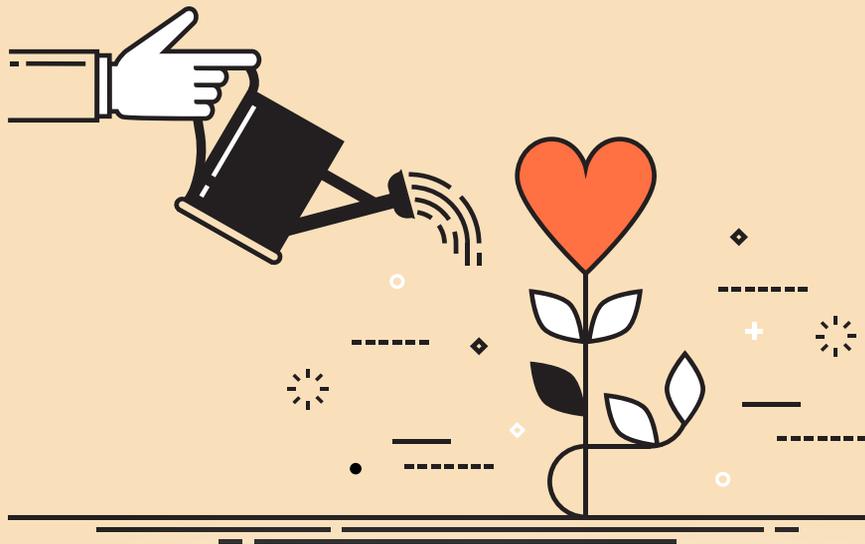


Por ALEJANDRO DE LEÓN, CEO de Microwd



# Las MICROFINANZAS, en buen camino

Desde que Muhammad Yunus ganó el Premio Nobel de la Paz en 2006, los microcréditos han crecido en popularidad y alboroto. Con el foco en personas de bajos recursos sin historial crediticio y, por lo tanto, excluidos del sistema financiero, los microcréditos han ganado un lugar importante en la lucha contra la pobreza. Sin embargo, sus condiciones son criticadas a menudo. ¿Acaso estamos en posición de decidir qué es lo mejor para los demás? Indudablemente, los avances tecnológicos de los últimos años suponen una oportunidad jamás imaginada para llegar a lugares más remotos y ofrecer mejores condiciones.

La palabra usura supone, según la RAE, un *interés excesivo en un préstamo*. Es un concepto tan antiguo que vemos referencias en textos de la India en el 2000 A.C. y en el Antiguo Testamento, pero aún no hemos descifrado quién debe estipular qué es excesivo. ¿El estado?, ¿el gobierno?, ¿nosotros mismos?

Para definir qué es excesivo me gustaría ir al maestro Kant en su *Crítica de la razón pura*: “Dos cosas llenan mi ánimo de creciente admiración y respeto, a medida que pienso y profundizo en ellas: el cielo estrellado sobre mí y la ley moral dentro de mí”.

**“En la Edad Media, solamente las familias adineradas podían obtener dinero prestado, dejando de lado y bloqueando el progreso de la mayoría de la población”**

**¿No deberíamos definir cada uno qué es excesivo en nosotros?**

En la Edad Media, solamente las familias adineradas podían obtener dinero prestado, dejando de lado y bloqueando el progreso de la mayoría de la población. Además, no olvidemos que los segmentos más pobres representan un mayor riesgo que las clases medias y altas, razón por la que la banca tradicional no les presta. Y un mayor riesgo significa

no sólo probabilidades altas de impago sino costes altos debido a las infinitas visitas de recordatorio.

Por lo tanto, ante un panorama de alto riesgo e incapacidad de cubrir dicho riesgo con aumento de intereses, nos encontramos con personas excluidas del sistema financiero. Hasta que un día en los años 70 algún valiente dio inicio a los microcréditos, con intereses que le cubriesen el riesgo y aquellos interesados entraron en el círculo virtuoso del dinero.

## “En Microwd ofrecemos microcréditos en Latinoamérica con los intereses más bajos de la zona, gracias a nuestra selección de prestatarias y a la destrucción creativa de Schumpeter”

Cabe comentar que, tras pasar más de cuatro años visitando y conociendo negocios de Latinoamérica que se han desarrollado con microcréditos Microwd, puedo decir con confianza que la mayoría manejan márgenes mayores al 70%, algo infrecuente en España y Europa.

Os invito a hacer un ejercicio de no juzgar ni al prestador ni al prestamista, pues ¿quiénes somos nosotros para entrometernos en un contrato justamente acordado entre dos personas? ¿Acaso alguien ha pedido dinero prestado contra su voluntad?

### La destrucción creativa

Habiendo llegado a este punto y dejando clara mi visión sobre la libertad en las microfinanzas, cabe comentar que en Microwd ofrecemos microcréditos en Latinoamérica con los intereses más bajos de la zona. Esto es posible sin duda gracias a nuestra selección de prestatarias y a la destrucción creativa de Schumpeter.

En Microwd dedicamos una gran parte de nuestro tiempo a seleccionar a quienes llamamos mujeres extraordinarias. A diferencia de la mayoría de microfinancieras, preferimos prestar a menos mujeres y confiarles mayores cantidades. Esta selección de mujeres extraordinarias nos ha permitido reducir el riesgo de impago (manejamos un 4,47%), generar 2,45 empleos por microcrédito y fomentar que el 66% de las emprendedoras ahorren.

Además, la tecnología (en especial, internet) nos permite comunicarnos de manera gratuita con los equipos locales, automatizar procesos y finalmente ofrecer mejores condiciones a nuestras emprendedoras. Con dos apps en camino, una para uso de los técnicos de campo y otra para uso de la mujer, la tecnología nos está facilitando las operaciones y reforzando la relación con las prestatarias. En países con altos índices de exclusión financiera, como Perú, un nuevo sistema de filtro y selección de prestatarias nos permitirá prevenir el prestar a

mujeres con riesgo de sobreendeudamiento.

### Ayuda y negocio

Nuestro proyecto tiene, ante todo, un carácter con ánimo de lucro (las carteras actuales están generando de media un 7,47% de rentabilidad). Si queremos que la inversión de impacto se generalice en la sociedad, tiene que pasar de ser visto como una ayuda y percibirse como un negocio. Sólo entonces ganaremos la atención de las grandes fortunas y, por lo tanto, tendremos el impacto social que el mundo necesita.

Las microfinanzas no son perfectas, pero sin duda están en buen camino y no seré yo quien le “hable” a Kant de moral. ■



Alejandro de León,  
CEO de Microwd

### EL FUNDADOR

**Alejandro de León**, fundador, presidente del Comité y CEO, cuenta con más de 13 años de experiencia profesional. Durante cuatro años trabajó en banca, en JP Morgan y Morgan Stanley. Más tarde, comenzó su trayectoria profesional como emprendedor. Es el fundador de MAYAS y co-fundador de Bluemove. Además, es fundador de Anima Ventures, una company builder que diseña soluciones económicas para problemas sociales. A través de esta empresa, ha fundado tres empresas: Microwd, TuuuLibrería y Anima Soluciones.

## Microcréditos enfocados en mujeres latinoamericanas: ¿QUÉ ES MICROWD?

Microwd es una empresa, no una ONG, que conecta a mujeres emprendedoras en Latinoamérica con inversores que buscan rentabilidad económica e impacto social.

Se creó en 2013, cuando su fundador, Alejandro de León, viajó a Nicaragua para visitar un colegio donde había becado a niños. Durante este viaje, las madres se acercaban para contarle sus sueños y, sobre todo, su ambición por ofrecer oportunidades a sus hijos para aspirar a un futuro mejor. Fue entonces cuando identificó dos realidades a las que sintió la necesidad de hacer frente: las madres de los niños querían tener acceso a capital para mejorar sus negocios; y en la sociedad española se estaba produciendo un cambio: cada vez más personas querían optar por soluciones innovadoras de desarrollo enfocadas en el mercado.

En los primeros tres años de la firma, se llegaron a conceder un total de 71 microcréditos. Esta fase piloto fue clave para que Microwd se diera cuenta de que tenía que evolucionar en su enfoque: debía prestar a menos mujeres, pero mejor. No debía focalizar sus empeños en crecer en número de mujeres, sino en buscar a las mujeres más extraordinarias de las comunidades, los “motores sociales” de sus entornos.

En la actualidad, Microwd concede casi 5.000 créditos en Perú, México y Nicaragua. Financia a mujeres emprendedoras que han creado más de 10.000 empleos y cuenta con 378 inversores que han obtenido una rentabilidad media histórica de un 7,3%. En 2020 abrirá otras líneas de productos como hipotecas, microseguros, planes de pensiones y fondo de ahorro.

### EL FOCO, EN MUJERES

Con esa doble vertiente de ser la fintech para los desbancarizados y para los inversores que buscan impacto directo, mira a las mujeres porque, dice, “son ellas las que se comprometen de manera más formal a los plazos de devolución de los préstamos y se involucran de manera más eficaz con los proyectos que emprenden, haciéndolos crecer en poco tiempo y creando nuevos puestos de trabajo”.

Como ejemplos, está el de Sebastiana: no tenía ningún tipo de negocio y sobrevivía gracias a la ayuda de sus hijos, que le enviaban dinero de fuera del país. Solicitó un primer crédito de 420 dólares para la venta de ropa. Sebastiana pagó al día y no falló ni una cuota. La ayuda que le reportó Microwd fue tal que al poco tiempo solicitó un segundo crédito de 500 dólares que destinó a la venta de ropa y cosméticos, y tiempo después un tercero de 600 con el que ha vuelto a fortalecer su negocio. Sebastiana tenía como objetivo mejorar su situación económica para no tener que depender de sus hijos. Ahora es ella la que ayuda a su familia.

Otro ejemplo es Pastorcita, que ha creado el Uber de las fruterías en Somotillo (Nicaragua). Pidió un microcrédito a Microwd de 1.000 dólares para diversificar en productos y aumentar su equipo. En el último año ha conseguido aumentar sus ingresos en un 60%, y emplear a siete mujeres de su comunidad y a un motor que reparte sus envíos a domicilio. Utiliza Facebook y WhatsApp para promover y vender sus productos comunicándose con sus clientes y ofreciéndoles promociones especiales.



# *Invertimos por principios.* Convencemos por rentabilidad.



## *Coinversión responsable*

En **MAPFRE AM** sabemos que el compromiso con la **inversión responsable** es siempre rentable. Por eso, hemos desarrollado una metodología propia que integra criterios medioambientales, sociales y de buen gobierno, para elegir siempre los mejores valores de inversión responsable.

**MAPFRE AM, porque el futuro solo puede ser sostenible.**

**MAPFRE AM**  
Asset Management