

III EVENTO CIENTÍFICO NACIONAL “RAÚL LEÓN TORRÁS”

**PROPUESTAS PARA LA FINANCIACIÓN A TRAVÉS DEL MICROCRÉDITO GRUPAL
EN CUBA**

Comisión No. 2. Crédito bancario y gestión integral de riesgo.

Autores:

Lic. Leidy Maura Kitchin Reyes.

Dr. C. Carlos Manuel Souza Viamontes.

Camagüey

2022

INTRODUCCIÓN

Existe una parte considerable de la sociedad que no clasifica para ser atendida financieramente por los métodos tradicionales y por tanto, no han satisfecho sus necesidades. Como una forma de solución a esto, se ha expandido en el mundo la utilización de los microcréditos para el desarrollo de este segmento, el cual ha tenido sus positivos resultados en muchas regiones del mundo, entre ellas, en Latinoamérica.

Los países como Cuba, que a pesar de ser subdesarrollada, ha resuelto un grupo importante de problemas básicos de la población y posee una infraestructura bancaria amplia, no se encuentra exenta de poseer segmentos de la sociedad que no clasifican para ser financiados por los bancos, fundamentalmente por carecer de garantías suficientes y no poseer la condición de Trabajadores por Cuenta Propia (TCP).

Tras los cambios económicos que experimenta el país en correspondencia con los Lineamientos de la Política Económica del Estado y la Revolución, aprobados en el VI Congreso del Partido Comunista de Cuba (PCC) y lo proyectado en el VII Congreso, así como lo proyectado en el VIII, los bancos comerciales se ven en la necesidad de ampliar su oferta de productos y servicios, con el objetivo de satisfacer a la población y contribuir al desarrollo de grandes y pequeños negocios, con lo cual el microcrédito grupal puede contribuir.

Con vistas a aportar soluciones en un importante segmento de la población, se realiza el presente trabajo **titulado** “Propuestas para la financiación a través del Microcrédito Grupal en Cuba”.

El **problema** se ha identificado en ¿Cómo lograr las propuestas necesarias, que propicien la materialización del Microcrédito Grupal en Cuba?

En correspondencia con los elementos planteados, se establece como **objetivo** general de la presente investigación, “elaborar propuestas de financiamiento en Cuba a través del Microcrédito Grupal”.

Se valora entonces la **hipótesis** de que “si se materializara en Cuba la financiación a la población por la vía del Microcrédito Grupal, se resolvería una necesidad, a la cual hoy no tiene acceso un segmento de la población, fundamentalmente por la carencia de garantías colaterales y no poseer la categoría establecida actualmente para ello”.

Representa una **novedad**, la formalización de propuestas, que permitan el uso del microcrédito grupal por parte de la población, por intermedio del Banco Popular de Ahorro, adecuando las indicaciones actuales al respecto.

El trabajo se **estructura** en tres capítulos: En el primero se abordan las tendencias internacionales del microcrédito y sus garantías, con énfasis en el microcrédito grupal; en el segundo se profundiza en las limitaciones y posibilidades para la introducción del microcrédito grupal en Cuba, a través del Banco Popular de Ahorro y en el tercero se plantean las propuestas para la aplicación del microcrédito grupal en Cuba.

Se aplicaron en lo fundamental, en calidad de **métodos** teóricos para la interpretación de los datos empíricos, el análisis y la síntesis, la inducción o deducción, así como el hipotético – deductivo; además de instrumentos como: la entrevista, dirigida a tenedores de pequeños negocios y funcionarios de los bancos comerciales con vistas a tener en cuenta sus criterios y aportes sobre el tema. Se utilizó también, la observación en cómo se tramitan actualmente los financiamientos a segmentos de la población similares, para proponer los relativos al microcrédito grupal.

CAPÍTULO I: TENDENCIAS INTERNACIONALES DEL MICROCRÉDITO Y SUS GARANTÍAS.

1.1. Fundamentación teórica del microcrédito.

Anteriormente, la valoración de ofertas de financiamientos al sector de menor ingreso, era considerada a nivel internacional como una idea inviable, dado al alto riesgo que suponía el otorgamiento de financiamientos solidarios. Los pequeños negocios no eran atractivos para las instituciones que tradicionalmente se dedicaban a la intermediación financiera. La mayoría de las personas de bajos recursos veían que las posibilidades de crecer en sus negocios se limitaban solo a los proveedores informales.

Con el surgimiento de los microcréditos se abrió una ventana de posibilidades de desarrollo de los pequeños negocios, donde las diversas instituciones financieras no habían llegado, permitiendo así que estos ya no solo subsistieran, sino que vieran la posibilidad de un futuro comercial y fueran capaces de sustentar a su familia.

Los microcréditos surgen en otros países como un instrumento para el desarrollo de los pequeños negocios, pues permiten generar ingresos suficientes para devolver el financiamiento y mejorar las condiciones de vida de los más desfavorecidos. Nacen como respuesta a la satisfacción de personas excluidas de los sistemas financieros formales. Se

trata de pequeños financiamientos sin avales colaterales externos y a bajo interés, basados en la confianza hacia la persona y sus capacidades.

Un estudio realizado por Peña (2008, p. 2), afirma que:

“Históricamente se mencionan ejemplos de Instituciones Microfinancieras (IMF) que de alguna manera trabajaron con lo que en la actualidad conocemos como microcréditos. Casos como el de Irlanda en el siglo XVIII donde se fundaron algunas asociaciones de beneficencia especializadas en créditos y que destinaban pequeños financiamientos a las personas más pobres, sin tener que pagar intereses utilizando una metodología de grupo bajo la condición de presionar, por solidaridad al grupo, a aquel miembro que se retrasara en sus pagos”.

Bajo esta misma influencia se fundaron las Cajas de Ahorros en la ciudad de Hamburgo, Alemania, en el siglo XIX. Estas, además de captar ahorros, también otorgaban créditos.

Señala además Peña (2008, p.25), en su investigación que:

“...la historia y evolución del microcrédito moderno comienza en la década de los años setenta con cuatro instituciones: Bank Dagang en Bali, Indonesia (1970); Opportunity International en Colombia (1971); Acción Internacional en Brasil y el Grameen Bank en Bangladesh en 1976”.

La experiencia más exitosa en el manejo de las microfinanzas surgió en Bangladesh, cuyo precursor fue el economista Muhammad Yunus, por la labor que hizo como fundador y director del Grameen Bank¹. Entre sus objetivos estaba, brindar oportunidades de emprendimiento para escapar del círculo vicioso de bajos ingresos, bajos ahorros, baja inversión y llegar nuevamente a bajos ingresos. También, generar oportunidades de autoempleos y combatir a los prestamistas usureros.

El primer crédito que Yunus otorgó fue de su propia bolsa, por un valor de 856 takas, un poco menos de 27.00 USD en ese tiempo. Fue concedido a 42 mujeres que vivían en el pueblito de Jobra, cercano a la Universidad de Chittagong, dedicados a la fabricación de taburetes de bambú, para que se liberasen de las altas tasas de interés que cobraban los prestamistas. Descubrió, también, que la gente pobre con un pequeñísimo préstamo para capital de trabajo es capaz de pagar sus deudas y llevar los frutos de sus esfuerzos a sus familias.

¹ Este banco abrió sus operaciones en 1977 como una filial del banco estatal Bangladesh Krishi Bank (BKB) y como reconocimiento a la labor desarrollada en los años anteriores y respeto ganado, se le permitió denominar a su filial, Grameen.

Yunus identificó a las personas pobres, mujeres que ejercían una actividad, pero que no clasificaban para obtener recursos de las instituciones bancarias y concedió financiamiento a un grupo de ellas.

En un informe sobre el impacto de los microcréditos de Cordovés e Iglesias (2011) se ha expresado el crecimiento que este ha tenido desde 1992, a partir de la experiencia de países como Polonia, Rumanía, Bulgaria y Eslovaquia, siendo más reciente en Europa Occidental, exceptuando al Reino Unido y Francia en que existe más experiencia acumulada.

Haciendo un análisis de cómo se ha desarrollado el microcrédito en países de América Latina, se puede expresar que el primer programa de microcrédito en Bolivia según un estudio de Guzmán, (s.f)², bajo esquemas innovadores de garantías, como es el caso del grupo solidario, se inició a principios de la década de 1980. Este fue impulsado por la Confederación de Empresarios Privados de Bolivia, la Fundación Calmeadow y por ACCIÓN Internacional, las que promovieron la creación de la Fundación para la Promoción y el Desarrollo de la Microempresa (PRODEM), en 1986.

Además de PRODEM, se han creado otras ONGs para atender a este mercado microempresarial, aplicando diferentes metodologías crediticias, como la Fundación para Alternativas de Desarrollo (FADES) en 1986, orientada exclusivamente al ámbito rural y sobretodo reconocida por el uso de su metodología de "crédito asociativo" y al Centro de Fomento a Iniciativas Económicas (FIE), fundado en 1985, como pionera en el empleo de la metodología "individual", la cual a su vez era integrada con servicios no financieros. Por otro lado, está el Instituto de Apoyo a la Pequeña Unidad Productiva (IDEPRO)³. También en 1986 se creó PRO-CRÉDITO⁴. En 1991 nació "Programas para la Mujer" (PRO MUJER)⁵.

Existen en Bolivia otras entidades relacionadas con el microcrédito, pudiéndose afirmar que el crecimiento del mercado de microfinanzas, tanto institucional, metodológica y normativamente, ha permitido llegar a ser un modelo para otros países.

² Tatiana Guzmán tushkava@icqmail.com o tushkava@ceibo.entelnet.bo . Recuperado 10/6/2015.

³ Creado en 1986, con el objetivo de prestar "servicios de desarrollo empresarial" como complemento a sus servicios financieros. IDEPRO, inició sus actividades de financiamiento años después de su creación, en 1991.

⁴ Organización que trabajó en la zona urbana con la metodología de tipo "individual". El éxito que logró esta institución le motivó a crear una entidad financiera especializada bajo la figura de Fondo Financiero Privado (FFP) en 1995, denominado Caja de Ahorro y Préstamo Los Andes, FFP.

⁵ Institución dirigida exclusivamente a la mujer de bajos recursos de las zonas periurbanas de diferentes ciudades del país. PRO MUJER introdujo el concepto de "bancos o asociaciones comunales" como una nueva metodología con la finalidad de llegar a los sectores más pobres de la población.

Las instituciones mencionadas anteriormente comenzaron con la administración de pequeñas carteras crediticias para luego pasar a operar carteras millonarias, constituyéndose en una opción viable para la microempresa. Guzmán (s.f) ha afirmado que el entorno de los negocios microfinancieros en la región latinoamericana favorece a cinco países como los más atractivos para hacer microfinanzas: Perú, Bolivia, Ecuador, El Salvador y Argentina.

Según afirmación de Aguilar, Tuñón y Morales (2017), en 2004, la Organización de Naciones Unidas (ONU) declaró el 2005 como el Año Internacional del Microcrédito, con el objetivo de promoverlo como una estrategia contra la pobreza. La ONU instó a los gobiernos a generar programas de microcrédito para disminuir la pobreza, fomentar el trabajo por cuenta propia y generar ingresos.

Por otra parte, en un seminario internacional realizado en Hainan, China, (Conger, et al., 2013) se significó que, tanto en China como en América Latina, las microfinanzas juegan un papel importante en la promoción de la inclusión financiera y el crecimiento de las pequeñas empresas.

Una valoración respecto al microcrédito la abordó Leonardo (2018) en su Tesis, donde afirmó que son pequeños créditos a los más necesitados de entre los pobres, permitiéndoles poner en marcha sus negocios donde obtienen ingresos que les permite mejorar sus niveles de vida y el de su familia.

Por lo anterior, se puede compartir que el surgimiento de los microcréditos ha estado dirigido a satisfacer financieramente a personas de bajos recursos y/o en estado de marginación, destinado al desarrollo de micronegocios, a la promoción de actividades productivas, artesanales, comerciales, de servicios, consumo y vivienda, definiéndose un monto máximo en cada país.

La valoración que se sintetiza de los diferentes enfoques estudiados, permiten apreciar que el microcrédito constituye un importantísimo producto financiero que desempeña una función económica y social, especialmente en los países subdesarrollados. Es una herramienta capaz de penetrar en sectores o segmentos que por su vulnerabilidad y marginación, están excluidos del sistema financiero tradicional, pero que con un pequeño apoyo financiero, pueden lograr un nivel de satisfacción y de cierta manera contribuir al desarrollo local.

Se afirma que el sector de microfinanzas en México es relativamente joven⁶ y que si por una parte algunas instituciones iniciaron operaciones a principios y mediados de la década de 1990, el crecimiento mayor se obtuvo a partir del año 2000.

En un taller celebrado en México en el 2015 por Finanzgruppe Sparkassenstiftung für internationale Kooperation, se precisó que las microfinanzas comprenden la prestación de servicios financieros a aquellas personas que poseen bajos ingresos y que estas tienen la oportunidad de acceder a servicios de calidad.

Sería entonces de mucha utilidad que los diferentes países logren concebir un sistema de financiamientos que gestionados por las entidades financieras puedan acercarse a esos segmentos de mercados y atenderlos para que sus negocios prosperen y contribuyan positivamente al desarrollo de su comunidad y el país.

Se han referido García & Díaz (2011), a que el sector micro empresarial ha sido apoyado por los mercados de Asia y América Latina, donde también se ha promovido el autoempleo, permitiendo salir del círculo vicioso de la pobreza a través de la utilización del microcrédito.

Un informe de Cordovés e Iglesias (2011), explica que de los nuevos negocios en España, un 45% se ha realizado utilizando el microcrédito y que en el 2008, 2009 y 2010 se ha creado el 47% de ellos, teniendo más de 4 años el 53%.

Esa experiencia permite acentuar la idea de que, con la utilización de los microcréditos, se puede potenciar al emprendedor de un nuevo negocio, o al que ya se ha establecido, por lo que es aconsejable estudiar las formas de concretarse e impulsar esa experiencia.

También se ha referido Hernández (2016) que en Colombia tiene una tendencia creciente en profundización el microcrédito, ya que este ha pasado del 0,6% en 2008 a 1,32% en mayo de 2016. Lo anterior demuestra su aceptación, tanto por los clientes, como por las entidades financieras.

Lacalle, M (2001) ha afirmado que, como resultado de haberse brindado estos servicios financieros, ha propiciado un incremento de los ingresos y los ahorros, estimulando de esta forma la autoestima y confianza de los prestatarios en sí mismos, al darse cuenta que pueden adquirir, invertir y devolver un préstamo.

En diferentes países, existe la tendencia de utilizar el microcrédito como una forma de desarrollar los pequeños negocios. Ello contribuye al desarrollo de la localidad, lo que

⁶ Benchmarking de las microfinanzas en México 2013 – 2014. Un informe del sector. Informe anual 2013 – 2014. PRONAFIM Y ProDesarrollo.

puede evitar las migraciones a las grandes ciudades, siendo atractivo, por la amplia base de posibles clientes a financiar. Como en esos casos se dificulta contar con una garantía que le satisfaga a las instituciones financieras, se estudia a continuación el microcrédito grupal, como una forma de contribuir a esa exigencia.

1.2. El microcrédito grupal.

Una de las situaciones que quizás más ilustran la práctica del microcrédito, independientemente de su esencia, lo constituyen las garantías. La carencia de las mismas o la deficiente credibilidad de los clientes, al ser evaluados por las instituciones financieras, contribuyen a que los pequeños negocios por si solos, no sean de gran interés en muchos casos, ya que en ellos está implícito, un alto riesgo.

Este tipo de financiamiento, emplea la “garantía grupal”, la que se aborda a continuación. Un enfoque del proyecto PATMIR III (2013)⁷ se refiere al microcrédito grupal, enmarcado en una agrupación de personas (mujeres) emprendedoras, que son responsables y practican la solidaridad, que realizan actividades similares (micro, pequeños y medianos negocios), donde se organizan para ser receptoras de microcréditos, además de recibir capacitación, asistencia técnica y otras prestaciones con vistas a mejorar sus condiciones de vida, estando integrado por un mínimo de 5 y máximo 10 participantes.

La garantía grupal consiste en que cada cliente conviene en obligarse solidariamente para el pago del total de su crédito en cada fecha acordada, así como el total de los créditos otorgados individualmente. Por ejemplo: grupo de 5 integrantes, donde uno de sus miembros dejó de abonar la cuota de \$300.00, entonces el resto deberá pagar, además de lo que le corresponde según el contrato, un importe de \$75.00.

Los miembros del grupo solidario deberán firmar un contrato grupal con el Banco, donde se definan las obligaciones de ambas partes.

Refiriéndose a la responsabilidad individual de cada miembro del microcrédito grupal, Torres, Sainz, Sanfilippo y López (2012) han precisado que si algún miembro del grupo tiene dificultades para devolver el financiamiento, el resto de los componentes puede ayudarlo ya que, de no realizarse, les impediría a ellos recibir financiamientos futuros.

Los integrantes del grupo deben conocerse y tenerse confianza, tienen una organización interna, donde una persona de las elegidas del grupo los dirige, otra se encarga de la

⁷ Manual de procesos y procedimientos. Crédito grupal solidario. Finanzgruppe Sparkassenstiftung für internationale Kooperation. Elaborado por PATMIR III. Versión 001. México. 4-3-2013. (P 1-39).

tesorería y una tercera funge como secretaria, se otorga un financiamiento individual a cada una de las personas que conforman el grupo, considerando los autores de este trabajo, que sus integrantes pudieran realizar actividades diferentes; los análisis de los financiamientos se basan más en la voluntad del pago, que en su capacidad de pago; los pagos se realizan de forma semanal o quincenal; existe la práctica de reunirse con una periodicidad breve (semanal u otra), donde en presencia del gestor o asesor del Banco, reciben el debido asesoramiento, se reúne el pago y se analizan otras actividades; además de que se utiliza una metodología específica (grupal) para conceder este tipo de financiamiento.

Se suele pactar entre el cliente y el banco, la apertura de una cuenta de ahorro individual por cada miembro, para ir formando fondos de sus ingresos semanales, que se utilizarán como aval o garantía. El monto a depositar en la cuenta es como mínimo el 10% de la capacidad de pago, el cual se autoriza por el Comité de Crédito que aprueba los financiamientos. Este importe nunca podrá afectar la cuota de amortización (principal + intereses).

Por otra parte, Alvarado (2004, p.50) ha afirmado que:

“El problema de la deserción está directamente relacionado con la salud de los negocios formados con el crédito, ya que la morosidad no sólo tiene que ver con la intención de pago sino también con la posibilidad de pago de las socias”.

Es habitual que los bancos comerciales concedan financiamientos por períodos suficientes que permitan al beneficiario del mismo, obtener ingresos de la inversión que ha realizado o que el recurso financiero que ha recibido para capital de trabajo genere los ingresos necesarios que permitan reembolsar al banco, tanto el principal, como los intereses, en el período por el cual se fundamentó dicha solicitud. Sin embargo, la práctica del microcrédito grupal, fundamentalmente en América Latina, no se apega al criterio expresado anteriormente en cuanto al período de recuperación del financiamiento, ya que estos se otorgan por un período corto de tiempo y se van amortizando semanalmente, en correspondencia con los ingresos de ese período.

Teniendo en cuenta los aspectos abordados anteriormente, se requiere profundizar en este tema, para su posible implementación en Cuba, adaptado a las características que posee el microcrédito grupal.

CAPÍTULO II: El Microcrédito Grupal en Cuba a través del Banco Popular de Ahorro.

Debe reconocerse que en Cuba se ha practicado diferentes tipos de financiamientos por parte de los bancos comerciales hacia las entidades y la población, incluyendo los pequeños negocios familiares.

Aunque se conceden importes de bajos montos para ciertos segmentos de mercado, no es una práctica considerarlos como microcréditos, por lo que sería de utilidad, incluir en el análisis que en este capítulo se sugiere, la definición de hasta qué monto se debe considerar, sobre el cual las entidades financieras cubanas debieran enmarcarse, ya que requiere una metodología de análisis diferente a otros financiamientos.

No obstante, en opinión de los autores, los montos de los microcréditos, en cuanto al reconocimiento de su límite, no debe ser fijo, sino irse atemperando al poder adquisitivo de la moneda.

Tampoco el Banco Popular de Ahorro posee en su cartera de financiamiento el microcrédito grupal, por lo que se requiere incorporarlo, el cual puede servir de una importante fuente de financiamientos y abarcar una base de clientes más amplia e inclusiva que la existente.

En el país existe además la experiencia de las unidades de negocios de TCP, que con una metodología determinada, realizan una labor diaria en las comunidades, parecida a lo que los autores están recomendando.

Algunos funcionarios bancarios se han referido a que en Cuba no existen condiciones para la realización del microcrédito grupal, pero no se ha profundizado lo suficiente en opinión de los autores, sobre sus posibilidades y factibilidad; además de que se tiene la convicción de que sería una gran oportunidad para un segmento nada despreciable de la sociedad cubana.

En el país existe una amplia red de oficinas bancarias y especialmente en el BPA, que permite la expansión de los servicios financieros en el entorno. Existe además experiencia en la financiación a los Trabajadores por Cuenta Propia (TCP), Otras Formas de Gestión no Estatal (OFGNE) y otros segmentos de la población, a través de una atención personalizada, que puede contribuir en este caso. También pudiera evaluarse la creación de una microfinanciera subordinada al banco, a los efectos de esta propuesta.

Al existir en Cuba otros tipos de financiamientos que requieren garantías, se escasean las mismas, lo cual puede ser atenuado con el empleo del microcrédito grupal.

Existe en el BPA, la figura del gestor, que opera en el terreno donde ejecuta visitas a los clientes y sobre esa experiencia se pueden extender nuevas acciones, enfocadas hacia el microcrédito grupal.

Si bien en las grandes ciudades pudiera ser menos atractiva la financiación grupal, si lo sería con mayor aceptación para las zonas rurales y periurbanas, donde radican en su radio de acción, oficinas bancarias. Esto permitiría motivar el empleo, ya que uno de los elementos necesarios para emprender un negocio, tiene que ver con los recursos financieros y el microcrédito grupal puede contribuir a ello.

En cada área se debe identificar aquellas personas con espíritu de superación y de vocación para fomentar nuevos negocios o de desarrollar el existente.

En la interacción del gestor se valorará la necesidad real de un microcrédito, ya sea para capital de trabajo o alguna inversión que requiera el cliente, además de la viabilidad posible del mismo.

Aunque este tipo de servicio implica un determinado riesgo para la entidad que concede el financiamiento, la utilización de la informatización permite conocer el historial crediticio de los miembros que conformen los grupos, además de la habilidad del gestor para identificar la reputación de la persona con vistas a un posible endeudamiento de ésta con el Banco.

En cada grupo de personas pueden existir miembros que aporten otras garantías y no debe soslayarse la posibilidad de incluirlas a criterio de los autores. Pueden mencionarse: vehículos, casas de descanso, joyas y alhajas, entre otras, y eso contribuiría a la solidez del grupo, ante la entidad prestamista, tal y como ha señalado Gavarito (2016), entre las que se encuentran el codeudor y otras garantías personales como pudiera ser las hipotecas o fianzas.

Las tasas de intereses en varios países son altas y un fundamento de peso, para el caso del microcrédito grupal, es el gasto que genera mantener una cartera de clientes de este tipo, además del riesgo que se asume. Se han referido a este aspecto Valencia, Mendoza, Hansen, & De La Cruz (2017), donde han afirmado que las tasas de interés ofrecidas por las IMF, siempre son más altas que las bancarias, debido a los altos costos, al efectuarse muchos créditos de cuantías bajas. Esa ilustración permite evaluar que si financian los bancos comerciales, es más barato para los clientes.

El BPA posee varias cajas de ahorro, oficinas anexas, además de que la amplia red de sucursales pueden utilizarse eficientemente en la tarea del microcrédito grupal, con una

metodología propia, para este tipo de financiación. En el caso de Cuba, al compararse otros tipos de financiamientos a la población con ciertos riesgos, los niveles de recuperaciones son altos, por lo que estudiándolo, pudieran las tasas de interés no ser tan elevadas y sería una forma atractiva para los clientes.

Otros elementos aportados por Salazar, Martínez y Girarldo (2017) se refieren a que en Colombia desde enero de 2010 hasta junio de 2015, la tasa de interés del microcrédito se ha comportado con más de 10 puntos porcentuales por encima de la tasa de créditos de consumo, generado porque los clientes poseen baja trayectoria crediticia, elevada variación en los ingresos y un posible sobreendeudamiento.

Los análisis realizados a partir de la experiencia internacional, como se ha expresado, ilustran que es una forma de financiación que puede ser útil para emplear personas; que le permite a emprendedores y personas con negocios consolidados, acceder a recursos financieros y que pueden ser atendidos profesionalmente por una entidad bancaria; sin embargo, hasta la actualidad, no se cuenta con un estudio que demuestre científicamente a las autoridades que les compete decidir sobre la utilización de este tipo de servicio, en las condiciones de Cuba, pretendiéndose encaminar esa ilustración a través de este trabajo.

Otro elemento que hay que tener en cuenta es la legislación vigente ya que actualmente se financia a los pequeños negocios a través del Decreto Ley 289/2011 y las normas bancarias, pero es necesario un enfoque hacia aquellas personas que no son aún TCP y se inician en un negocio.

Es un servicio que es necesario divulgarse en Cuba, diseñándose un producto que abarque un amplio sector de la población, a través del impulso de los bancos comerciales, con la participación en la prensa, la realización de eventos científicos, publicaciones, estudios, cursos, conferencias y su inclusión en los manuales de instrucciones y procedimientos, con una metodología específica para ser tramitados; accionar en el mercado potencial, que incluya todas aquellas personas emprendedoras que bien pudieran ser; las amas de casa, los jubilados, los desvinculados laboralmente, personas que poseen un empleo pero tienen facilidades para realizar otro negocio y trabajadores por cuenta propia, que pudieran recibir microcrédito y que realizan labor comercial.

Se recomienda la utilización del seguro temporario de vida, como una forma de cubrir parte del riesgo, endosándose como beneficiario el Banco, así como la apertura de una

cuenta de ahorro en formación, nutriéndose con los ingresos periódicos según se pacte, para respaldar los endeudamientos.

Juega un importante papel comercial, la figura del gestor de microcrédito grupal, con una metodología específica, el cual debe ser instruido en la formación de los grupos solidarios y su capacitación en materia de ahorro, seguro y financiación, así como preparar los grupos para la interacción con los bancos, identificar sus necesidades y perfeccionar su futuro funcionamiento.

El objeto del financiamiento por la vía del microcrédito grupal puede valorarse para la compra de materias primas, insumos, bienes y equipos, materiales de la construcción y mano de obra, entre otros, para acondicionar espacios y cualquier otro fin, que contribuya al desarrollo de la actividad que desempeña. Por tanto, el destino puede ser para capital de trabajo o inversiones, tal y como es práctica en otros financiamientos.

En correspondencia con lo anterior, los autores consideran que es posible y necesario incorporar la actividad de microcrédito grupal a través de su comercialización por parte del BPA, por lo inclusivo y la posibilidad que brinda a las familias cubanas.

CAPITULO III. Propuestas para la financiación a través del microcrédito grupal en Cuba.

Para poder incorporar el microcrédito grupal a través del BPA, se realizan las propuestas que se abordan a continuación:

Autorización

Que se autorice una forma de financiación que la condición no sea ser TCP, sino que los emprendedores y personas que hayan incursionado en un negocio y no se hayan formalizado como TCP, se acojan, financien y en un segundo ciclo de financiamiento entonces se valore su incorporación o no a la tributación.

La metodología.

Uno de los aspectos que distingue la forma de hacer con los futuros clientes, es la metodología a aplicar, para la actividad de microcrédito grupal.

Considerando los rasgos fundamentales del microcrédito que se han venido desarrollando en diversas regiones del mundo, como América Latina, la experiencia del BPA en financiamientos de la Nueva Política Bancaria, así como el funcionamiento de las unidades de negocios de TCP que operan en algunas provincias, los autores consideran necesario

fundamentar las propuestas con vistas a materializar el microcrédito grupal en Cuba, coincidiendo en las etapas del proceso del microcrédito grupal.

Antes que todo, es necesario contribuir con este trabajo a que se le autorice al BPA, de forma experimental, a comercializar los financiamientos a través del microcrédito grupal, cuya prueba se propone efectuar en la provincia de Camagüey.

Propuesta del Diseño del producto.

Sujetos de financiamiento: Persona natural, residente permanente en Cuba, mayor de 18 años de edad, organizada en un grupo solidario, emprendedor, con intenciones de iniciar o mantener un negocio en el territorio nacional, aunque no posea la licencia para operar como TCP, haber honrado con seriedad si ha contraído otras deudas bancarias y poseer una buena reputación en el barrio, incluyendo el análisis del riesgo moral.

Población objetiva: Amas de casa, jubilados, desvinculados laboralmente, personas que poseen un empleo y TCP con pequeños negocios. En esta primera instancia no se incluyen usufructuarios de tierra, entre otros similares.

Objeto del crédito: Para financiar la compra de materias primas, insumos, bienes y equipos, materiales de la construcción y mano de obra, para acondicionar espacios y cualquier otro fin, que contribuya al desarrollo y mejoramiento de su actividad.

Destino: Capital de Trabajo e Inversiones.

Garantías exigidas:

Se adoptará la garantía solidaria, donde cada miembro del grupo hace de garante sobre la voluntad de pago de cada uno entre sí en cada fecha acordada, así como el total de los créditos otorgados individualmente. Por ejemplo: en un grupo de 5 integrantes, si uno de sus miembros deja de abonar la cuota de \$200.00, los demás miembros deberán pagar un importe de \$50.00 cada uno. Esta garantía se hará evidente en un **contrato** grupal con el Banco, donde se definirán las obligaciones de ambas partes. La fuerza de este contrato radica, a criterio de los autores, en lograr expresar la obligatoriedad contraída, a pesar de que es una forma de cumplimiento diferente a las que normalmente se practican. También se podrá considerar la aplicación de la garantía de Prenda constituida sobre Bienes Muebles, la Pignoración de Saldos de Ahorro como una forma de pago ante un posible incumplimiento del mismo u otra existente.

Cuenta en formación:

Los integrantes del grupo solidario deberán ahorrar de forma individual, para la formación de fondos que se utilizarán como aval o garantía del crédito; similares a las actuales cuentas en formación. El monto a depositar semanalmente en la cuenta será como mínimo el 10% de la capacidad de pago, siendo aprobado por el Comité de Crédito, sin afectar la cuota de amortización (principal + intereses).

Se realizará la apertura de la cuenta de ahorro en formación con saldo cero, una vez aprobado el financiamiento y antes de la firma del contrato, según lo establecido en el grupo 246 del Manual de Instrucciones y Procedimientos del BPA. Estas cuentas serán en formato de libreta y en el momento de su apertura el comercial anotará en la misma la leyenda "Saldo Pignorado de (importe del principal más interés)" y se lleva a estado 41 del Sistema, expresando la disposición de ese importe a favor de la obligación contraída. De esta forma se contribuye a la formación de una cultura financiera y de ahorro en los clientes. Una vez liquidada la deuda, el saldo acumulado en la cuenta le servirá como respaldo para solicitar otro financiamiento de un importe mayor según su capacidad.

Formación del grupo solidario.

Con la presencia del especialista bancario (asesor o gestor), el grupo solo aprobará y hará responsable de los financiamientos a individuos que tienen mayor probabilidad de reembolso dada su reputación y posibilidad del negocio. En el caso de producirse un fallo individual, el grupo asumirá el pago de esas obligaciones. Estos grupos deben estar dispuestos a que se les visite, se reúnan, se capaciten y se les dé seguimiento al financiamiento concedido.

Se elige dentro del Grupo, un líder entre ellos, quien asumirá la función de presidente del grupo, un tesorero y un secretario. Resuelven sus problemas colectivamente orientándose o fiscalizándose recíprocamente.

El gestor establece una relación directa con el prestatario, hace análisis socioeconómico y evalúa la capacidad económica.

El grupo para el caso de Cuba, debe estar integrado por clientes que realicen actividades diferentes. Es importante que los integrantes se conozcan ya que entre ellos se auto representan, por lo que deberán vivir en la misma zona o comunidad, o tener algún área común donde realicen la actividad comercial. En las visitas que realice el asesor, debe aplicar correctamente la política de identificación personal. Puede contar con un volante explicativo para dejar a la persona visitada en los barrios. Las personas interesadas fijarán

con el Asesor, el día y hora para las reuniones siguientes, pudiéndose escoger un local de la comunidad o la casa de un participante potencial del grupo.

A partir de los datos obtenidos, el asesor realizará varias reuniones de capacitación a los clientes identificados en las diferentes zonas o repartos. Enfatizará sobre la garantía solidaria en el grupo, así como la puntualidad de los pagos para que nadie se vea perjudicado. Después del primer encuentro de presentación, conocimiento e interacción, la siguiente reunión será de conformación del grupo solidario. Éste aprobará su reglamento interno y designarán entre los integrantes una persona que asumirá el rol de presidente, quien será el representante frente al Banco. Entre todos los clientes escogerán el nombre del grupo solidario.

El banco preparará una propuesta de reglamento interno donde existan las normas de convivencia del grupo solidario para ser debatido y aprobado por los participantes. La información que se obtiene del cliente en el lugar de reunión o en la visita debe ser recogida, detallando en este modelo el nombre completo del asesor que llevó a cabo la visita al domicilio y los datos del cliente como son: nombre, dirección, actividad económica y domicilio.

El asesor verificará en el terreno los datos, con referencias de dos vecinos y presidentes de los Comités de Defensa de la Revolución (CDR. Se rechazará el otorgamiento del crédito en caso de falta de veracidad.

Antes de concretarse el monto a solicitar de cada uno de los clientes se deberá pedir la autorización de todos los integrantes. Una vez realizada la solicitud de crédito por parte del cliente, el asesor debe realizar un informe que dé cuenta de lo acontecido y formular una propuesta que se elevará al Comité de Créditos, adjuntando la documentación para su análisis. El coordinador (que es la persona bancaria que coordina con los asesores) verificará que el grupo y el Comité estén bien consolidados y sus integrantes correctamente capacitados. No se podrá otorgar el crédito si el coordinador no ha visitado al grupo para verificar la veracidad de la información y cumplimentado el formato de calificación.

Para poder acceder a créditos de mayor monto en la renovación para el siguiente ciclo, el asesor se basará en el mismo estudio socio-económico inicial y el comportamiento del cliente en su forma de pago durante el ciclo que está terminando.

Solicitud del Financiamiento.

Los financiamientos son solicitados en la zona de residencia o de trabajo, en el Grupo y ante la presencia del especialista bancario, presentando los documentos necesarios.

Para un primer acercamiento, en las condiciones actuales se sugiere comprender el microcrédito hasta un monto de 50 000,00 pesos cubanos, comenzando por un mínimo de 1000.00 CUP y en un término de tiempo de hasta 1 año para Capital de Trabajo y 2 años para Inversiones. Una vez devuelto el financiamiento, irá ganando en credibilidad y podrán otorgarse nuevos financiamientos en importes superiores donde además de los ingresos presentes y futuros, el banco aceptará la Garantía Grupal. Ante la toma del financiamiento se cobrará una Comisión Flat del 0.25% siempre por cada solicitante.

Se propone que aquellos negocios de muy pequeños ingresos, no tributen hasta que estos sean representativos (si lo logran), llevando los controles correspondientes. Para ello, deben existir acuerdos entre el Banco, La ONAT y el MTSS.

Los ingresos declarados por el solicitante del financiamiento deben ser demostrados.

Un aspecto importante a cumplimentar, lo constituye el **estudio socioeconómico**, de los futuros clientes.

Es importante para la evaluación de la actividad de los clientes del microcrédito grupal, el Registro de Visitas a Clientes.

Otra propuesta lo constituye la posible contabilización del microcrédito grupal, el que fue sometido a revisión por el Departamento de Contabilidad Provincial del BPA en Camagüey, apoyados en el MIP y el Balance General.

Evaluación y aprobación de la solicitud de financiamiento.

La solicitud de financiamiento debe ser presentada por el asesor, con toda la documentación requerida al Comité de Crédito de la sucursal correspondiente, mediante lo informado por el asesor y el coordinador, para evaluar, aprobar o denegar el expediente de crédito del grupo solidario. Una vez aprobada la solicitud y expedido el dictamen, el Comercial que actúa en la zona, procede a notificar al cliente el resultado del análisis. Se le alerta que dispone de un término de 15 días para la formalización de las garantías, como requisito previo a la firma del contrato y la apertura de la cuenta en formación. Cuando el expediente presentado sea denegado por el comité de crédito, este deberá archivarse en un espacio de solicitudes denegadas, ya que es frecuente que un caso denegado se presente nuevamente más adelante, pudiéndose contar con información para reconsiderarlo o no. Los modelos a utilizar aparecen en anexos.

Una vez aprobado los créditos, debe procederse al desembolso de los mismos, efectuándose con el grupo reunido en una especie de “acto público” a fin de entregar los cheques a cada grupo de forma individual.

La selección del personal bancario para el microcrédito grupal.

Un elemento clave para poder materializar la cartera de financiamiento, una vez aprobada la utilización del microcrédito grupal, lo constituye la calidad humana y preparación del personal. Un trabajo especializado requiere efectuarse por las áreas que gestionan el capital humano.

Deben seleccionarse trabajadores honestos, con comprensión de que visitarán las personas más humildes en la mayoría de los casos, donde pueden ser rechazados de plano y se requiere paciencia y seguimiento. Deben ser trabajadores preparados para una elevada comunicación con todas las personas que interactúe, con metas claras y despojadas del derrotismo. Para ello, juega un decisivo papel, la capacitación previa en comunicación, técnicas de ventas y negociación, con empatía y buena dicción.

Deben comprender que aunque la mayoría de las funciones que ejerce son en el terreno, representa a la entidad financiera y debe adoptar todas las formas de comportamientos que realiza un trabajador bancario en sus reglas de conductas. Los autores coinciden en la correcta disciplina, seriedad en lo que se aborda, puntualidad, correctos modales, la vestimenta adecuada así como su identificación como miembro de una entidad financiera; no aceptar ni comprometerse con ningún cliente con regalos, dádivas u otros aspectos que lesione su integridad. Además, debe mantener una estrecha comunicación con el representante de la entidad bancaria y proveer de información fidedigna así como exponer en el Comité de Crédito los elementos reales que caracterizan la situación objeto de análisis.

En la realización de este trabajo, se crearon dos grupos de pruebas en la ciudad de Camagüey. Como resultado del trabajo realizado, se ha demostrado la importancia y la necesidad de utilizar este producto financiero, se ha cumplido con el objetivo general de la investigación, además de ilustrarse la importancia de concretar la hipótesis planteada, por lo que su presentación, constituye una novedad para el país.

Entre las propuestas y a partir de una fundamentación teórica, se ha instado a que se autorice al BPA la comercialización del microcrédito grupal. Se aportaron elementos de la nueva metodología del microcrédito grupal, con vistas a su aprobación, se propuso financiar desde un mínimo de 1 000.00 CUP, hasta 50 000.00 CUP, se definió el público objetivo a financiar, se incorporó la cuenta en formación, se introdujo el seguro temporario de vida para respaldar el riesgo de muerte, se definió la figura del gestor y el funcionario que atiende al mismo, con el papel que le corresponde al Comité de Crédito. Se propone también una adecuación a las normas vigentes, para que puedan ser financiados los negocios que se emprenden, sin ser aún trabajadores por cuenta propia. Pendiente de introducir queda la aprobación de las cuentas a utilizar, incorporar el contrato y los modelos.

Los aspectos anteriormente planteados, demuestran el cumplimiento del objetivo de este trabajo.

Conclusiones:

1. El Banco Popular de Ahorro pese a su licencia de carácter universal, no posee en su cartera, la comercialización del microcrédito grupal.
2. Se pudo constatar que el Microcrédito Grupal es un importante instrumento de inclusión financiera en el mundo, existiendo la posibilidad real de implementarlo en Cuba a través del Banco Popular de Ahorro, por el impacto positivo que puede generar en los emprendedores y pequeños negocios.

Recomendaciones

1. Solicitar sea aprobada la comercialización del microcrédito grupal, una vez compatibilizado con la ONAT y el MTSS, en la cartera de productos financieros del Banco Popular de Ahorro.
2. Las propuestas para la incorporación del microcrédito grupal en Cuba, a través del BPA, además de poder atraer al empleo a muchas personas, permite al banco una cartera diversificada.
3. Que se autorice a la provincia de Camagüey, de forma experimental, una vez realizada las adecuaciones en el Manual de Instrucciones y Procedimientos, a comercializar el microcrédito grupal.

BIBLIOGRAFÍA:

- Aguilar, E., Tuñón, E. & Morales, F. (2017). Microcrédito y pobreza. La experiencia del programa Microempresas Sociales de Banmujer en Chiapas. *Economía, Sociedad y Territorio*, vol. xvii, núm. 55, 2017, 809-835. DOI: <http://dx.doi.org/10.22136/est2017885>.
- Alvarado Merino, Gina “Las ONG y el crédito para las mujeres de menores ingresos: Debates sobre el desarrollo”. Documento de trabajo No. 137. Instituto de Estudios peruanos. IEP ediciones. 2004. p. 50.
- Benchmarking de las microfinanzas en México 2013 – 2014. Un informe del sector. Informe anual 2013 – 2014. PRONAFIM Y ProDesarrollo.
- Circular No 2/2012 de la Dirección General de Tesorería. (2012). Título III – Tasas de interés activas para créditos en Cup aplicables a personas naturales y jurídicas.
- Conger, L., Bao, Yongdong., Joo, Choe., & Navajas, S. (2013). Seminario Internacional. Hainan. China 2013. Recuperado de <http://www20.iadb.org/intal/catalogo/PE/2013/12737.pdf>.
- Cordovés, M., & Iglesias, M. (2011). Informe sobre el impacto de los microcréditos. Edición: MicroBank. Barcelona. España. p. 15 y p. 43 – 45.
- Cuasquer, H & Maldonado, R. Microfinanzas y Microcréditos en Latinoamérica Estudio de Casos: Colombia, Ecuador, El Salvador, México y Paraguay. Ed. Centro de Estudios Monetarios Latinoamericanos (CEMLA). México, 2011.
- Decreto Ley 289/2011 del Consejo de Estado. (2011). En Gaceta Oficial de la República de Cuba. Cuba.
- Diseño e implementación de productos de microcrédito. Finanzgruppe Sparkassenstiftung für internationale Kooperation. México. 3/2/2015.
- García Rodríguez, F. J. & Díaz Perdomo, Y. (2011). “Los microcréditos como herramienta de desarrollo: revisión teórica y propuesta piloto para el África Subsahariana”. CIRIEC – España. *Revista de Economía Pública, Social y Cooperativa*, No. 70, Abril. p. 101-126.
- Gavarito Goez, Daniel (2016). Microcréditos: Evolución y situación actual del sistema de microfinanzas en Colombia. *Univ. Estud. Bogotá. Colombia*. No. 13: p. 49-72.
- Guzmán, Tatiana. El desarrollo de las microfinanzas en Bolivia. Resumen ejecutivo. Tomado de <https://www.gdrc.org/icm/spanish/guzman.html>.

- Hernández, G. (2016). El microcrédito como herramienta de inclusión financiera. 7m° Congreso Nacional de Asomicrofinanzas. "Grandes tendencias de la tecnología para la inclusión financiera". Barranquilla. Colombia. p. 3 – 29.
- Lacalle, M. (2001). Los microcréditos: Un nuevo instrumento de financiación para luchar contra la pobreza. Universidad Alfonso X el Sabio. Revista de Economía Mundial 5. p. 1 - 18.
- Leonardo, J. M. (2018). Procedimientos de control interno aplicables al rubro de microcréditos de organizaciones sin ánimo de lucro en Cobán, Alta Verapaz. Tesis de Contador Público y Auditor. Universidad de San Carlos de Guatemala. Centro Universitario del Norte. Cobán, Alta Verapaz, México.
- Peña Villacorta, J. E. (2008). El crecimiento endógeno del microcrédito en El Salvador. El caso de la Asociación de Organizaciones de Microfinanzas, ASOMI (2004-2008) Centro de Investigaciones en Ciencias. Universidad Francisco Gavidia. 1ª edición, San Salvador. El Salvador: UFG Editores, 2011. p. 25.
- Robert, A. (2003). El Microcrédito y su Aporte al Desarrollo Económico. Pontificia Universidad Católica Argentina. Facultad de Ciencias Sociales y Económicas. Departamento de Economía. (Tesis). Buenos Aires. Argentina. Reg. No. 97/021.
- Salazar, A., Martínez, D. M. & Giraldo, M. (2017). Crecimiento del microcrédito en Colombia en los años 2010-2014. Universidad de Medellín. Facultad de ciencias económicas y administrativas. Trabajo de grado para optar al Título de Especialista en Alta Gerencia. Cohorte 94. Medellín. Colombia. 2015.
- Sanfield, Y. (2017). Propuestas para la Financiación a través del Microcrédito Grupal en Cuba. Tesis de maestría publicada. Universidad de Camagüey, Camagüey, Cuba.
- Souza, C (2020) El microcrédito y su garantía grupal. Lecciones internacionales. LA BANCA COMERCIAL CUBANA: PROPUESTAS DE DESARROLLO. Capítulo 6. Colectivo de autores. La Habana 2020. (en proceso de impresión, pág. 120 a 135)
- Souza, C (2019) Propuestas para el microcrédito grupal en Cuba. Dirección de Información Científica Técnica de la Universidad de Camagüey "Ignacio Agramonte Loynaz". CD-ROM/DVD: Memoria Científica. ISBN 978-959-16-3856-4. Tomo I, Folio 28. 7/11/2019.
- Torres Olmo, B., Saínz Fernández, I., Sanfilippo Azofra, S. & López Gutiérrez, C. (2012). Guía sobre microcréditos. Metodologías del microcrédito. Universidad de Cantabria. p. 3 – 29.