... Todo esto perjudica gravemente a las mujeres salvadoreñas, puesto que para poder mantener a sus

⁵ Para más información consultar el sitio www.feyalegria.org

familias, estas deben salir a la calle y realizar ventas completamente precarias, siempre acompañadas de sus hijos que no pueden asistir a la escuela por falta de recursos.

Dicha falta de recursos es lo que determina la situación de las personas de por vida, puesto que desde el momento en que nacen se ven sometidos a una lucha por sobrevivir que pocas veces logra cambiar de rumbo. Una lucha por sobrevivir en todos sus sentidos. Véase, la falta de educación conlleva que para una mujer resulten difíciles situaciones que, de haber sido educadas como es debido, no supondrían un impedimento (la manera en la que debe alimentar a su bebé, cómo cuidar su higiene para prevenir enfermedades, etc.). A menudo, no disponen del dinero necesario para ello, no cuentan con el apoyo de familiares o amigos, no se encuentran motivadas para ejercer de madre, no saben enseñar a sus hijos...por lo tanto, hay mucho recorrido a la hora de ayudar a estas madres, pero es necesario tener conocimiento de todo lo que influye en estas situaciones.

Por una parte, puede ser que una mujer haya sido educada y tenga los conocimientos necesarios para ejercer de madre, pero sin embargo no disponga de los recursos monetarios necesarios para poder llevarlos a cabo: un microcrédito sería una vía a estudiar como posible ayuda. Por otra parte, puede darse el caso en que la mujer disponga de ese dinero, pero no haya sido educada y no sepa como emplearlo: un sistema de educación apropiado probablemente le permita desarrollar las capacidades que, junto con el dinero del que dispone, le ayuden en un futuro a saltar la barrera de la pobreza. No es nada infrecuente que una mujer esté totalmente sometida a las órdenes de su marido, sea maltratada y tenga consecuencias psicológicas que le impidan trabajar o cuidar a sus hijos: se debería plantear una ayuda psicológica por parte de profesionales mientras se recupera y su hijo ser apadrinado hasta que la mujer recuperara las condiciones para hacerse nuevamente cargo de él.

En vista de la situación en El Salvador, Marisa de Martínez, directora de la Asociación, junto con el padre Joaquín López y López, S.J (víctima del asesinato de seis jesuitas en la UCA), fueron los que abrieron el primer Centro Infantil de Desarrollo en la ciudad salvadoreña de Soyapongo, seguido de la apertura de otros dos centros: uno en 1991 en el municipio de Mejicanos y otro en 1995 en Zacambil (un núcleo urbano en el mismo municipio). Estos centros educativos acogieron a niños de hasta 6 años, y les dieron las primeras pautas educativas que les ayudarían a salir adelante cuando fueran mayores. A pesar de la gran ayuda que esto suponía para las

familias (puesto que los niños podían aprender cosas nuevas mientras los padres hacían sus labores), se dieron cuenta de que una vez cumplidos los 6 años, estos niños que habían empezado su formación abandonaban los centros e ingresaban en la escuela pública, perdiendo el contacto absoluto con ellos y sus familias.

Algunos se aferraban a lo aprendido durante sus primeros años de vida, pero otros se desviaban del camino que la fundación les había inculcado, debido a las nuevas condiciones de vida que experimentaban en la nueva escuela. Por ello, en 1994 CINDE consideró que era importante crear un programa que atendiera a las nuevas necesidades de esos niños, que afectarían a toda la familia: el Programa de Refuerzo Escolar, que ofrecía a los niños un lugar donde recibir apoyo escolar y poder llevar a cabo sus tareas en un ambiente adecuado para ellos.

Esta adaptación a sus necesidades tuvo como resultado un gran número de niños escolarizados y preparados para comenzar su posterior formación superior. Fue entonces cuando la Fundación inició el programa de Becas de Bachillerato y Universidad, para aquellos chicos que deseaban seguir estudiando pero que sin embargo no tenían suficientes recursos para ello. Al mismo tiempo observaron que la cultura del país se caracterizaba por la violencia por parte de los padres hacia sus hijos, lo que hizo que fuera necesaria la creación de un programa de Escuela de Madres y Padres, con el objetivo de reducir los niveles de violencia intrafamiliar.

Como podemos ver, el dinero no es la solución a todos los problemas. Unos necesitan educación, otros acompañamiento, otros una oportunidad de aprender a vivir sin malos tratos. Fue la experiencia del día a día y el esfuerzo por conocerles lo que les fue dando pistas sobre qué camino seguir para acabar con esa situación distinguida por la escasez, la miseria y la penuria. Sin embargo, sí que vieron que había casos en los que una pequeña aportación de dinero podía ser trascendental en la vida de una persona. Por ello se pusieron en marcha proyectos de carácter socioeconómicos para mujeres, entre los que destacan los talleres artesanales, los bancos de ahorro y préstamo y los grupos de apoyo, los cuales se fueron consolidando hasta ser conocido como el Programa de Mujeres Constructoras de Alternativas en el año 2006 (Ver anexo D).

Como consecuencia de los numerosos programas en funcionamiento, en el año 2003 se optó por constituir la Fundación CINDE, de manera que se desligaba jurídicamente de la Asociación Fe y

Alegría. Tres años más tarde, su principal apoyo, la Fundación Bernard Van Leer, se retiraba de Latinoamérica, perdiendo con ello su importante ayuda. Fue en ese momento cuando se constituyó en España esta fundación, gracias a un grupo de amigos que por asuntos de negocios coincidieron con esta fundación y pudieron observar la realidad que vivían aquellas personas y decidir colaborar con la misma. Su objetivo consiste en recoger y canalizar fondos para sostener los programas existentes en El Salvador, además de dar a conocer en España el trabajo que desarrolla la Fundación CINDE en dicho país.

Como se ha podido comprobar, la fundación se caracteriza por una constante adaptación a las necesidades de las familias salvadoreñas. Esa incesante observación hacia los cambios en el entorno y la completa dedicación a servir en lo que fuera necesario es lo que hace que sus programas continúen mejorando vidas. A continuación se presentan los aspectos más característicos del entorno del país que hacen que sean necesarios los programas que lleva a cabo la organización.

4.2. Contexto socioeconómico

Los actuales programas de la fundación se desarrollan fundamentalmente en los municipios de Mejicanos y de Soyapango. Por un lado, el municipio de Mejicanos está formado por 22 km² y una población de alrededor de 158.500 habitantes⁶. En el ámbito económico, se centra especialmente en servicios y comercios pequeños. Se encuentra en la posición septagesimooctava en el mapa de Pobreza Extrema Baja (Ver Anexo II) y se considera uno de los municipios más violentos del país. Por otro lado, el municipio de Soyapango alcanza los 29 km² y una población de 271.000 habitantes. Éste se caracteriza por su actividad comercial que, como indica la alcaldía municipal, está compuesta del 50% de las industrias existentes en el país, pudiéndose destacar las fábricas de productos alimenticios, licores, gaseosas y refrescos, prendas de vestir, artículos de cuero, muebles, papel, cartón, cosméticos y lámparas entre otros.

En el ámbito del comercio local existen también farmacias, tiendas, ferreterías y almacenes varios. Al igual que Mejicanos, este municipio se caracteriza por tener elevados índices de

⁶ Para más información consultar el sitio <http://www.digestyc.gob.sv/> donde se encuentra la Encuesta de Hogares de Propósitos Múltiples de Dirección General de Estadísticas y Censos (DIGESTYC).

violencia (situándose entre los diez municipios más violentos del país) y delincuencia (robos a mano armada, tráfico de drogas, etc.).

Tras analizar los datos del censo de 2011 del Salvador, facilitado por CINDE, se han podido sacar algunas conclusiones que permiten entender mejor las condiciones bajo las que viven las mujeres salvadoreñas que participan en algún programa de la fundación. Para conocer en profundidad su estado actual, se recogieron datos de 256 mujeres.

De las mujeres encuestadas, el 37.5% proceden de Soyapongo, el 31.6% de Mejicanos y el 30.9% de Zacamil. El 67% se trata de mujeres de entre 21 y 35 años (concentrándose la mayoría entre 26 y 30 años). En el ámbito de la vivienda, la mujer CINDE se caracteriza por vivir en una casa independiente (59%) o en mesón (12%). La mayor parte de sus casas están construidas de concreto mixto (84.4%) o lámina (8.2%) y los techos de fibrocemento o metálica. Dentro de su hogar habitan entre 4 y 5 personas (48%) y la tenencia de la propiedad tiende a ser alquilada (45.3%) o propia (27.3%).

En cuanto a los servicios básicos, la mayoría tiene acceso en su hogar a electricidad (94%), cañerías de agua (76%) y servicios de inodoro (70%). En el ámbito de la salud, con mayor frecuencia la mujer CINDE padece enfermedades respiratorias (54.7%) y digestivas (7.4%). Un 12% acude al Hospital MSPAS y un 68% a la Unidad de Salud del mismo hospital. Únicamente un 14% de las mujeres tiene algún familiar trabajando en el extranjero que les envía ayudas económicas cada mes o cada quincena (hablamos de ayudas de entre 60 y 100 dólares).

La mujer CINDE sabe leer y escribir (90.6%) puesto que la mayoría (82%) asistió en su día a la escuela. Sin embargo, el 54.3% abandonó los estudios entre los 15 y los 20 años (durante la educación primaria o bachillerato). Su estado conyugal es en general acompañada (40.2%) o soltera (22.7%). Tienen una media de 2 hijos que viven con ellas, y la gran mayoría (80%) afirma que no desea concebir más debido a las condiciones en que se encuentran. De todas estas mujeres, un 11.7 % afirma haber sufrido violencia física y psicológica durante el último año (la mayoría en su propia casa, o en el trabajo).

En cuanto al empleo, un 56% son mujeres vendedoras desde su niñez (la mitad ventas fijas y la mitad ambulantes) de las que sólo 32 cotizan en la Seguridad Social (un 12.5%). Su negocio es

propio en un 33.6% y compartido en un 8.2%. Generalmente venden comida preparada, golosinas, ropa o frutas y verduras. Sólo un 20% tiene acceso a algún tipo de crédito, la mayoría por medio de cooperativas o prestamistas. En cuanto al salario diario, el 46% rondan entre los 4 y 8 dólares al día, y en algún caso recibe ayudas de su cónyuge (49%) o padres (18%) para hacer frente a los gastos del hogar. Por último, sólo un 7% participa en una asociación de mujeres, por lo que percibimos una baja participación política.

Estudiado el contexto socioeconómico que rodeaba a las mujeres en El Salvador, se comenzó a profundizar en las conversaciones con ellas y tras un largo proceso de adaptación, CINDE decidió enfocar un programa de microcréditos a unas mujeres en concreto, como se verá a continuación. También se presenta el perfil de la mujer prestataria de los microcréditos CINDE, con el objetivo de conocer el método de selección que utiliza la fundación actualmente. De esta manera, con el posterior análisis, se podrá conocer si esta organización está invirtiendo sus recursos eficientemente, o si por el contrario necesita añadir nuevos requisitos en su manera de seleccionar a las participantes.

4.3. El perfil de las mujeres que participan en programas de microcréditos

Las mujeres necesitan motivación, ánimo y acompañamiento a la hora de buscar alternativas socioeconómicas que mejoren sus condiciones de vida. Antes de comenzar con el análisis, es interesante y necesario conocer cómo nace la idea de las ayudas de crédito y su desarrollo y puesta en marcha, a demás de entender cómo son las mismas mujeres las que consiguen sacar adelante el propio programa, convirtiéndose en mujeres constructoras de alternativas.

Poco después de los inicios de CINDE con sus primeros programas, los Centros Infantiles permitieron ir descubriendo la situación de exclusión, abuso y falta de oportunidades en la que se encontraban las mujeres. Una vez establecida una relación de confianza con ellas, fueron compartiendo progresivamente sus situaciones personales, descubriendo que gran parte de ellas eran madres solteras que no contaban con ningún apoyo para enfrentarse a la crianza y educación de sus hijos/as ni a las consecuencias psicosociales que esto provocaba en las dinámicas familiares y comunitarias, llegando a la conclusión de que no estaban solas en la vida ante una

misma problemática. Al mismo tiempo, el contacto con los niños permitió perfilar las características del colectivo, donde eran frecuentes las situaciones de abuso y el maltrato.

“Todo eso fue lo que ayudó a que fuéramos inventando nuevos programas. Caímos en la cuenta de que no podíamos trabajar con los niños sin tener una injerencia en sus madres”

(Marisa de Martínez, Directora Ejecutiva de CINDE)

De esta manera se iniciaron pequeños círculos de mujeres donde reflexionaban sobre sus vidas y donde ellas mismas construían conocimiento. Los grupos estaban enfocados hacia discusiones sobre sus realidades, con diversidad de preguntas que causaban diferentes reacciones en ellas. Las mismas mujeres empezaron a abrirse, a compartir sus experiencias de vida con otras mujeres, y a ver los resultados de sus acciones y conductas. Así pues, comenzaron a reconocerse y a construir lazos de apoyo entre ellas.

Dentro de las conversaciones que mantenían con las mujeres, surgían de forma recurrente sus inquietudes ante la dependencia hacia los prestamistas para poder invertir en sus ventas. Esto es, al tratarse de trabajadoras del sector informal, no tienen acceso a los cauces formales de crédito. Las mujeres hacían alusión a los altos intereses que se les exigía, característicos de los bancos ordinarios, y a las dificultades que se les presentaban para obtener un crédito por el simple hecho de ser una mujer. Esta situación les llevó a gestionar desde la Fundación CINDE la posibilidad de conseguir un fondo para préstamos a mujeres y se fue ideando de manera colectiva cómo se iba a materializar esta nueva iniciativa. Ellas mismas pusieron las normas, los límites de cantidades, los tiempos de pago, los perfiles de las responsables de pago para cada grupo, etc., lo que inicialmente, demostraba un claro interés por involucrarse en su logro.

Cabe destacar que en los inicios del proyecto no había personal específico para el mismo y era la directora de CINDE quién daba seguimiento a los préstamos a través de reuniones quincenales con los tres grupos que comenzaron. Es en estas reuniones donde se iban construyendo aprendizajes de forma colectiva y donde se comenzaban a diseñar los ciclos de préstamo, el refinanciamiento y los ahorros programados y voluntarios. Con todas las situaciones que se iban presentando dentro de los Bancos Solidarios, las mujeres fueron ideando nuevas estrategias.

Durante varios años el programa estuvo enfocado únicamente en los trámites de pagos, en otorgar préstamos y darles seguimiento. En el año 2006, se contrata la primera Coordinadora del programa “Mujeres Constructoras de Alternativas”, comenzando así su crecimiento y expansión, tanto en el número de mujeres beneficiarias como en la variedad e integralidad de sus talleres y formaciones.

En este tiempo no se contaba con la financiación suficiente para ofrecer una gran variedad de talleres a sus integrantes. Se contaba con algunas capacitaciones puntuales, pero insuficientes, ya que las mujeres no llegaban a poner en práctica lo aprendido, no se les lograba dar seguimiento necesario ni se conseguía una atención integral más allá de la capacitación técnica.

No es hasta el año 2009, con el apoyo de la Fundación “la Caixa”, cuando el proyecto “Mujeres Constructoras de Alternativas” recibe el verdadero impulso. Crece significativamente el número de Bancos Solidarios, aumenta el número de participantes y comienzan a ofrecerse talleres de formación para la producción y comercialización de bienes y servicios. Esto ayuda enormemente a crear conciencia de trabajo en equipo, a percibir el proyecto como un proceso y no como simples acciones separadas y, en definitiva, a conseguir resultados sostenibles en el tiempo.

En octubre 2010 se logra la constitución de una cooperativa formada por 61 mujeres integrantes de los Bancos Solidarios de la Asociación CINDE. De esta manera, la metodología de los Bancos Solidarios comienza a orientarse hacia la formación y preparación de las mujeres para que, después de pasar por todas las fases necesarias, se integren en la Cooperativa de Ahorro y Crédito.

En el transcurso del crecimiento de los Bancos Solidarios, se vio la necesidad de contar con personal preparado que estuviera aún más cerca de las mujeres. Es entonces cuando, en la segunda fase del programa financiado por la Fundación “la Caixa”, se crea el perfil de Promotora de Bancos Solidarios, mujeres líderes de grupo, que tras una formación previa se hacen cargo de dar seguimiento a los bancos solidarios de su zona. Esto significaba una clara delegación del importante trabajo que supone el seguimiento constante de cada mujer.

“Antes no teníamos a alguien a quién preguntarle cuándo teníamos reunión, cuándo nos van a dar otra capacitación... Venían una vez al mes o cuando terminábamos el ciclo en dos meses y no la mirábamos en todo este tiempo. En cambio hoy, estoy aquí. Cualquier duda me buscan, las veo todos los días aquí en el CINDE. Si pierden el número del papelito del número de cuenta, siempre estoy pendiente de darles. Estoy pendiente de ellas”

(Antonia Medina, Promotora de los Bancos Solidarios, Soyapango)

De la misión de luchar contra los mecanismos que reproducen los círculos de pobreza en estos colectivos, se materializa el Programa “Mujeres Constructoras de Alternativas” como un programa necesario para poder trabajar de una forma integral en estas comunidades. Este programa actualmente cuenta con alternativas de desarrollo socioeconómico para mujeres trabajadoras del sector informal, incluyendo alternativas de ahorro y préstamo solidarias, capacitaciones laborales y apoyo psicosocial.

Para estas mujeres (y sus maridos en su caso) la Fundación CINDE también ofrece el programa Escuela de Madres y Padres (para los padres de los niños que están involucrados en los programas de educación). Gracias a los microcréditos, surge la oportunidad para que tenga lugar la solidaridad entre ellas, la comprensión mutua, el acompañamiento y el apoyo moral entre sí, para que se sientan acompañadas en todo momento y aprendan a motivarse las unas a las otras para mejorar sus condiciones de vida.

Actualmente los programas de microcréditos están dirigidos a aquellas mujeres cuya situación es complicada por varias razones: tienen una familia que sacar adelante (muchas veces han de sostener la familia ellas solas), no tienen un empleo formal (únicamente consiguen ingresar pequeñas cantidades de dinero por las ventas ambulantes que realizan por la ciudad), son analfabetas o no han conseguido terminar la educación primaria, habitan en casas extremadamente pequeñas en condiciones precarias (a menudo ni si quiera poseen esa pequeña vivienda y tienen que destinar esos pequeños ingresos a pagar el alquiler). En comparación con Yunus y Lacalle, CINDE no se centra únicamente en atender a los desfavorecidos, sino que trata de hacer una búsqueda más concisa de las mujeres que más pueden necesitar la ayuda de un microcrédito, y por ello dedica un tiempo considerable en conocer bien a las mujeres candidatas.

La Fundación sigue unos criterios determinados para detectar a la mujer (según su entorno y situación) que necesita su ayuda en términos financieros. Gracias a la colaboración de CINDE, se ha podido tener conocimiento de estos. “El objetivo es conocer, analizar y sociabilizar los factores principales en la reproducción de la pobreza de las mujeres urbanas que participan en los programas de la Asociación CINDE”, indicaba la coordinadora de proyectos en uno de los encuentros (2013). En otras palabras, pretenden estudiar el entorno y las características y circunstancias de cada mujer, con el objetivo de desarrollar un programa que ayude al mayor número de afectadas posible, y así poder ir reduciendo el nivel de pobreza en esta zona. Para ello se apoyan en cuestiones como cuáles son los factores principales por los cuales las mujeres pobres urbanas pueden volverse reproductoras del círculo de pobreza y exclusión, cómo influye en la reproducción de la pobreza la asignación de roles con base en el género, cuál es el papel y el lugar que han asumido en la sociedad las mujeres pobres urbanas y qué estrategias de supervivencia utilizan dichas mujeres.

La concesión de microcréditos supone en conjunto una gran cantidad de dinero que, como en cualquier caso sea cual sea su finalidad, cuesta un gran esfuerzo recaudarlo. Por lo tanto cualquier organización, individual u órgano que decide llevar este instrumento financiero a cabo, ha de establecer una serie de pautas que indiquen de manera muy precisa a quién va dirigido ese programa de ayuda, y asegurarse de que ésta es la más adecuada para ayudar a salir de la pobreza. CINDE nos ha facilitado la ficha técnica que han elaborado para detectar a la mujer que necesita su ayuda.

- En primer lugar se estudia la procedencia geográfica de la persona y su edad. Se utilizan datos básicos para la elaboración del perfil general de las mujeres encuestadas, y se pretende responder a las preguntas: ¿Dónde vive? Y ¿cuántos años tiene la mujer CINDE?
- Se analiza la calidad de las viviendas de las mujeres encuestadas, las condiciones materiales de la casa y el tipo de tenencia de la misma. Se pretende responder a la pregunta de ¿cómo es la casa en la que vive la mujer CINDE?
- Se estudian las condiciones de vida objetivas de las encuestadas, teniendo como medidores los servicios básicos de sus viviendas. Se pretende responder a la pregunta de ¿cómo obtiene los servicios básicos la mujer CINDE?

- Se recoge información sobre los servicios de salud de las encuestadas. Se pretende responder a las preguntas ¿cuáles son las enfermedades más frecuentes en la mujer CINDE? Y ¿cómo resuelve esta sus problemas de salud?
- Se estudia si las encuestadas reciben algún tipo de apoyo económico desde el exterior y dado el caso, la frecuencia con que lo reciben y en qué cantidad. Se pretende responder a la pregunta de ¿recibe remesas la mujer CINDE? Y en su caso, ¿cuánto y con qué frecuencia lo recibe?
- Se recoge información acerca de la formación educativa de la mujer. Se responde a la pregunta de ¿qué nivel de educación tiene la mujer CINDE?
- Se conoce la composición familiar de la mujer encuestada y su marido, y si es posible las expectativas de hijos de la encuestada. Se responde a la pregunta de ¿cómo es la familia de la mujer CINDE?
- Se recogen datos laborales (partiendo de la base de que la mayoría de la población se ocupa de las ventas, ambulantes y estacionarias), se pretende averiguar en qué lugar de las ventas callejeras se ubican las encuestadas y los ingresos promedios diarios que obtienen con sus ventas. Se responde a las preguntas ¿de qué trabaja la mujer CINDE?, ¿cuánto gana al día? Y ¿en qué invierte su dinero la mujer CINDE?
- Se indaga a través de qué grupos participa en la sociedad la mujer CINDE.
- Se busca el conocimiento de si la mujer es o ha sido maltratada y en su caso, en qué lugar. Se responde a la pregunta de ¿la mujer CINDE sufre maltrato?

Por todo lo mencionado, se puede observar cómo la Asociación CINDE dedica un tiempo y un esfuerzo notable en el intento de invertir de la manera más eficiente los recursos que ha obtenido gracias a la colaboración de tantas personas e instituciones (Ver Anexo III). Los colaboradores, de alguna manera depositan parte de sus ahorros en manos de un intermediario que promete destinarlos debidamente. Esa confianza que muestran, a veces es escasa y tiende a ser interrumpida por las noticias que afectan a cantidad de ONG que actúan de manera corrupta (casos como Intervida y Anesvad en el año 2006, en los que hubo apropiación indebida de fondos y desviación de fondos para uso privado respectivamente).

Desde el año 2001, con el ánimo de evitar estas posibles corrupciones se creó en España la Fundación Lealtad, una institución sin ánimo de lucro que buscaba fomentar la confianza de los españoles en las ONG para poder incrementar las donaciones y colaboraciones con las mismas, y evitar actos de corrupción como los mencionados. Su misión es analizar de manera gratuita la transparencia de aquellas ONG que solicitan su servicio, y así de algún modo dar ese reconocimiento de una ONG honesta.

Esa confianza de la que hablamos es primordial para CINDE, puesto que para poder realizar sus funciones y llevar a cabo sus programas en El Salvador necesitan recaudar fondos, y eso sólo se consigue ganándose la confianza de la sociedad española. Por ello se somete al análisis de transparencia de la Fundación Lealtad, obteniendo unos resultados satisfactorios (Ver Anexo IV).

Dado que la Asociación CINDE cumple con estos principios y es escrupulosa en sus elecciones, el siguiente paso es estudiar la eficiencia con la que pone en marcha sus recursos. El presente trabajo en concreto, pretende ser una ayuda para determinar el perfil o los perfiles idóneos a la hora de conceder un microcrédito. Es decir, el objetivo es reducir el número de fracasos en la implantación de dicho instrumento. Para ello la metodología ha consistido en recopilar una serie de datos acerca de una muestra de mujeres salvadoreñas participantes durante el año 2013 en el programa de microcréditos de CINDE. Datos que se han considerado importantes en la determinación del resultado de este sistema de ayuda, aunque no suficientes. A continuación se hace una presentación de la muestra recogida y algunas conclusiones obtenidas.

5. DESCRIPCIÓN DE LA MUESTRA

Para realizar este estudio, se han recogido datos de 208 mujeres que participan actualmente en el programa de microcréditos de CINDE en El Salvador, que pueden ser relevantes a la hora de determinar el éxito o el fracaso de un microcrédito. Es decir, factores que pueden ser significativos para determinar las necesidades que deben ser cubiertas para cada mujer que se encuentra en situación de pobreza. Las variables que han sido recogidas aparecen en la **Tabla 2**:

Tabla 2. Desglose de variables utilizadas y medidas correspondientes

VARIABLES	MEDIDA
Edad	Nº años
Nº hijos	Nº hijos
Nº personas que dependen de ella	Nº personas
Estado civil	Soltera Pareja Divorciada Viuda
Nivel de educación	Nº cursos realizados
Tipo de venta	alimentos y bebidas bisutería calzado costura otros productos de belleza ropa y accesorios tienda
Nº de préstamos en el año	Nº préstamos
Multa	Si No
Banco solidario	Iberia Mejicanos San Ramón Soyapango Veracruz Villa Guadalupe Zacamil
Deuda	Si No
Motivo	Retraso préstamo en curso inhabilitada ahorrante

Fuente: Elaboración propia a partir de los datos suministrados por CINDE.

1. Edad: puede aportar datos como el grado de madurez de la mujer, la experiencia en el ámbito de la miseria, los años de los que dispone aún para salir adelante.
2. N° de hijos: puede ser significativo en cuanto al tiempo que le debe dedicar a los hijos en lugar de dedicarlo al trabajo, la presión de vender para poder alimentar a los hijos, el grado de concienciación de ahorro con el fin de que los hijos vayan a la escuela.
3. N° de personas que dependen de ella: a demás de los hijos, permite conocer los familiares o allegados que verán repercutidas sus vidas con el éxito o fracaso del microcrédito que le concedan, para ver el grado de importancia de obtener una ayuda monetaria para ellas.
4. Estado civil: es importante conocer si la mujer vive sola o acompañada, si existe una figura masculina en el hogar que tenga autoridad, que deba mantener a los hijos aunque estén divorciadas y no vivan con ella.
5. Nivel de educación: el grado de educación al que han llegado (desde ninguno, 0; hasta bachillerato, 10) puede resultar crucial para poder entender el funcionamiento de un microcrédito.
6. Tipo de venta: el tipo de activo que utilizan con el crédito que se les entrega puede ser relevante a la hora de ver cuáles tienen mejor resultado y facilitan el ahorro.
7. N° de préstamos otorgados en el año: muestra el índice de actividad que presenta cada una de las mujeres, si ha conseguido ahorrar, si están necesitando un mayor número de préstamos.
8. Multa o no: dato que indica si la mujer ha sobrepasado el periodo de devolución del préstamo y los intereses, implicando la penalización con una multa, el grado de fidelidad.
9. Banco solidario: el dato del banco al que pertenece una mujer puede aportar conclusiones de bancos que no están funcionando adecuadamente, una concentración de mujeres con determinadas características en una zona concreta.
10. Deuda o no: la situación actual del préstamo que le ha sido concedido a la mujer, permite ver si la mujer sigue dependiendo del banco y sigue debiendo dinero.
11. Motivo: permite conocer el porqué de la deuda que poseen las mujeres.

5.1. Estadísticos resumen

Según los datos obtenidos, una mujer que participa en el programa de microcréditos CINDE en El Salvador se caracteriza por lo siguiente:

Tabla 3. Perfil de mujer prestataria de CINDE

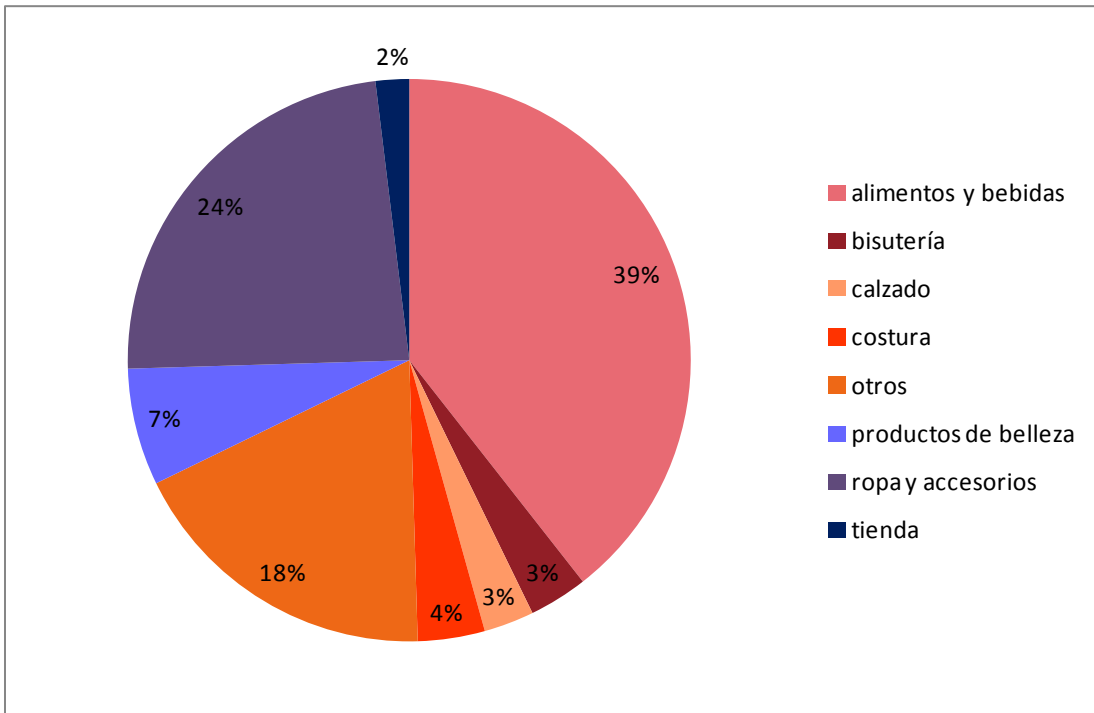
	Edad	Nº hijos	Nº personas dep	Nivel educación	Nº préstamos otorgados en el año
Media	40	2	2	7	2
Mediana	38	2	2	6	1
Desviación típica	12.99	0.92	1.30	3.04	1.35
Mínimo	18	0	0	0	0
Máximo	77	5	9	10	5

Fuente: Elaboración propia a partir de los datos suministrados por CINDE.

Como podemos observar en la **Tabla 3**, la mujer salvadoreña puede recibir un microcrédito desde que cumple la mayoría de edad hasta la vejez, en este caso la mujer más mayor tiene 77 años. Lo más común entre estas mujeres es una edad entorno a los 40 años, con una media de 2 hijos (teniendo algunas hasta 5), y al mismo tiempo teniendo bajo su responsabilidad económica a 2 personas de media (aunque hay mujeres que tienen hasta 9 personas dependientes de ella). La mujer participante en el programa de microcréditos ha llegado de media hasta 7º Grado, a pesar de que hay algunas que no han tenido ningún tipo de formación, y otras que han conseguido terminar Bachillerato. A demás, suelen solicitar 2 préstamos al año, llegando algunas a solicitar hasta 5 préstamos, lo que indica un alto índice de actividad (o en su caso, ninguno, aquellas que han conseguido ahorrar y no necesitan la ayuda del banco de momento). Por otra parte, el 48% de las mujeres prestatarias están casadas o acompañadas por una figura masculina en el hogar, otro 48% se encuentran solteras y sólo un 2% son viudas y otro 2% son mujeres divorciadas o separadas (Ver Anexo V).

Como queda recogido en el **Gráfico 1**, el tipo de venta más común entre estas mujeres (39%) es el sector de alimentos y bebidas (mayoritariamente alimentos, verdura, comida típica, dulces artesanales, fruta, etc.), seguido por un 24% de venta de ropa y accesorios (prendas de vestir, bolsos, etc.). El resto de ellas dedican el crédito a otro tipo de venta, como puede ser la bisutería, el calzado, la costura, los productos de belleza, la ropa e incluso algún establecimiento.

Gráfico 1. Tipos de venta



Fuente: Elaboración propia a partir de los datos suministrados por CINDE.

El perfil de estas mujeres ha sido así desde el comienzo de la fundación CINDE. En un primer momento los microcréditos eran concedidos y gestionados únicamente por la directora desde tres bancos solidarios distintos: Mejicanos, Soyapango y Zacamil. Sin embargo, más adelante decidieron aumentar el número de bancos y delegar la responsabilidad de la gestión a varias mujeres “promotoras”, como se comentaba en apartados anteriores. Actualmente distribuye los microcréditos desde ocho bancos solidarios, que se encuentran todos en El Salvador. El de mayor tamaño es el Banco Solidario de Mejicanos, seguido del Banco Soyapango, como se indica en el **Mapa 1** que aparece a continuación:

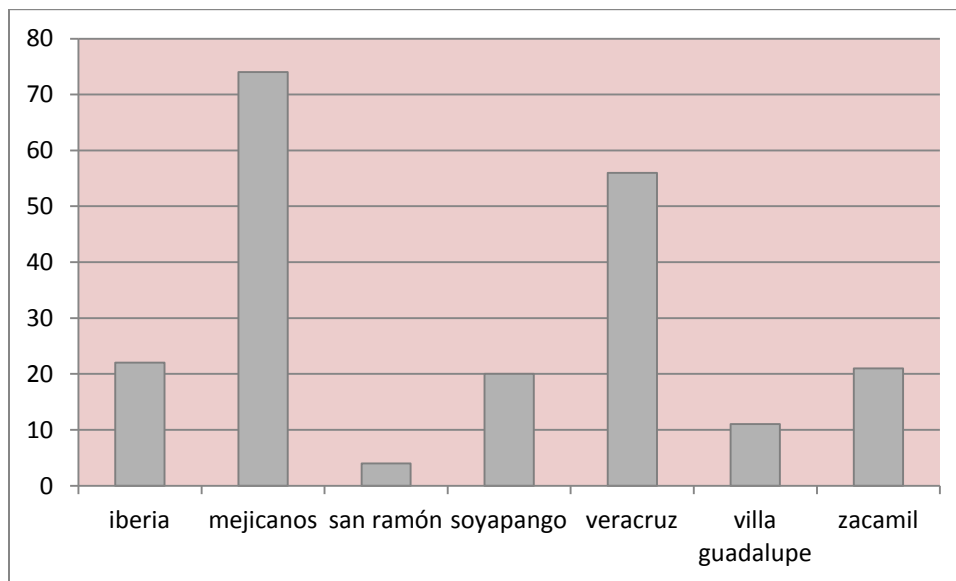
Mapa 1: Principales Bancos Solidarios



Fuente: Google Maps

Como se aprecia en el **Gráfico 2**, por su mayor tamaño Mejicanos atiende a un mayor número de mujeres participantes en el programa de microcréditos y por ello la muestra que tenemos es mayor en número en el Banco Mejicanos (36%), seguido del Banco Veracruz (27%). El resto de mujeres provienen del Banco Iberia (11%), Banco Zacamil (10%), Banco Soyapango (10%), Banco San Ramón (2%) y Banco Villa Guadalupe (5%). Esta diferencia de número de mujeres es posible que se deba a la diferencia de antigüedad del banco, a la capacidad de alcance del mismo o a la necesidad local de este pequeño crédito.

Gráfico 2. Distribución Bancos Solidarios



Fuente: Elaboración propia a partir de los datos suministrados por CINDE.

En términos de eficiencia del instrumento del microcrédito, de la muestra conjunta más de la mitad de las mujeres se retrasaron durante el último año en la devolución del préstamo y sus intereses correspondientes (64%), incurriendo así en una pequeña sanción o multa. Sin embargo, actualmente sólo un 39% sigue en deuda con el banco, lo que indica que a pesar de incurrir en pequeñas multas, muchas mujeres logran sacar adelante el préstamo hasta devolver el importe que se les exige. De todas las mujeres deudoras, un 21% (17 mujeres de las 82 que tienen deuda) han sido inhabilitadas, puesto que han terminado el contrato del microcrédito y se han marchado debiendo dinero al banco, han dejado de acudir a las reuniones, han transcurrido 6 meses sin tener noticias suyas, se les ha intentado seguir pero no han dado con ellas, etc. Esto significa que de las 208 mujeres, un 8% han fracasado (hablando en términos de devolución del préstamo) en el programa de microcréditos.

Por otro lado, un 6% de las mujeres ahora mismo no tiene solicitado ningún préstamo porque ha conseguido ahorrar lo suficiente como para no depender del banco en estos momentos, pero no ha salido del programa de microcréditos por si en un futuro necesitara otro préstamo, y por seguir formando parte de la comunidad (ese sentimiento de pertenecer a algo del que se hablaba en apartados anteriores).

Por lo tanto, el porcentaje de mujeres que han conseguido la independencia económica (6%) se ve compensado por el porcentaje de mujeres que no han logrado llevar a cabo este sistema (8%). En otras palabras, se puede decir que se ha acertado en cuanto al sistema de ayuda a estas mujeres (pues un 6% ya son independientes y el otro 86% sigue en periodo de préstamo por lo que no se puede sacar conclusiones finales) pero al mismo tiempo se ha fallado en un 8% de los casos. A continuación se presenta el estudio realizado con el fin de conocer si existe un perfil de mujer que sea determinante en el buen resultado de un microcrédito.

6. ANÁLISIS CLUSTER

Para realizar dicho estudio, se ha utilizado el análisis clúster o de conglomerados, una técnica estadística de carácter multivariante que divide un conjunto de objetos o sujetos en grupos (clusters), de forma que los perfiles de los objetos o sujetos de un mismo grupo sean muy similares entre sí (cohesión interna del grupo) y distintos de los perfiles de los de los otros grupos (aislamiento externo del grupo). Se trata entonces de agrupar a los sujetos originales en grupos, centrando el análisis en esos grupos, y no en cada uno de los individuos. Para realizar el análisis, se utiliza información de una serie de variables para cada sujeto, y conforme a estas variables se mide la similitud entre ellos. Una vez medida, se agrupan homogénea e internamente y al mismo tiempo diferentes entre sí. La nueva dimensión obtenida a través del clúster es aprovechada para facilitar la aproximación “segmentada” de un determinado análisis.

El objetivo de este análisis, realizado con el programa SPSS, es clasificar a las mujeres pobres salvadoreñas (la muestra de las 208 mujeres prestamistas de los bancos solidarios de CINDE) en “grupos” según las distintas características, circunstancias y entorno en el que viven.

Posteriormente, se explora si existe algún perfil de mujer en situación de pobreza que muestre una mayor compatibilidad con el sistema de microcréditos. Es decir, si un sistema de microcréditos puede resultar más eficaz a la hora de ayudar a salir de la pobreza a un perfil de mujer determinada, con un entorno y unas circunstancias específicas.

La idea final consiste en dirigir el programa de microcréditos únicamente a aquellas mujeres que muestren ser más compatibles con este sistema de ayuda, y por otra parte tratar de ofrecer otras vías de lucha contra la pobreza que se adecuen mejor al resto de grupos, si es que estos existen.

6.1. Variables de la agrupación

Las variables utilizadas para este apartado no tienen en cuenta ningún dato relacionado al riesgo de devolución o riesgo de solvencia. Se centra en analizar si existen grupos de mujeres con características similares que al mismo tiempo son diferentes de otros grupos de mujeres con características similares. Para ello se utilizan las ocho variables recogidas en la **Tabla 4**:

Tabla 4. Desglose de variables

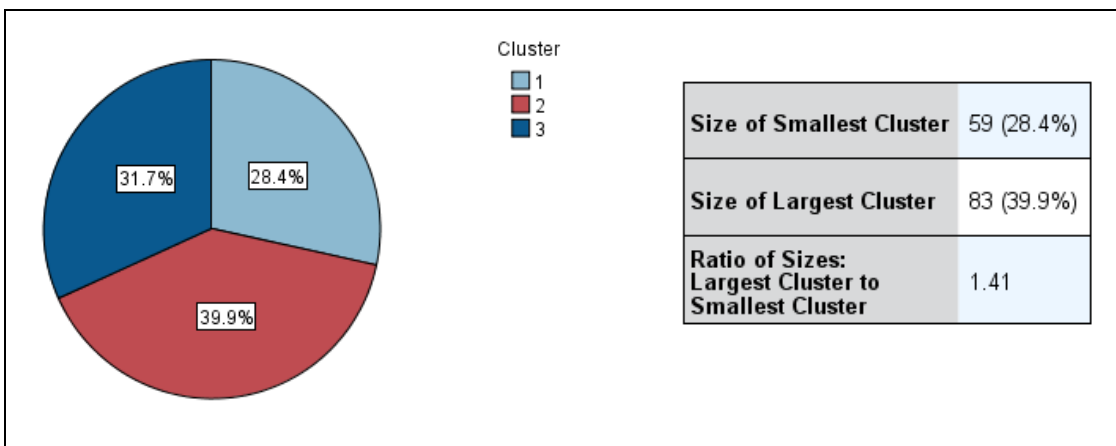
VARIABLES
Edad
Nº hijos
Nº personas que dependen de ella
Estado civil
Nivel de educación
Tipo de venta
Nº de préstamos en el año
Banco

Fuente: Elaboración propia.

6.2. Clusters resultantes, composición y descripción

El análisis de las variables recogidas ha dado como resultado la aparición de tres grupos de tamaños bastante parecidos, como se observa en el **Gráfico 3**:

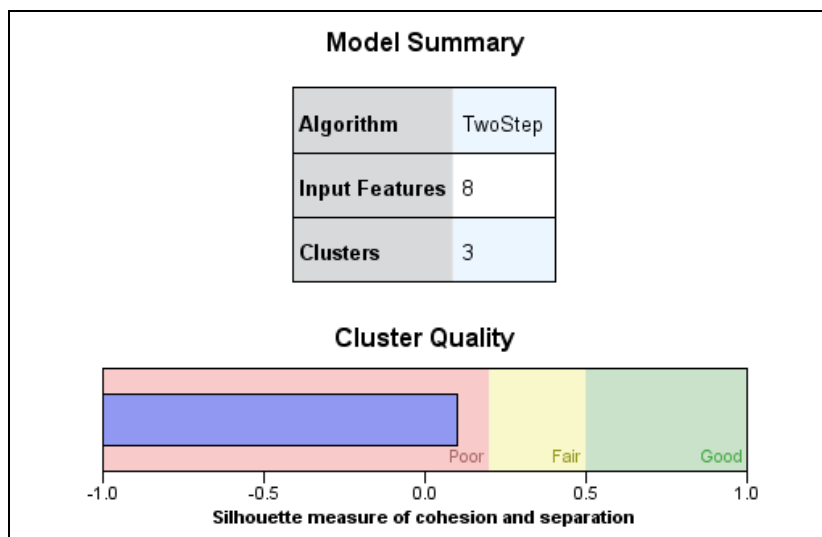
Gráfico 3. Clusters resultantes



Fuente: Elaboración propia a partir de los datos suministrados por CINDE.

La separación en los tres grupos significa que las mujeres de cada grupo tienen cosas en común que no tienen respecto a los otros dos grupos. A pesar de haber sido detectados estos tres grupos, no se pueden considerar realmente relevantes pues la cohesión y la separación encontrada es bastante “pobre”, como indica el **Gráfico 4**. En otras palabras, los resultados obtenidos no permiten extrapolar a otros programas de microcréditos. Sin embargo, el hecho de que no sea generalizable para otras organizaciones no invalida que los resultados puedan servir de ayuda para afinar el programa de microcréditos de esta organización en concreto. Por ello se procede a presentar la composición de cada uno de los grupos, con la finalidad de investigar los resultados de cada uno de ellos por si pudieran ser de ayuda para este análisis (Ver Anexo VI).

Gráfico 4. Cohesión y separación de los clusters



Fuente: Elaboración propia a partir de los datos suministrados por CINDE.

El primer grupo, *clúster 1*, engloba al 28.4% de las mujeres de la muestra, es decir, lo componen 59 mujeres. Éstas se caracterizan por pertenecer en su mayoría al Banco Veracruz (37.3%), seguido de Zacamil e Iberia (Ver Anexo VII). En su mayor parte estas mujeres son solteras y no comparten la vida con un hombre (91.5%), a pesar de mostrar una media de 2.02 hijos cada mujer y tener bajo su responsabilidad económica a una media de 2.19 personas. La edad está entre los 42 y 43 años de edad, solicitan una media de 2.12 préstamos al año (más que el resto de los grupos), y en general han cursado hasta 6º grado de educación. Presenta un alto porcentaje de

venta de productos alimenticios y bebidas (35.6%), al que le sigue un porcentaje de 32% dedicadas a la venta de ropa y accesorios. Se puede concluir que el dato más característico de este primer grupo es el elevado número de solteras.

El segundo grupo, *clúster 2*, engloba al 39.9% de las mujeres de la muestra, es decir que está formado por 83 mujeres. Las mujeres que forman parte de este grupo se caracterizan por pertenecer en su mayoría al Banco Veracruz (41%), seguido de Soyapango e Iberia (Ver Anexo VIII). A día de hoy la mayoría tienen una pareja (el 98.8% están acompañadas o casadas) por lo que la figura del hombre resulta un factor aparentemente importante en este grupo. Es el conjunto de mujeres que mayor número de hijos tiene en relación a los demás (una media de 2.28 hijos) y la mayor media de personas que dependen de ella (2.37 personas). Se trata de mujeres de 38 o 39 años que solicitan una media de 1.89 préstamos al año, y en general también han cursado hasta 6º grado de educación. La mayoría se dedica a la venta de alimentos y bebidas (54.2%) y otro grupo importante se dedican a la venta de ropa y accesorios (14%). Además, el 83% de las mujeres que venden calzado se encuentra en este grupo y el 50% de las que venden productos de belleza también.

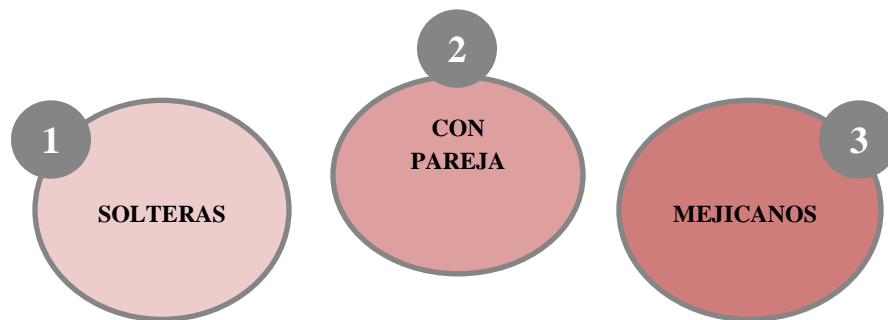
El tercer y último grupo, *clúster 3*, lo forman 66 mujeres (el 31.7% de las mujeres de la muestra). Estas se caracterizan por pertenecer en su mayoría al Banco Mejicanos (98.5%), menos una mujer que pertenece al banco Villa Guadalupe (Ver Anexo IX), algo que llama la atención pues sugiere que existe un gran parecido entre las mujeres del banco Mejicanos que a su vez es totalmente distinto al del resto de grupos (y bancos). El estado civil de estas mujeres es más variado, a pesar de que la mayoría sean solteras (56.1%), siendo el resto viudas, divorciadas o con pareja. Este grupo tiene una media de 2.02 hijos y dependen de ella una media de 2.15 personas. Son mujeres en general de 38 o 39 años que solicitan una media de 0.82 préstamos al año (menos que el resto de grupos), y en general también han cursado hasta 7º grado de educación, un curso entero más que los otros dos clusters. La mayor parte de estas mujeres se dedica a la venta de ropa y accesorios (27.3%) y un 24% a la venta de alimentos y bebidas. Este grupo sin embargo, incluye a al 86% de todas las mujeres que venden bisutería.

Vista la composición de cada grupo, es importante destacar que entre las variables que se han utilizado para realizar el análisis y que han sido condicionantes a la hora de dividir la muestra en los tres grupos, hay diferencias en el grado de importancia de cada una para este estudio (Ver

Anexo X). Las únicas variables que resultan determinantes en la diferenciación de los grupos son las siguientes:

- El Banco solidario al que pertenecen las mujeres
- El estado civil de las mujeres

Mientras que el tipo de venta y el número de préstamos otorgados en el año muestran cierto grado de relevancia (aunque bajo), el número de hijos, la edad, el número de personas que dependen de la mujer y el nivel de educación son prácticamente insignificantes para esta muestra. En base al grado de importancia de las variables más características, se podría definir un nombre a cada clúster por sus datos más característicos:



6.3. Test de independencia

Una vez que quedan definidos los tres grupos, introducimos las demás variables que hacen alusión a la eficacia de los microcréditos (**Tabla 5**). El test de independencia es una prueba que contrasta si dos variables cualitativas son independientes o no (es decir, si existe relación entre ellas, una de ellas influye en la otra, hay diferencias significativas, etc.). Para este apartado se han realizado tests estadísticos de independencia (en concreto los basados en la chi-cuadrado) entre el clúster o grupo de pertenencia de cada mujer y a) si tienen o no multa b) si tienen o no deuda c) el tipo de motivo.

En estos tests la hipótesis nula es la independencia entre el clúster de pertenencia y la otra variable. Si se rechaza la hipótesis nula habrá evidencia de que existe relación entre ambas y que las diferencias observadas en los datos no pueden atribuirse al azar y al error de muestreo. Las

tablas de doble entrada muestran la distribución de frecuencias conjunta para cada caso, así como el valor del estadístico de contraste y su p-valor (Ver Anexo XI).

En consecuencia, puede afirmarse que de las tres variables planteadas, dos de ellas (la multa y el motivo) rechazan la hipótesis nula de la independencia, mostrando que hay diferencias significativas entre los grupos, mientras que la última (la deuda) no rechaza la hipótesis nula de la independencia y hace que sea indiferente el grupo al que pertenece cada mujer.

Tabla 5. Desglose de variables referentes a los microcréditos

VARIABLES	MEDIDA
Multa	Si No
En deuda	Si No
Motivo	Ahorrante Préstamo en curso Retraso Inhabilitada

Fuente: Elaboración propia.

En este apartado, es interesante comparar el perfil de cada grupo o clúster con el hecho de que tenga deuda o no, multa o no y el motivo que le caracterice, con el objetivo de detectar cualquier posible influencia de cada perfil en el buen o mal resultado del microcrédito.

En el grupo “solteras”, el 58% de las mujeres que lo forman se caracterizan por haber tenido al menos una sanción durante el último año. El 31% continúan teniendo deuda.

En el grupo de las mujeres “con pareja”, el 59% han tenido que pagar una multa durante el último año. El 45% se mantienen con deuda.

En el grupo “Mejicanos”, más de tres cuartos del grupo (77%) han tenido una penalización durante el año. El 41% tienen deuda a día de hoy.

De este primer apartado, se puede concluir que el grupo “Mejicanos” es el grupo con mayor número de multas, mientras que el grupo con la mayor cifra de deudoras es el grupo “con pareja”.

Se ha querido recoger en la **Tabla 6** la distribución que existe en cada grupo, para poder visualizar qué grado de “implicación” tiene mayoritariamente el perfil de la mujer en cada uno de los grupos. Para el análisis, no se tendrán muy en cuenta los porcentajes de “préstamo en curso”, dado que para los tres grupos significa que la mayoría de las mujeres actualmente continúan en el periodo de préstamo. Así, el estudio se centrará en la distribución de mujeres ahorrantes, con retraso e inhabilitadas.

Tabla 6. Distribución individual de clusters

	Ahorrante	Inhabilitada	Préstamo en curso	Retraso
Grupo 1	10.2%	1.7%	72.9%	15.3%
Grupo 2	0.2%	6.0%	77.1%	14.5%
Grupo 3	6.1%	22.7%	43.9%	27.3%

Fuente: Elaboración propia a partir de los datos suministrados por CINDE.

De esta manera, se puede ver cómo el grupo “solteras” se caracteriza por tener el mayor porcentaje de ahorrantes (10.2%). Es decir, se les han otorgado uno o varios préstamos, y gracias a la actividad que han desarrollado han conseguido ir ahorrando hasta dejar de depender económicamente del banco: el objetivo principal del sistema de microcréditos. A pesar de haber ahorrado lo suficiente, siguen en el programa por si en un futuro llegaran a necesitar su ayuda

otra vez (incluso por el sentimiento de pertenencia a un grupo social fuera del entorno familiar). Solamente un 1.7% han sido inhabilitadas y un porcentaje medianamente bajo se encuentra en situación de retraso (siendo este porcentaje comparable con el del resto de grupos).

En cuanto al grupo “con pareja”, sólo un 0.2% ha conseguido ahorrar (2 mujeres), el porcentaje de mujeres inhabilitadas es el triple que en el grupo de “solteras” y tienen un número de retrasos bastante similar. En otras palabras, por los datos obtenidos se puede apreciar que el grupo “con pareja” ha funcionado peor en cuanto a resultados en el microcrédito respecto al grupo “solteras”.

Por último, el grupo “Mejicanos” parece ser que funciona peor que los otros dos. A pesar de tener el mayor porcentaje de mujeres que han tenido un retraso en el pago del préstamo y sus correspondientes intereses (27.3%), cuenta con un 6.1% de mujeres que han conseguido alcanzar la independencia económica hasta el momento. Lo curioso de este grupo es que el porcentaje de mujeres con préstamo en curso es notablemente inferior al resto de grupos y a demás tiene un elevado porcentaje de inhabilitadas. Debido al gran número de mujeres del Banco Mejicanos en este grupo, estos datos tienden a indicar que el funcionamiento del microcrédito en el dicho banco no está dando teniendo resultados deseables.

En conclusión, se puede decir que el grupo de las mujeres solteras son más ahorrantes que el grupo de las mujeres emparejadas, y el grupo mayoritario de Mejicanos son muchas las mujeres inhabilitadas.

6.4. Discusión

A pesar de que el resultado del Análisis Clúster no haya formado grupos muy significativos y diferenciados entre sí, es cierto que permite ver indicios que respaldan algunas teorías comentadas a lo largo de este trabajo.

En primer lugar, se puede ver reflejada la importancia de la presencia de un hombre en el hogar. Entre los grupos 1 y 2 se ve claramente que la mayor diferencia entre ellos es la presencia de un hombre en la familia (91.5% solteras y 98.8% con pareja respectivamente). Por un lado, resulta que en el grupo 1 se encuentra el mayor número de ahorrantes de toda la muestra (de las 208

mujeres, sólo 12 son ahorrantes y 6 de ellas se encuentran en este grupo), que coincide con que la mayoría de este grupo (91.5%) son solteras. Por otro lado, el grupo 2 no ha incluido ningún porcentaje de mujeres ahorrantes (únicamente un 0.2%, es decir 2 mujeres), que también coincide con que casi el 100% de las mujeres de este grupo tienen pareja.

Estos datos dan evidencia a la teoría de la pérdida de control que sufre la mujer respecto al microcrédito cuando tienen un hombre con quien compartirlo. Como se ha comentado anteriormente en el trabajo, esto se puede deber a un menosprecio hacia las habilidades de la mujer, una manipulación de la mujer por parte del hombre para conseguir más fácilmente el crédito que no le dan en los bancos ordinarios, un mal uso del préstamo (en lugar de ir ahorrando y conseguir ser independientes en un tiempo concreto, utilizan el dinero para vivir por encima de sus posibilidades durante un tiempo indeterminado), una presencia de violencia de género que conlleve consecuencias psicológicas, etc. En este caso concreto, el país se caracteriza por una auténtica desconsideración de la mujer y un alto índice de violencia de género (de las mujeres CINDE un 11.7% afirman haber sufrido violencia en el último año), datos que explican el resultado obtenido.

Por otro lado, el grupo 3 está formado en un 98.5% por mujeres del Banco Mejicanos. Otro aspecto a destacar es que se caracteriza por tener el mayor número de inhabilitadas (lo que indica el fracaso del microcrédito), y el mayor número de mujeres con retraso en la devolución. Este resultado puede tener varias explicaciones: una mala práctica de los prestatarios, una mala práctica de los prestamistas o simplemente cuestión de suerte. Es posible que la organización del banco Mejicanos no sea del todo acertada y que exista una falta de seguimiento de las mujeres, en cuanto a medición del rendimiento que están llevando, el índice de actividad que están teniendo, el ahorro voluntario que están consiguiendo llevar a cabo, los problemas que están surgiendo, etc. A fin de cuentas, este banco tiene el mayor número de mujeres participantes en el programa de microcréditos, y es posible que el mal funcionamiento se deba a que no se está estudiando e investigando a fondo el entorno de cada mujer antes de aceptarla como prestamista de sus microcréditos por atender a un mayor número de mujeres. Se pueden estar omitiendo factores que puedan ser importantes en la determinación del tipo de ayuda necesaria para esas mujeres, obteniendo como resultado que el sistema de microcréditos no es válido como método de ayuda a este perfil de mujeres. En otras palabras, de todas esas mujeres que atiende el Banco

Mejicanos, un 22% han sido inhabilitadas, por lo que es posible que exista un error en el método de elección de las prestatarias. Además, este último grupo aporta datos de poca actividad de las mujeres (una media de 0.82 préstamos durante el último año), a pesar de ser el grupo con mayor nivel de educación.

Resulta inesperado que todas las mujeres inhabilitadas obtuvieron su microcrédito en los bancos más céntricos (Soyapango y Mejicanos, ver **Mapa 1**), lo que podría significar que en las zonas más rurales funciona mejor el microcrédito, o se adapta mejor a las necesidades de esas mujeres, etc. A esto se le añade que el elevado número de inhabilitadas no se puede atribuir a la falta de educación de las mujeres, pues un 43% de ellas ha llegado hasta Bachillerato en la escuela.

También se comentaba la cantidad de tiempo y rigurosidad que dedica CINDE a conocer a la mujer que precisa su ayuda. Hace unos años era la directora la que, una vez elegidas las mujeres que concordaban con el perfil adecuado para llevar a cabo un microcrédito, llevaba personalmente un seguimiento de todas y cada una de ellas. Sin embargo, con el aumento de número de bancos, se decidió delegar esa responsabilidad a las diferentes promotoras. ¿Podría ser una explicación al mal funcionamiento de los microcréditos en algunos bancos la falta de seguimiento por parte de personas cualificadas y motivadas a ello? Para poder determinarlo se necesitarían datos acerca de cómo eran los resultados cuando se encargaba del seguimiento la directora, para poder compararlos con los datos actuales.

Además, faltarían otra serie de datos que ayudarían a completar esta investigación. Por ejemplo, el número de mujeres ahorrantes o inhabilitadas se podría explicar de alguna manera si se tuvieran datos de quiénes de ellas tienen que pagar el alquiler a demás del préstamo y sus intereses (algo que complicaría el ahorro y la independencia económica), o si reciben ayudas económicas por parte de familiares en el extranjero, que les permitan ahorrar con mayor facilidad (el 14% de las mujeres en El Salvador reciben esas ayudas).

Se comentaba también que el 56% de las mujeres salvadoreñas eran vendedoras desde la niñez. De la muestra utilizada, las mujeres con más edad (entre 40 y 55 años) son las que mayor grado de actividad presentan (mayor número de préstamos otorgados), algo que se puede deber a la experiencia en el sector durante tantos años.

Por otra parte, la motivación que necesita una mujer para salir de la pobreza es crucial. Como señala Abhijit Banerjee (2012), un economista del conocido MIT, muchas veces los pobres no se toman en serio las ayudas porque realmente creen que las posibilidades de que salga bien y que esa pequeña ayuda les lleve a algún sitio, es mínima. Por eso necesitan apoyo psicológico, pues un microcrédito sin saber el estado de motivación que tiene el beneficiario, puede no llevar a ninguna parte por esa falta de confianza y de fe en mejorar su vida.

Como se viene reivindicando a lo largo de todo el trabajo, es importante juzgar la eficacia del microcrédito por su ayuda a la mejora en la vida de estas personas, y no por el índice de devolución del microcrédito. Para poder valorar esto, serían necesarios datos de cómo las vidas de esas mujeres que han conseguido ahorrar se han visto mejoradas por esa pequeña aportación de CINDE. Del mismo modo, serían necesarios datos de las mujeres que han sido inhabilitadas, para poder estudiar cómo ha cambiado su vida, y qué repercusiones ha tenido el microcrédito en su situación de pobreza. Así, se podrían detectar los obstáculos que dificultan el saltar la barrera de la pobreza que tanto cuesta.

“Luchar contra la pobreza no significa únicamente incrementar sus ingresos, sino arrancar de su vida aquellos obstáculos que son las raíces de su pobreza y sustituirlos por oportunidades económicas a largo plazo que puedan verdaderamente sacarles de la pobreza” (Raj Shah, administrador de USAID, 2013)

7. CONCLUSIONES

Durante los últimos veinte años, el índice de pobreza mundial se ha visto reducido considerablemente gracias a la constante búsqueda de soluciones por parte de fundaciones e instituciones, a los voluntarios y al propio sistema financiero, el cual se centra en asignar eficazmente los recursos y contribuir a la estabilidad monetaria y financiera en el mundo. No obstante, un 40% de la humanidad permanece bajo niveles de pobreza. Es más, cada vez es mayor el número de personas condenadas a la marginación social y económica, a pesar de que haya productos financieros que se consideran deberían ser accesibles para todo ser humano, entre los que se encuentra el crédito. Es precisamente esa falta de financiación o asesoramiento apropiado lo que agrava aún más la situación de pobreza.

Asimismo, existen otros factores que varían entre un país y otro, los cuales tienen un impacto inmediato en dicha cifra de pobreza. En primer lugar, la estabilidad del país, la fluctuación de los tipos de interés y los niveles de inflación influyen notablemente en la dificultad de implantación de un producto financiero en dicho país, pues requiere una constante adaptabilidad por parte de las instituciones. En segundo lugar, las normas culturales de cada país pueden suponer una exclusión tanto financiera como social para algunos grupos. En concreto, los países subdesarrollados se caracterizan por seguir discriminando a las mujeres, un hecho que determina su vida desde el primer instante, pues a menudo se les niega la educación, el acceso al crédito y otros derechos que deberían tener todos los seres humanos.

Los pobres tienen capacidades que permanecen inutilizadas por la falta de recursos. Con el objetivo de solucionar este problema, surge el sistema de microcréditos: pequeños préstamos que permiten a los pobres explotar sus habilidades para generar ingresos y llegar a ser autosuficientes en el tiempo. A día de hoy, este instrumento ha logrado ayudar a sesenta millones de personas en todo el mundo. Sin embargo, diversos estudios demuestran que sólo un pequeño porcentaje logra la independencia económica mientras que un gran número de beneficiarios no consigue saltar la barrera de la pobreza, sino que por el contrario su situación se ve agravada a causa del endeudamiento. En el año 2006 el pionero banco de microcréditos alegaba un éxito absoluto del sistema, pues reflejaba un índice de devolución del 98.8%. No obstante el objetivo de un microcrédito no se debe juzgar por este, sino por la ayuda que proporcione a la vida de estas personas.

En otras palabras, este instrumento en numerosas ocasiones no consigue eliminar la pobreza, sino tolerarla: la caridad no ayuda a terminar con la pobreza. Y es que cuando se da más de lo necesario, se convierte en un obstáculo para el desarrollo. Por ello, este sistema de ayuda no es el adecuado ni el necesario para todas las personas desfavorecidas. Los factores que determinan la situación de cada individuo son muy variados y pueden tener distintas repercusiones en la utilización de un microcrédito. En consecuencia, resulta imprescindible conocer previamente el entorno y las circunstancias que rodean a cada persona, y así poder determinar la vía más eficiente para ayudarla.

Con el objetivo de realizar un análisis que permita ver si existe un perfil de mujer determinado que sea compatible con el éxito de un microcrédito, se ha utilizado el caso de una fundación que opera en El Salvador mediante ocho bancos solidarios ofreciendo microcréditos a las mujeres pobres, esperando poder extrapolar los resultados al resto de fundaciones en el caso de que estos fueran relevantes.

En primer lugar se ha realizado un estudio de la situación del país y el contexto socioeconómico que lo caracteriza. Éste presenta la tasa de inflación más baja en Latinoamérica (1%) durante el último año y por tanto una estabilidad que facilita considerablemente el trabajo de la fundación. Sin embargo, la sociedad salvadoreña se encuentra marcada por una tremenda pobreza que da lugar al analfabetismo, la inexistencia de empleo, la desnutrición infantil, la violencia de género, el desprecio de la mujer y como consecuencia el continuo rechazo de ayudas económicas a estas.

Dada la situación, la fundación dedica un tiempo a conocer, analizar, sociabilizar los factores en la reproducción de pobreza de las mujeres urbanas salvadoreñas, y acercarse a cada una de ellas para conocerlas y saber qué elementos condicionan su vida y hacen que su situación resulte de esa manera. Una vez las conocen, les dan la motivación, el ánimo y el acompañamiento que necesitan a la hora de buscar alternativas socioeconómicas que mejoren sus condiciones de vida y deciden el tipo de programa que más les puede ayudar según las características que han conocido.

Para la realización del análisis clúster se recogieron datos de 208 mujeres que participaron en el programa de microcréditos de CINDE durante el año 2013. En primer lugar, se hizo un estudio de una serie de variables que darían una idea de cómo son esas mujeres. De la muestra se pudo

observar que la mayoría de ellas se encuentran en torno a los 40 años de edad, han estudiado hasta 7º grado, tienen de media a 2 personas bajo responsabilidad económica, además de 2 hijos y solicitan una media de 2 préstamos al año para dedicarlo en su mayoría a la venta de alimentos y bebidas (39%). Además, 48% de ellas tienen pareja y 48% se encuentran solteras. De los ocho bancos solidarios, el de mayor tamaño es el Banco Mejicanos, uno de los de mayor antigüedad. Por otra parte, respecto a la eficiencia del microcrédito entre estas mujeres, se observaba que el porcentaje de las que habían conseguido la independencia económica se veía compensado por el de aquellas que no habían logrado sobrellevar este sistema (6% frente a 8% respectivamente). Como consecuencia, se procedía a realizar un análisis que clasificara a las mujeres salvadoreñas participantes en el programa de microcréditos en “clústers” según las características, las circunstancias y el entorno de cada una.

Partiendo de dicha muestra, se pudo observar la aparición de tres grupos de mujeres que presentaban características similares, y que al mismo tiempo eran diferentes de otros grupos de mujeres con características similares. Finalmente los resultados obtenidos no permitieron extrapolar la investigación a otros programas de microcréditos, pero no invalidan que estos sirvan de ayuda para afinar el programa de CINDE. De las variables utilizadas solo dos resultaron ser determinantes: el banco al que pertenecen y el estado civil de las mujeres. Así, se nombraron a los tres grupos como “solteras”, “con pareja” y “Mejicanos”, por los datos más característicos de cada grupo.

Posteriormente se procedió a la introducción de tres nuevas variables que hacían alusión al resultado del microcrédito. Sólo dos de ellas mostraron diferencias significativas entre los grupos: la obtención de una sanción por retrasarse en el pago, y el motivo de la deuda. Los resultados obtenidos permitieron respaldar algunas de las teorías mencionadas en este trabajo. Primero, se pudo ver una clara diferencia en el resultado del microcrédito entre el grupo “solteras” y el grupo “con parejas”, ya que para empezar estas últimas se caracterizan por tener el triple de mujeres inhabilitadas que las solteras, y al mismo tiempo las solteras presentan el mayor número de ahorrantes de los tres grupos. Previamente se veían diversos estudios que indicaban que el grado de control del microcrédito se perdía cuando había una figura masculina en el hogar. Aquí se evidencia la repercusión que tiene dicha figura, especialmente en este país

que se caracteriza por tanta violencia de género y desprecio de la figura de la mujer. Por consiguiente, se puede ver cómo la teoría de la pérdida de control una vez más es cierta.

Por otra parte el tercer grupo, formado en su mayoría por mujeres del Banco Mejicanos ha resultado funcionar deficientemente. A pesar de tener un 6.1% de mujeres ahorrantes, este dato se ve compensado por el gran número de inhabilitadas (de todas las que atiende el 22% son inhabilitadas). Se comentaba que al comienzo del programa, únicamente disponían de tres bancos solidarios, entre ellos el de Mejicanos. Años más tarde, tras la apertura de cinco nuevos bancos, este es el que atiende a un mayor número de mujeres, y sin embargo es el que peor funciona. Las características socioeconómicas de las mujeres pertenecientes a este grupo son variadas y no siguen ningún patrón, por lo que el mal funcionamiento no se puede atribuir a ningún perfil de mujer en concreto. Sin embargo, este hecho se puede deber a una pérdida de control en el seguimiento de las mujeres, por el aumento de prestatarias en el banco y tras la delegación de dicha función en otra persona distinta de la directora, por lo que se recomienda a CINDE realizar un seguimiento más de cerca a las mujeres beneficiarias.

En conclusión, resulta verdaderamente necesario conocer todos los factores que envuelven la vida de las mujeres para poder adaptarse a sus necesidades de la manera más eficiente posible. Existen innumerables problemas que están esperando a ser resueltos. No obstante, el dinero no es la solución a todos ellos. Es importante juzgar la eficiencia del microcrédito por la ayuda que proporciona a la vida de estas mujeres, no por el índice de devolución. De cara a futuras investigaciones, serían necesarios más datos acerca de las mujeres, tales como los aspectos de sus vidas que se han visto modificados tras el uso del microcrédito, los hechos que causaron el abandono del banco por parte de las inhabilitadas y la evolución en el proceso de obtención de autosuficiencia de las actuales prestatarias.

8. BIBLIOGRAFÍA

Aitkenhead, D. (22 Abril 2012), “Abhijit Banerjee: the poor, probably rightly, see that their chances of getting somewhere different are minimal”, *Theguardian.com*. Disponible en: <http://www.theguardian.com/books/2012/apr/22/abhijit-banerjee-poor-chances-minimal> [consulta: 09/03/2014]

Báez, J. M.; Boza, J. y Wood, M. (2007), “Los microcréditos como instrumentos para luchar contra la pobreza”, *Documento de trabajo del Departamento de Métodos Cuantitativos en Economía y Gestión de la Universidad de Las Palmas de Gran Canaria*, (1-25).

Ballesteros García, C. (2005), *Los microcréditos: alternativa financiera para combatir la exclusión social y financiera en España*, Universidad Pontificia de Comillas, Madrid.

Lacalle Calderón, M. (2002), *Microcréditos: de pobres a microempresarios*. Ariel Social, Barcelona.

EFE, (3 Marzo 2012), “Dos economistas dudan de la eficacia de los microcréditos para luchar contra la pobreza”, *20minutos.es*. Disponible en: <http://www.20minutos.es/noticia/1327292/0/microcreditos/dudas-economistas/lucha-pobreza/> [consulta: 07/03/2014]

EFE, (12 Noviembre 2006), “La Cumbre del Microcrédito pretende sacar de la pobreza extrema a 175 millones de familias”, *Elmundo.es*. Disponible en: <http://www.elmundo.es/elmundo/2006/11/12/solidaridad/1163306164.html>. [consulta: 09/03/2014]

Font, A. (2006), *Microcréditos: la revolución de los bonsáis. Reflexiones sobre el impacto de los microcréditos en la reducción de la pobreza*, Vol. 57, Icaria Editorial, Barcelona.

Goetz, A.M. y Gupta R.S. (1996), *Who takes Credit? Gender, power and control over loan use in rural credit programs in Bangladesh*, Vol. 24, Institute of Development Studies.

Gómez Gil C., González Parada J.R. y Vieites J.L. (2005), *Microcrédito y cooperación al desarrollo: Ideas para un debate necesario*, Vol. 4, Ayuntamiento de Córdoba, Córdoba.

Grameen Bank (2011), "What is Microcredit?", *Grameenbank.com*. Disponible en http://www.grameen.com/index.php?option=com_content&task=view&id=28&Itemid=108.

[consulta: 15/01/2014]

Jolis, A. (5 Mayo 1996), "The good banker", *The Independent on Sunday Supplement*.

Khandker, S. (17 Marzo 2011), "Microcredit Deserves Support, Not Suppression" *Cgap.org*. Disponible en: <http://www.cgap.org/blog/microcredit-deserves-support-not-suppression>

[consulta: 13/03/2014]

Maes, J. y Reed, L. (2012), *Informe del Estado de la Campaña de la Cumbre del Microcrédito 2012*, Campaña de la Cumbre del Microcrédito, Washington DC.

Pérez, D. (4 Marzo 2014), "Microcréditos, bajo sospecha: el nobel Muhammad Yunus es un gran impostor", *Elconfidencial.com*. Disponible en: http://www.elconfidencial.com/tecnologia/2014-03-04/microcreditos-bajo-sospecha-el-nobel-muhammad-yunus-es-un-gran-impostor_96535/

[consulta: 14/03/2014]

Pérez Sánchez, A. (2 Septiembre 2011), "Microcréditos en el mundo: Realidad y Perspectivas", *Documento de trabajo del Departamento de Desarrollo Económico de la UNED*, 1-28.

Rico Garrido, S (2009), *Microcrédito social: una evaluación del impacto*, Caixa Catalunya, Obra Social, Barcelona.

Shah, R. (22 Noviembre 2013), "Raj Shah: Yes, we can end extreme poverty", *One.org*. Disponible en: <https://www.one.org/us/2013/11/22/raj-shah-yes-we-can-end-extreme-poverty/>

[consulta: 09/03/2014]

Torre Olmo, B. (2012), "Guía sobre microcréditos", *Documento de trabajo del Área de Cooperación Internacional para el Desarrollo de la Universidad de Cantabria*, 1-98.

Vinayak Banerjee, A. (8 Mayo 2013), "Microcredit Under the Microscope: What Have We Learned in the Past Two Decades, and What Do We Need to Know?" *Annual Review of Economics at Massachusetts Institute of Technology*, 1-35.

9. ANEXOS

Anexo I: Desglose de los diferentes programas de la fundación CINDE

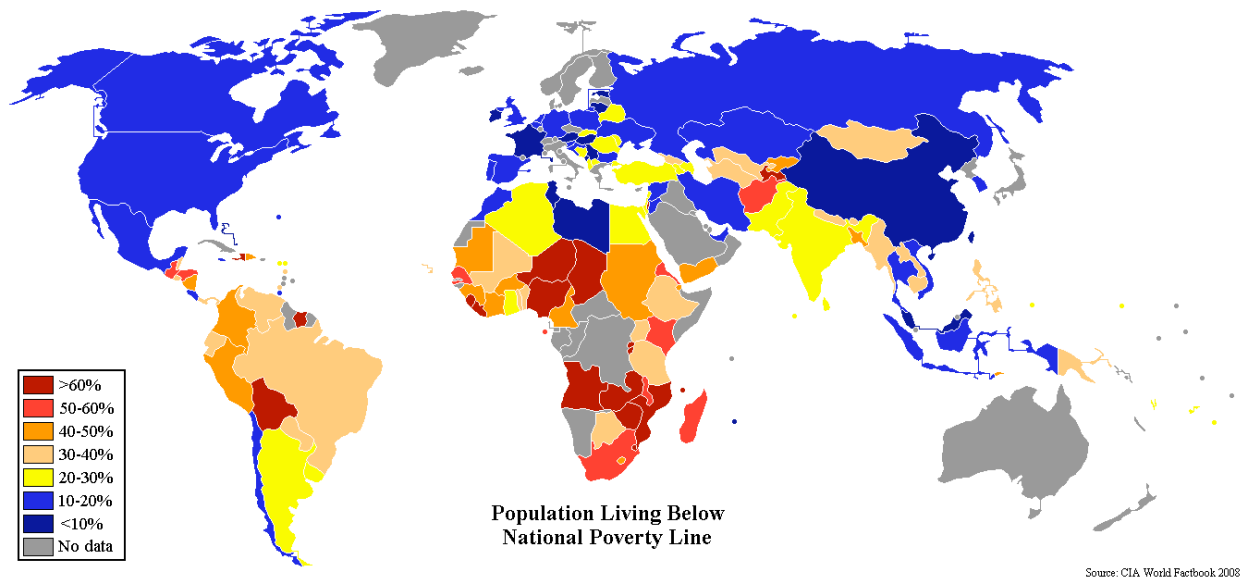
CINDE ha desarrollado varios programas orientados a las distintas necesidades de los habitantes de El Salvador.

1. Centros infantiles de desarrollo: se encarga de acoger a los hijos de aquellas mujeres que se dedican a la venta ambulante, para que estos tengan la oportunidad de desarrollarse desde una base sólida. Tiene dos guarderías que se encuentran cerca de los mercados donde comercian las mujeres, donde asisten niños de hasta seis años de edad para cubrir los ámbitos de la educación, nutrición y desarrollo emocional.
2. Refuerzo escolar: cuando estos niños ya pasan a ir a la escuela, ofrecen un seguimiento escolar para que no pierdan todo lo aprendido durante los seis años. Gracias a los grupos de ayuda realizan sus deberes y se refuerzan asignaturas como matemáticas, lengua e inglés. Ofrecen charlas y juegos educativos que les ayudan a entender su propia realidad y buscar las soluciones necesarias para mejorar su entorno. Gracias a estos grupos, consiguen evitar que estos niños entren en las pandillas juveniles (llamadas maras) que causan problemas a esa edad.
3. Becas: esta es la tercera etapa del proceso de formación, en la que participan aquellos jóvenes que están motivados para continuar sus estudios pero no tienen los recursos necesarios. La fundación ofrece la matrícula, las cuotas, el transporte y material didáctico. A cambio, los que reciban la beca deberán colaborar con el programa de refuerzo escolar, apoyando a las educadoras durante ciertas horas semanales.
4. Escuela de padres: no solo es necesario formar a los hijos, por eso CINDE creó este programa. Son personas que ejercen sus funciones como padres sin saber bien el significado de la responsabilidad que esto conlleva. No tienen la formación necesaria para educarles en los valores y en las relaciones afectivas. Realizan un gran esfuerzo por sobrevivir, y los estudios de sus hijos no son su mayor preocupación. Por eso se organizan reuniones de formación, donde ven temas interesantes como el cariño y el apoyo hacia sus hijos, donde los asistentes tienen la oportunidad de participar y compartir sus experiencias con el resto de padres. Además, las educadoras visitan los hogares y se

reúnen en la casa de cada familia para acercarse más a ellos y poder realizar un mayor seguimiento de sus realidades.

5. Mujeres constructoras de alternativas: las mujeres necesitan motivación, ánimo y acompañamiento a la hora de la búsqueda de alternativas socioeconómicas que mejoren sus condiciones de vida. La fundación ofrece dos vías: unos talleres de formación para la producción y comercialización de bienes y servicios, o una concesión de microcréditos a muy bajo interés para que puedan mantener y mejorar sus ventas.

Anexo II: Mapa de pobreza extrema



Fuente: UN Human Development Incices 2008

Anexo III: Colaboradores con la Asociación CINDE

Accenture

Desde el año 2008 colabora con la fundación mediante la cesión de personal para llevar a cabo la producción y la mejora de la página web. Esto supone un ahorro en costes de diseño y gestión en la red, un medio esencial a día de hoy para poder ser conocidos y llegar a cuantas más personas posibles.

Campos Martínez Pardo

Esta empresa española ofrece asesoría laboral de manera gratuita, además de la tramitación de las obligaciones de la fundación ante los Organismos de la Seguridad Social.

Casbega

Desde el año 2007 dona material educativo, así como juguetes para los niños de El Salvador. Además, colabora en todos los eventos que se organizan aquí en España para recaudar fondos (torneos de pádel, golf, fiestas) mediante la aportación gratuita de bebidas.

Cvx

Desde el año 2009, la Comunidad de Vida Cristiana sostiene el programa de Becas para los jóvenes de CINDE que les permite continuar su formación a pesar de las dificultades económicas familiares.

Emos Auditores

Esta empresa, que ofrece servicios de auditoría al sector público y privado, realiza gratuitamente auditorías de las cuentas anuales de la Fundación.

Fundación La Caixa

Desde el año 2009 colabora con el programa de Mujeres Constructoras de Alternativas, logrando su desarrollo y fortalecimiento, en la financiación de proyectos como el taller de cocina.

Fundación Maphre

Desde el año 2011 viene apoyando al sostenimiento del refuerzo escolar en Soyapongo.

Kasak ONG

Esta ONG apoya a la fundación mediante la financiación de becas de universidad que permiten sostener el programa de becas para los ex alumnos de CINDE. No sólo colabora en términos financieros, sino que Kasak y CINDE buscan crear redes entre ellos e intercambiar experiencias que pueda servir de ayuda para mejorar ambas fundaciones.

Anexo IV: Principios de Transparencia y Buenas Prácticas de las ONG

Los Principios de Transparencia y Buenas Prácticas de las ONG son recomendaciones de la Fundación Lealtad en materia de transparencia y gestión de las ONG. Se trata de indicadores definidos por la Fundación Lealtad que dan respuesta a las demandas de información de los donantes (particulares o institucionales) sobre las ONG.

Para su diseño se tuvo en cuenta la información requerida por la sociedad española sobre las ONG y se estudiaron otros modelos implantados con éxito en países como Estados Unidos y Reino Unido. Además se llevó a cabo una ronda de consultas con las principales plataformas y coordinadoras de ONG, con ONG de distintos perfiles, representantes de la Administración Pública y expertos del Tercer Sector.

Para ofrecer al donante una información completa, los Principios abarcan múltiples aspectos del funcionamiento de las ONG. A través de los Principios, el donante podrá conocer mejor el trabajo y la realidad de las ONG, y contará con criterios objetivos para decidir con rigor con qué ONG colaborar.

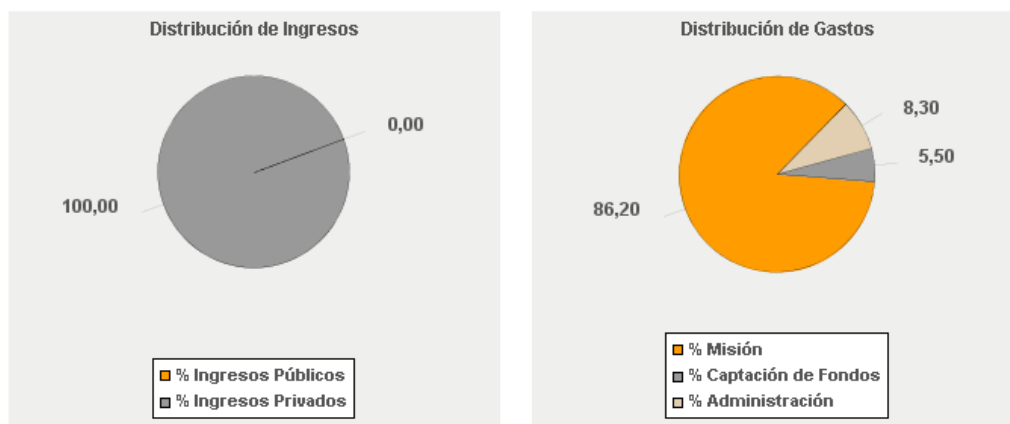
- 1.- Principio de Funcionamiento y Regulación del Órgano de Gobierno.
- 2.- Principio de Claridad y Publicidad del Fin Social.
- 3.- Principio de Planificación y Seguimiento de la Actividad.
- 4.- Principio de Comunicación e Imagen Fiel en la Información.
- 5.- Principio de Transparencia en la Financiación.
- 6.- Principio de Pluralidad en la Financiación.

7.- Principio de Control en la Utilización de Fondos.

8.- Principio de Presentación de las Cuentas Anuales y Cumplimiento de las Obligaciones Legales.

9.- Principio de Promoción del Voluntariado.

Resultados de transparencia de CINDE



Año de constitución: 2006
Tipo de Organización: Fundación
Donación sujeta a deducciones fiscales: Si

Otros datos de interés actualizados al 2013
Presidente: Víctor de Felipe Boente
Director: Beatriz de Felipe Aguilera
Nº de socios Colaboradores: 112
Nº de voluntarios: 4
Nº de empleados: 1
Presupuesto Anual: 140.000 €

Organizaciones a las que pertenece:
- Asociación Española de Fundaciones

Códigos Éticos:
Código ético propio

Premios, Certificaciones, etc:

Empresa Auditora:
EMOS Auditores, S.L. (2011 y 2012)

Número de registro: 28-1423
Registro: Ministerio de Sanidad, Servicios Sociales e Igualdad
NIF: G84862192

Fuente: Fundación Lealtad.



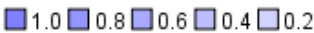
Toda la información se encuentra en la propia página web de CINDE: los estatutos de la fundación, el código de conducta, la memoria de actividades (proyectos financiados, su procedencia y destino de fondos obtenidos), las cuentas anuales (auditadas desde el año 2011), las proyecciones de ingresos, gastos, proyectos y actividades (mediante los planes de actuación que se realizan en el mes de Diciembre) y el plan estratégico de los próximos tres años.




Anexo V: Cuadro de estadísticos principales

ClusterGroup1		Report				
		EDAD	NÚMERO DE HIJOS	NÚMERO DE PERSONAS QUE DEPENDE DE USTED	Nivel de educación	Nº de préstamos otorgados en el año
1	Media	42,63	2,02	2,19	6,49	2,12
	Desv. típica	14,759	,974	1,766	3,298	1,378
	Mediana	40,00	2,00	2,00	6,00	2,00
	Mínimo	19	0	0	0	0
	Máximo	77	5	9	10	5
2	Media	38,67	2,28	2,37	6,70	1,89
	Desv. típica	12,059	,888	1,033	2,946	1,362
	Mediana	38,00	2,00	2,00	6,00	1,00
	Mínimo	18	0	0	0	0
	Máximo	73	4	6	10	5
3	Media	38,79	2,02	2,15	7,12	,82
	Desv. típica	12,225	,886	1,113	2,943	,910
	Mediana	36,50	2,00	2,00	7,00	,00
	Mínimo	19	0	0	0	0
	Máximo	74	4	5	10	2
Total	Media	39,83	2,12	2,25	6,77	1,62
	Desv. típica	12,988	,917	1,302	3,044	1,354
	Mediana	38,00	2,00	2,00	6,00	1,00
	Mínimo	18	0	0	0	0
	Máximo	77	5	9	10	5

Fuente: Elaboración propia a partir de los datos suministrados por CINDE.

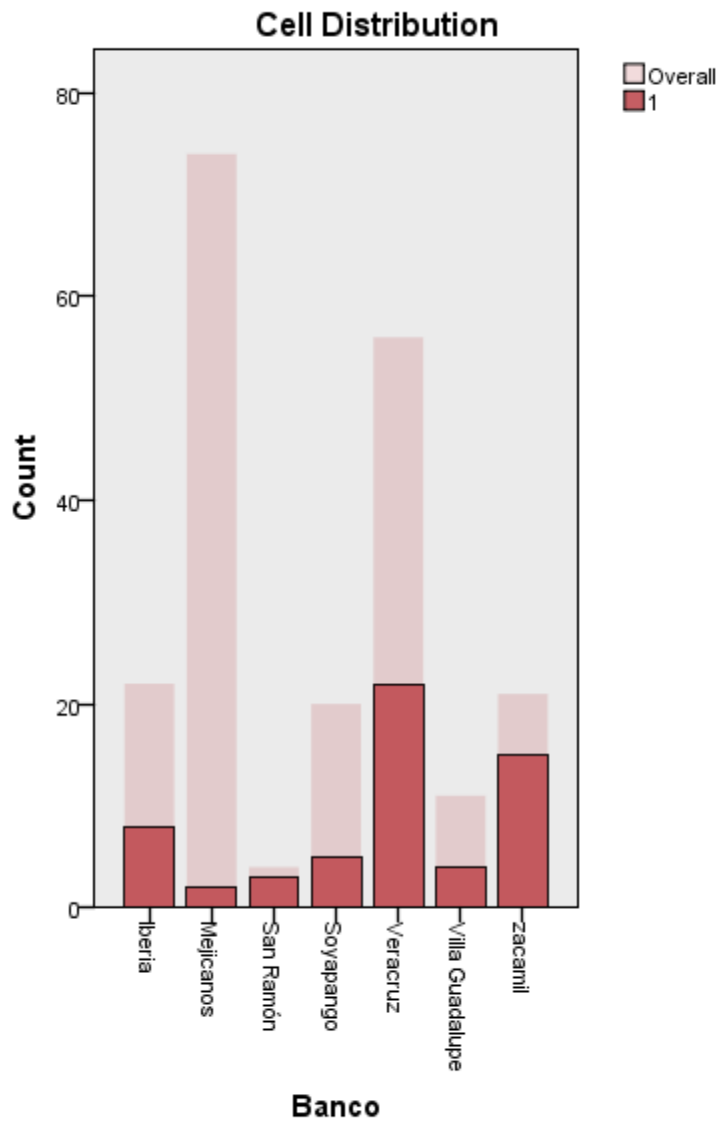
Anexo VI: Composición de clusters resultantes

Feature Importance


Cluster	2	3	1
Label			
Description			
Size	 39.9% (83)	 31.7% (66)	 28.4% (59)
Features	<p>Banco Veracruz (41.0%)</p> <p>estadocivilagrup Pareja (98.8%)</p> <p>Nº de prestamos otorgados en el año 1.89</p> <p>Tipo de venta Alimentos y bebidas (54.2%)</p> <p>NÚMERO DE HIJOS 2.28</p> <p>EDAD 38.67</p> <p>Nivel de educación 6.70</p> <p>NÚMERO DE PERSONAS QUE DEPENDE DE USTED...</p>	<p>Banco Mejicanos (98.5%)</p> <p>estadocivilagrup Soltera (56.1%)</p> <p>Nº de prestamos otorgados en el año 0.82</p> <p>Tipo de venta Ropa y accesorios (27.3%)</p> <p>NÚMERO DE HIJOS 2.02</p> <p>EDAD 38.79</p> <p>Nivel de educación 7.12</p> <p>NÚMERO DE PERSONAS QUE DEPENDE DE USTED...</p>	<p>Banco Veracruz (37.3%)</p> <p>estadocivilagrup Soltera (91.5%)</p> <p>Nº de prestamos otorgados en el año 2.12</p> <p>Tipo de venta Alimentos y bebidas (35.6%)</p> <p>NÚMERO DE HIJOS 2.02</p> <p>EDAD 42.63</p> <p>Nivel de educación 6.49</p> <p>NÚMERO DE PERSONAS QUE DEPENDE DE USTED...</p>

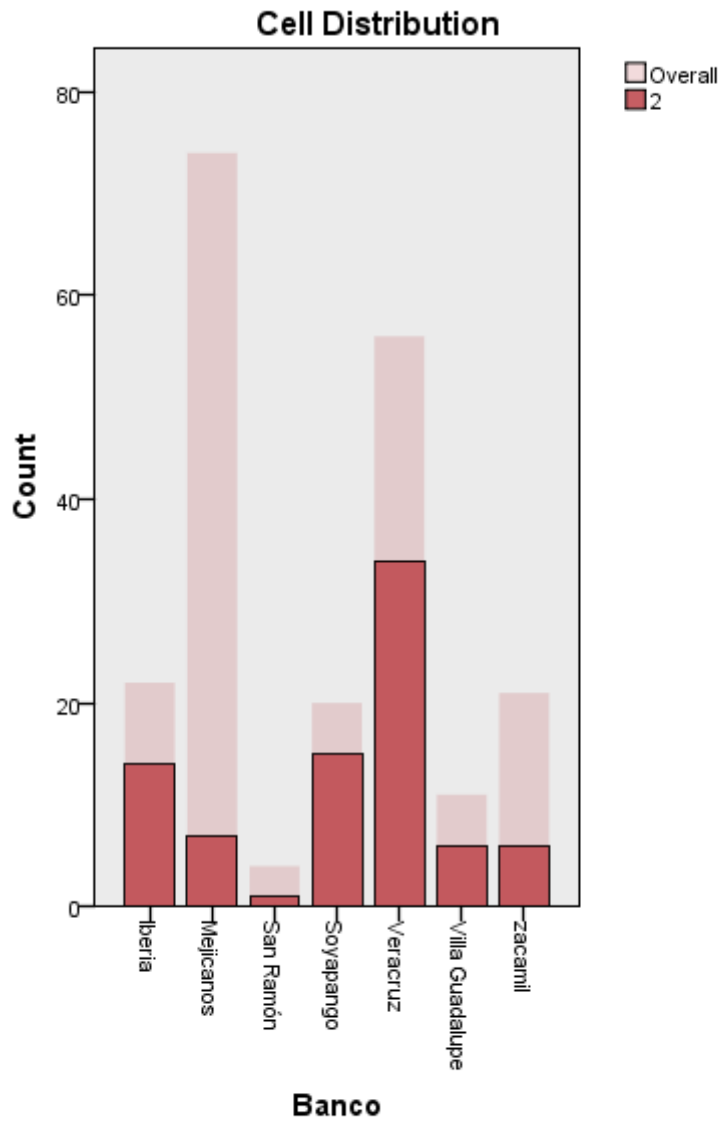
Fuente: Elaboración propia a partir de los datos suministrados por CINDE.

Anexo VII: Resultados del clúster 1



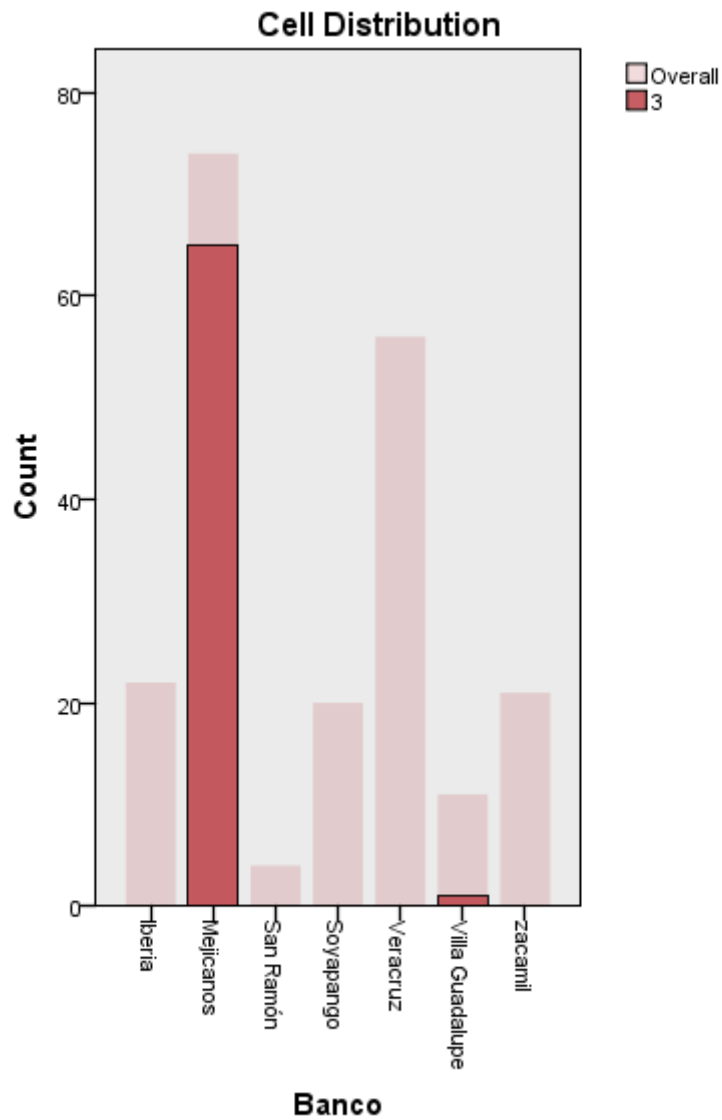
Fuente: Elaboración propia a partir de los datos suministrados por CINDE.

Anexo VIII: Resultados del clúster 2



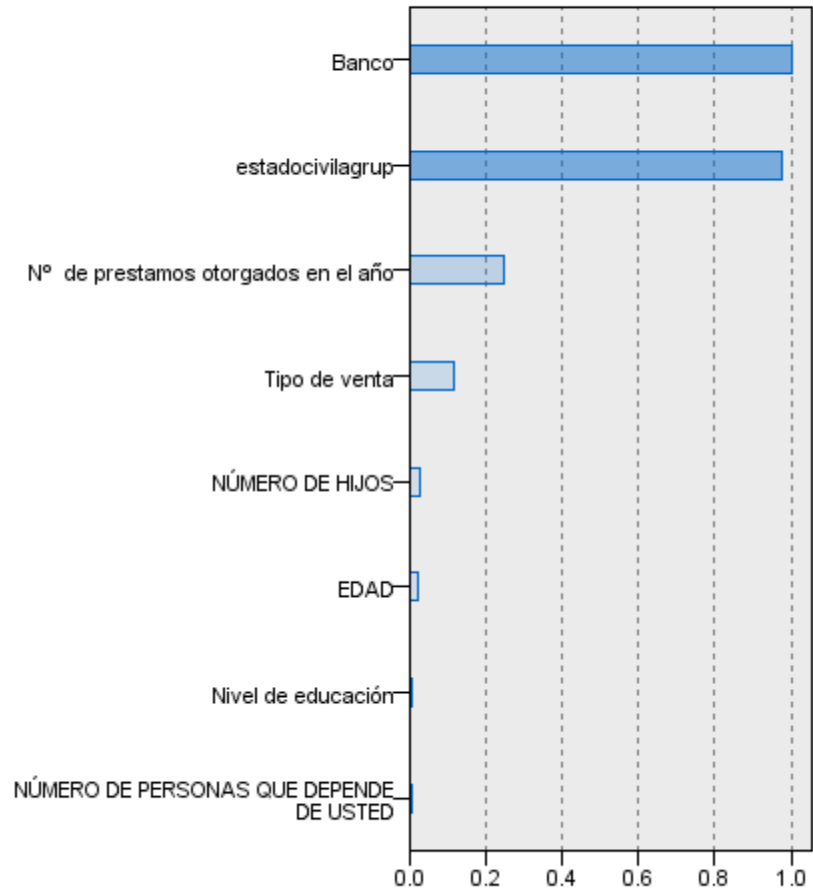
Fuente: Elaboración propia a partir de los datos suministrados por CINDE.

Anexo IX: Resultados del clúster 3



Fuente: Elaboración propia a partir de los datos suministrados por CINDE.

Anexo X: Importancia de las variables



Fuente: Elaboración propia a partir de los datos suministrados por CINDE.

Anexo XI: Tablas de doble entrada en test de independencia

Crosstab

Count

		multas		Total
		no	si	
ClusterGroup1	1	25	34	59
	2	34	49	83
	3	15	51	66
Total		74	134	208

Chi-Square Tests

	Value	df	Asymp. Sig. (2-sided)
Pearson Chi-Square	6,994 ^a	2	,030
Likelihood Ratio	7,297	2	,026
N of Valid Cases	208		

a. 0 cells (.0%) have expected count less than 5. The minimum expected count is 20.99.

Crosstab

Count

		En deuda		Total
		no	si	
ClusterGroup1	1	41	18	59
	2	46	37	83
	3	39	27	66
Total		126	82	208

Chi-Square Tests

	Value	df	Asymp. Sig. (2-sided)
Pearson Chi-Square	2,948 ^a	2	,229
Likelihood Ratio	3,002	2	,223
N of Valid Cases	208		

a. 0 cells (.0%) have expected count less than 5. The minimum expected count is 23,26.

ClusterGroup1 * Motivo Crosstabulation

Count		Motivo				Total
		Ahorrante	Inhabilitada	Préstamo en curso	Retraso	
ClusterGroup1	1	6	1	43	9	59
	2	2	5	64	12	83
	3	4	15	29	18	66
Total		12	21	136	39	208

Chi-Square Tests

	Value	df	Asymp. Sig. (2-sided)
Pearson Chi-Square	30,182 ^a	6	,000
Likelihood Ratio	30,241	6	,000
N of Valid Cases	208		

a. 3 cells (25,0%) have expected count less than 5. The minimum expected count is 3,40.

Fuente: Elaboración propia a partir de los datos suministrados por CINDE.