

**Dinero, banca  
y finanzas**







© 2020 Alejandro de León  
© 2020 Unión Editorial, S.A.  
c/ Galileo, 52 - local · 28002 Madrid  
Tel.: 91 350 02 28  
Correo: editorial@unioneditorial.net  
www.unioneditorial.es  
ISBN: 978-84-7209-798-8  
Depósito legal: M. 26.070-2020  
Compuesto e impreso por El Buey Liberal, S.L.  
Impreso en España · *Printed in Spain*

Reservados todos los derechos. El contenido de esta obra está protegido por las leyes, que establecen penas de prisión y multas, además de las correspondientes indemnizaciones por daños y perjuicios, para quienes reprodujeran total o parcialmente el contenido de este libro por cualquier procedimiento electrónico o mecánico, incluso fotocopia, grabación magnética, óptica o informática, o cualquier sistema de almacenamiento de información o sistema de recuperación, sin permiso escrito de UNIÓN EDITORIAL.

Cualquier forma de reproducción, distribución, comunicación pública o transformación de esta obra solo puede ser realizada con la autorización de sus titulares, salvo excepción prevista por la ley. Dirijase a CEDRO (Centro Español de Derechos Reprográficos, [www.cedro.org](http://www.cedro.org)) si necesita fotocopiar o escanear algún fragmento de esta obra.

## Índice

Prólogo	12
Capítulo 1: Por qué confiar es mejor que no confiar	14
Capítulo 2: MICROWD no fue una idea... sino una necesidad real	16
Capítulo 3: Cero euros en <i>marketing</i>	18
Capítulo 4: Los primeros 10 créditos en un Excel y la llegada de Carlos Lorenzo	22
Capítulo 5: La magia del interés compuesto y los filántropos irredentos	24
Capítulo 6: Un ordenador, una pizarra y unos <i>post-its</i> en Nancital II	26
Capítulo 7: Qué es, para nosotros, una mujer extraordinaria	28
Capítulo 8: La necesidad de la cooperación y cómo descubrimos nuestro lugar	30
Capítulo 9: La primera mujer que nos rechazó y nos rompió el corazón	34
Capítulo 10: El día que Pastorcita enorgulleció el nombre de Schumpeter	36
Capítulo 11: La mujer que «subastaba» vestidos a través de WhatsApp	38
Capítulo 12: Los ángeles que llevamos dentro	40
Capítulo 13: Un barco pequeño que quiere llegar lejos	42
Capítulo 14: Por qué una empresa y no una ONG, la respuesta de las 1.000 veces	44
Capítulo 15: Empresas sociales o empresas normales. Lo siento, Friedman	46
Capítulo 16: La falacia de la transparencia	48
Capítulo 17: <i>Do things don't scale</i> (crea cosas no escalables)	52
Capítulo 18: La teoría del <i>golden circle</i> (círculo de oro) de Simon Sinek	54
Capítulo 19: La tecnología, las <i>apps</i> , el bolígrafo y el cuaderno	56
Capítulo 20: Número limitado de préstamos por comunidad	58
Capítulo 21: Préstamos grandes, mujeres grandes	60
Capítulo 22: Ni les des el pez ni les enseñes a pescar	62
Capítulo 23: ¿Cómo es posible que la mayoría de los negocios vayan bien?	66
Capítulo 24: Un <i>banco</i> donde las clientas van felices a pagar	68
Capítulo 25: Cáritas, Pepe y Pati, Miguel, y elegir buenas contrapartes	70
Capítulo 26: ¿Por qué no podría batir a la bolsa una mujer emprendedora?	72
Capítulo 27: Tributo a Don Amancio Ortega	74
Capítulo 28: El miedo a decir capitalismo, Kuznets y Deaton	78
Capítulo 29: Las bondades de los microcréditos	80
Capítulo 30: Si las mujeres son excepcionales, vamos más allá de la deuda	82
Capítulo 31: El cambio de modelo de negocio y la terrible comisión	84
Capítulo 32: Llegando más allá de la inversión	86

## Índice

Capítulo 33: Entre Esther Duflo y que Saturno devore a su hijo	90
Capítulo 34: El equipo	94
Capítulo 35: La suerte	96
Capítulo 36: Los errores	100
Capítulo 37: Los aciertos	102
Capítulo 38: El virus y la oportunidad	104
Capítulo 39: El futuro, seguir preguntando	106
Capítulo 40: El prólogo	108







Autor: Alejandro de León.  
Diseño y maquetación: Adrián F.  
Fotografías: Fátima Basagoiti y Emma Crupaux.  
Revisión y corrección: Javier de León y David Gil.

Gracias a los anteriores y a los que presento a continuación, en orden cronológico:

A mis padres; a mi padre por enseñarme el amor por conocer y a mi madre por transmitirme que la honradez termina pagándote las facturas a final de mes, es decir, gracias a ambos por enseñarme filantropía.

A mi abuelo por enseñarme que confiar es mejor que no confiar.  
A mi primo Paulino por ser objeto de mi admiración durante mi infancia y el primer referente que recuerdo.

A Fede, mi primer amigo, y todo parece indicar que también será el último. Por ejemplificar lo que es ser una buena persona.

A mis amigos Pitillas y Alfonso, los primeros dos amigos a los que admiré con catorce años y tengo la suerte de seguir admirando.

A José Luis y Gabriel, mis amigos en la universidad que me sacaron de una hojarasca en la que me vi sumido.

A Nacho, que me enseñó a ser feliz, nada más y nada menos.

A Lobón, que apostó por mí como inversor firmando en una servilleta, al estilo americano. Sin su apoyo no estaríamos aquí.

A Isabel por aguantarme y animarme incluso cuando estoy insoportable, que es casi siempre.

A los empleados, socios e inversores de MICROWD, por darme mucho más de lo que podré devolverles.

A todos: gracias.

MICROWD y este libro son vuestros.

## Prólogo

Alejandro de León es una de esas personas que trabajan día a día para mejorar el mundo. Con dicha misión por bandera, él y su equipo laboran de manera incesante ideando proyectos y aventuras empresariales de todo tipo: desde planes de naturaleza editorial hasta bancos de comida. Resultado de esta vorágine creativa, y fruto del compromiso con el mundo en vías de desarrollo que ha desarrollado a lo largo de los años, Alejandro funda MICROWD en el año 2015, comenzando las operaciones de crédito un año después.

Como podrá comprobar el lector a lo largo de las páginas que siguen, MICROWD es la historia de un éxito. Una compañía que ayuda a la personas a prosperar, a ser libres y felices apostando por aquello que desean hacer en la vida. Sin lugar a dudas, MICROWD ha contribuido a liberar a un gran número de mujeres emprendedoras. Y todo gracias a unos valores que sirven de pilar para la empresa, y que sin duda representan la columna vertebral de una Sociedad Abierta: confianza, cooperación libre y voluntaria y responsabilidad.

MICROWD es un fábrica de emprendedores, una organización que desea «enseñar a pescar» favoreciendo la educación financiera de un gran número de mujeres en varios países de América Latina. En realidad, la organización nos enseña por dónde debería ir el mundo. Durante décadas, hemos derrochado cientos de millones de euros y mucho tiempo en proyectos de cooperación que no han sido capaces de sacar de la pobreza a amplias capas de la población en Iberoamérica. El proyecto que lidera Alejandro de León, en menos de diez años, ha ampliado de forma inusitada la estructura de oportunidad de más de cinco mil mujeres. Pero como bien dice el autor, además de un mundo con más oportunidades, MICROWD ha descubierto que esas mujeres que trabajan duro, día a día, para sacar adelante a sus familias,

son un ejemplo de responsabilidad: en el 70% de los casos, estas mujeres ahorran y su tasa de ahorro era altísima, llegando al 30% de su salario.

Hay algo en la historia de MICROWD que me apasiona y me hace sentir una profunda admiración. La gente no quiere subsidios ni regalos, quiere sencillamente una oportunidad. Una oportunidad para edificar su vida a su manera, con sus reglas. Y MICROWD representa esa oportunidad. Por tanto, sea consciente el lector del tesoro que tiene entre sus manos, pues disfrutará de un libro entretenido y de fácil lectura que nos enseña lo mejor que tiene la humanidad: sus ansias por cooperar, por crecer y por mejorar el mundo que nos rodea produciendo bienes y servicios demandados por nuestros pares. Otro mundo es posible. Un mundo marcado por las relaciones pacíficas, la cooperación y el desarrollo comunitario. MICROWD es evidencia de que dicho mundo se puede conseguir y que está a nuestro alcance. Disfruten el libro porque sin duda merece la pena.

POR EDUARDO FERNÁNDEZ LUIÑA

## Capítulo 1. Por qué confiar es mejor que no confiar

«Un país no es rico porque tenga diamantes o petróleo, un país es rico porque tiene educación. Educación significa que aunque puedas robar, no robas».

ANTONIO ESCOHOTADO

En 2008 entendí que el ser humano está condenado a tropezar dos veces en la misma piedra y a vivir crisis de manera cíclica.

Aun siendo de los que creen que las crisis, además de ser horribles, traen consigo innovación e ingenio (como indica magistralmente, aunque quizá de manera apócrifa, Einstein), en 2009 dejé el banco donde trabajaba, decepcionado con el sistema. Era el segundo banco donde había sido empleado, Morgan Stanley. Recuerdo que para mi padre fue un orgullo el día que firmé el contrato y para mí, como hijo, fue un orgullo ver a mi padre tan orgulloso. Ley de vida.

Antes de dejar el banco leía libros que en aquel momento pensaba que me aportaban intelectualmente, pero que ahora me doy cuenta de que solo me reafirmaban. Necesitaba una excusa para abandonar ese camino. Recuerdo una frase que leí de George Soros que decía algo así como que en 1929 se habían creado muchos mecanismos para evitar otra gran crisis, pero en 2007 no pensábamos crear nada para evitar la siguiente.

Esto me dolía profundamente, aunque era la mitad de mi razonamiento para dejarlo. La otra mitad surgía al ver que el mundo progresaba gracias a Internet y al imaginar la barbaridad de cosas que podría hacer.

¿Por qué me llamaba tanto Internet? Cuando era pequeño y no sabía qué era la fotosíntesis, mi alternativa era la *Enciclopedia Británica*; ahora la alternativa para entender la fotosíntesis son

tres clics. YouTube debe de guardar trescientos millones de veces la biblioteca de Alejandría. YouTube es eso que imaginó el gran Jorge Luis Borges y que llamó *la biblioteca de Babel*, pero además en vídeo y gratuita. Aprender es tan sustancialmente mejor que cuando yo era un niño que decidí entonces que quería enseñar o, al menos, apoyar el estudio de niños alrededor del mundo. Así que monté una ONG que de una manera u otra conseguí que diera becas a niños en países en desarrollo. Dimos becas en Perú, Nepal, Bolivia, Ecuador, Kenia, Nicaragua y Colombia.

En 2012 fui a Nicaragua a conocer a cincuenta niños que tenía allí becados. Nunca antes había viajado a un país en desarrollo. Además conocí Honduras, Belice y Guatemala. La experiencia fue impresionante, pero nada como la primera vez que vi un mercado en la ciudad de León, esa inmensidad de gente comprando y vendiendo al ritmo del intercambio. Yo que nunca me había planteado ninguna solución más allá de la pura redistribución de la riqueza, que había sido criado en un colegio católico en el que el sermón de la montaña decía «los últimos serán los primeros» (aunque nunca alcancé a entender por qué) de repente vi ante mí la magnitud del ser humano, nuestra obra magna: EL COMERCIO. La que vendía leche de vaca, compraba zapatos; la que compraba zapatos, vendía carne de cerdo; la que compraba carne de cerdo, vendía tortas de maíz... todo ello gracias a la magia del flujo circular del dinero.

En ese momento entendí que el dinero no era suma cero, que mi tarea no era redistribuir la riqueza, sino que tenía ante mí una labor más ambiciosa que redistribuir: CREAR RIQUEZA. Y la riqueza solo se puede crear de una manera: creando oportunidades.

## Capítulo 2. MICROWD no fue una idea... sino una necesidad real

«Los niños de próximas generaciones irán a ver la pobreza a los museos».

MUHAMMAD YUNUS

Abierto a un nuevo mundo, con una nueva perspectiva de crear riqueza a través del comercio y dispuesto a dejar de redistribuir, me entrevisté con los cincuenta niños que tenía becados en Chinandega (Nicaragua) en el verano de 2012. La realidad es que iniciar el proyecto piloto de microcréditos fue sencillo cuando cuarenta y tres madres de esos cincuenta niños becados me dijeron, de una manera u otra, que querían un crédito. Unas decían que querían emprender, otras que querían una vaca, otras un cerdo, y las más sofisticadas hablaban incluso de la necesidad de un microcrédito.

Aquí haré un inciso. Durante seis años jamás entendí por qué estas mujeres conocían tan bien la nomenclatura financiera, hasta que allá por 2018 el presidente de Acción Contra el Hambre me explicó que Nicaragua era el país del mundo que más tiempo había recibido ayuda a la cooperación y, por tanto, estaban muy formados para usar ese tipo de términos. Misterio resuelto.

Volviendo a casa, con esas cuarenta y tres peticiones de microcréditos de las 50 entrevistas retumbando sin parar en mi cabeza, me compré el reporte anual de microfinanzas de *The Economist*. La revista mencionaba a Nicaragua como su *Top Pick* para iniciar un proyecto de crédito. Sin querer, había juntado el aspecto micro con el macro, todo parecía indicar que debía comenzar.

El 1 de enero de 2013 concedí los primeros diez créditos.

A día de hoy me invitan para dar charlas en campus, universidades,