

LOS MICROCRÉDITOS EN LOS PAÍSES DESARROLLADOS. EL CASO DE CAJAGRANADA



Trabajo Fin de Máster
Máster en Dirección de Empresas

Universidad de Almería

Septiembre 2012

Director: Jose Angel Aznar Sánchez

Codirector: Luis J. Belmonte Ureña

Rocío Ibarra Rodríguez

INDICE

INTRODUCCIÓN	3
BLOQUE I. MARCO TEÓRICO	5
1. CONCEPTO DE MICROCRÉDITO E INSTITUCIONES MICROFINANCIERAS	5
1.1 El microcrédito	5
1.2 Las instituciones financieras.....	7
2. METODOLOGÍA DE CONCESIÓN DE MICROCRÉDITOS.....	11
3. LA DINÁMICA DE LOS MICROCRÉDITOS	16
3.1 El origen y la evolución de los microcréditos	16
3.2. La situación actual de los microcréditos en Europa y España	29
BLOQUE II. EVALUACIÓN Y CONCESIÓN DEL MICROCRÉDITO. EL CASO CAJAGRANADA	45
4. AGENTES INVOLUCRADOS EN LAS MICROFINANZAS ESPAÑOLAS	45
4.1 Las Entidades Sociales de Ayuda al Microcrédito	47
4.2 Las Comunidades Autofinanciadas.....	51
4.3 Las entidades financieras	54
5. EL CASO CAJAGRANADA.....	60
5.1. Antecedentes	60
5.2. Situación actual de la Fundación.....	63
5.3. Detalle del Programa de microcréditos	64
CONCLUSIONES	69
REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS	72
ANEXO 1	76

INTRODUCCIÓN

Las características propias de la economía y el comercio hacen que en muchos lugares del mundo existan millones de personas sumergidas en la pobreza. Estas personas necesitaban, y necesitan, un empuje para salir adelante, como una herramienta financiera que le permita tener acceso a una financiación sin usura, sin intermediarios que les financien en condiciones abusivas.

Muhammad Yunus, un profesor de Bangladesh y Premio Nobel de la Paz en 2006, puso en marcha en este mismo país una herramienta capaz de conceder pequeños créditos según las necesidades de cada solicitante. Las personas más desfavorecidas pudieron salir adelante creando micronegocios gracias a estos pequeños créditos, que les servían para comprar materias primas y poder fabricar el producto a comercializar en cuestión.

Este instrumento, llamado microcrédito, no sólo ha tenido éxito en países del Tercer Mundo; en países desarrollados, países europeos o incluso en Estados Unidos, se han desarrollado las microfinanzas y han servido, en algunos países más que en otros, como ayuda para combatir, entre otras cosas, problemas como el desempleo. En definitiva, han supuesto ser un instrumento más que importante en la contribución a la inclusión financiera, permitiendo que personas que no tengan aval o garantías, puedan tener acceso a un crédito, el cual en el sistema crediticio convencional era imposible.

La existencia de Instituciones Microfinancieras es indispensable para que este sector pueda seguir creciendo y ofreciendo operaciones financieras en un futuro, y seguir de esta manera, haciendo sostenible a las microfinanzas.

En este trabajo, en una primera parte, se realiza una evaluación del microcrédito, desde sus orígenes hasta la actualidad, tanto en los países en vías de desarrollo como en los desarrollados, concretamente en España.

En una segunda parte se hace referencia al tipo de entidades financieras que han apostado y apuestan por las microfinanzas, tanto públicas como privadas, ejerciendo como intermediarias o siendo ellas mismas las que conceden microcréditos: administraciones públicas como el ICO o el Instituto de la Mujer; privadas como ONGs o instituciones financieras, como las Cajas de Ahorro. Se destaca también un tipo de organización que surgió en América Latina, las Comunidades Autofinanciadas (CAFs), un grupo de personas que se reúnen para formar una comunidad, aportan un capital

social que les permite conceder a los miembros de esa comunidad microcréditos, en pequeñas cantidades.

Y, por último, se habla de la Fundación CajaGranada Desarrollo Solidario. Se eligió esta institución porque fue, junto con la Caixa, pionera en la concesión de microcréditos, siendo la primera entidad andaluza en conceder créditos sin aval y tomando como garantía la confianza del solicitante. La Fundación otorgó en 2002 el Premio CajaGranada a la Cooperación Internacional a Muhammad Yunus, el premio se lo entregó la Reina Doña Sofía, cuatro años antes de que le nombraran Nobel de la Paz.

Esta entidad ha estado muy implicada, desde su nacimiento, en el sector a tratar en el trabajo, y ha concedido múltiples microcréditos a numerosas personas, que le han ayudado a salir adelante. Algunos proyectos fracasaron, debido a diversos motivos, y otros siguen en marcha, siendo éstos trampolines para proyectos futuros.

BLOQUE I. MARCO TEÓRICO

1. CONCEPTO DE MICROCRÉDITO E INSTITUCIONES MICROFINANCIERAS

1.1 El microcrédito

Según la definición adoptada en la Primera Conferencia Internacional sobre Microfinanzas, Washington DC, febrero 1997.

Los microcréditos son programas de concesión de pequeños créditos a los más necesitados de entre los pobres para que éstos puedan poner en marcha pequeños negocios que generen ingresos con los que mejorar su nivel de vida y el de sus familias.

Los microcréditos son un instrumento de financiación sin aval para el desarrollo y la mejora del nivel de vida de los más desfavorecidos. Este instrumento ayuda a erradicar la pobreza en el mundo. Los habitantes de las zonas menos desarrolladas pueden solicitar un microcrédito por las siguientes razones:

- Para crear un pequeño negocio, en el caso en el que no tenga uno propio.
- Para financiar las materias primas, las cuáles son fundamentales para la elaboración de los productos terminados.
- Reparaciones en la vivienda familiar.
- Para hacer frente a situaciones adversas imprevistas.
- Atender a ciertos costes de índole familiar.
- Para pequeñas inversiones de activo fijo en la microempresa.

Son pequeños créditos, concedidos sobre todo a mujeres, que les ayudan a poder crear su propio negocio sin necesidad de intermediarios, los cuales les prestan el dinero a un interés elevado; también son concedidos, en menor medida, para solucionar algunos problemas de índole familiar. La cuantía media de un microcrédito varía según el continente, pero normalmente oscila entre los 100 y 200 \$ en Asia; 600\$ en Suramérica; 100\$ en África y 10.000€ en Europa.

Para que estas personas puedan salir adelante es necesario que los préstamos sean sin ningún tipo de aval y, sobre todo, a un interés bajo y con un margen considerable de devolución. Una de las principales características de este tipo de instrumento financiero es que permite el acceso al crédito a personas que lo tienen denegado desde los sistemas financieros, se habla de miles de millones de personas que se encuentran excluidas en todo el mundo.

Los microcréditos se conceden en función de la confianza del proyecto o en el potencial de la persona que lo recibe, en ningún caso se concede en función de las posesiones, propiedades o avales que posea; ya que se está hablando de préstamos que no requieren ni avales ni garantías y que están basados en la confianza de que la persona que recibe el crédito lo devolverá (Lacalle Calderón, 2001).

Las principales características del microcrédito serían las siguientes:

- La reducida cantidad de los préstamos. Cuantías muy pequeñas de dinero, se habla de varios cientos de dólares.
- Los préstamos se conceden a corto plazo, habitualmente por un período inferior de un año.
- Los plazos de pago de la deuda son muy pequeños, y las cantidades también. Lo más normal es que la devolución sea mensual o semanal.
- Los recursos prestados se invierten en actividades escogidas por los propios prestatarios.

En definitiva, el microcrédito se diferencia de los préstamos bancarios en que éstos prestan a los pobres, no a los ricos; mientras un préstamo normal suele tener como cliente habitual a un hombre y con una gran cuantía, en un microcrédito se suele tener a una mujer y con una cuantía pequeña; los bancos les requieren de un aval y una garantía, y los microcréditos no la necesitan; y por último, mientras en un préstamo tradicional se exigen trámites muy complicados, en un microcrédito se requieren trámites sencillos.

1.2 Las instituciones financieras

Son instituciones privadas y sin ánimo de lucro, en su mayoría, y están encaminadas a poner en marcha mecanismos de financiación para microempresas (Lacalle Calderón, 2008).

Los primeros programas de microcréditos surgieron en la década de los setenta. Estas instituciones funcionaban con fondos concesionales y sin ninguna demanda de que fueran devueltos, y con unas tasas de interés cercanas a cero o inexistentes.

Estas instituciones poseen programas de financiación que se adaptan a las necesidades de los individuos; es decir, las instituciones microfinancieras tenían como objetivo que los individuos que no podían acceder a créditos, debido a problemas de patrimonio o aval, sí lo hicieran ahora. Los costes de los préstamos serían proporcionales a la cantidad prestada, a un interés más bajo y teniendo como único aval la confianza mutua.

Los resultados de los primeros programas en estas instituciones no fueron positivos:

- a. Se basaban en fondos donados (subsidiados): suelen ser negativos porque los microempresarios no suelen hacer las inversiones necesarias para poder operar de forma eficiente, ya que el beneficiario del crédito trabaja con unos costes irreales que hace que la maximización de su beneficio sea ficticia también. En el instante en el que esos fondos del exterior faltan, el microempresario presenta problemas y pérdidas, ya que no ha hecho las inversiones necesarias en su estructura productiva.
- b. Elevadísimos costes de transacción, debido a las características especiales que presentaban este tipo de clientela.
- c. Se especializaron en la concesión de créditos dejando atrás la oferta de servicios de ahorro: consideraban que los pobres no iban a poder ahorrar, por lo que nunca demandarían este servicio.

Estas características dieron lugar a una tasa de morosidad muy alta y a la descapitalización de las instituciones (Lacalle Calderón, 2001). Pero esto generó un avance porque asumieron los errores y comenzaron a aparecer las verdaderas instituciones dedicadas a las microfinanzas.

Las instituciones microfinancieras (IMF) se dieron cuenta de que a los individuos a quienes iban dirigidos este tipo de microcréditos les daba igual pagar un tipo de interés superior o igual que el del mercado, a cambio de la concesión de estos créditos.

Entre las características de las instituciones microfinancieras estarán las siguientes:

- El objetivo principal es atender y mejorar las necesidades de los más desfavorecidos.
- Es de gran importancia que estas instituciones conozcan las limitaciones, las necesidades y preferencias de cada cliente, para que puedan satisfacerlas adecuadamente.
- Evaluación de riesgo: habitualmente un nuevo cliente es recomendado por otro cliente antiguo.
- Disminución de costes: un objetivo muy importante, ya mencionado antes, es la reducción de los costes de transacción para que así los costes de los préstamos sean directamente proporcionales al tamaño del crédito concedido.
- Sin una autosuficiencia financiera ninguna institución va a ser viable a largo plazo. Ser autosuficiente en términos financieros, significa alcanzar a un mayor número de pobres mañana (González-Vega et al, 1997). Para ello, es necesario que la institución sea capaz de cubrir todos sus costes. En cuanto a los intereses cobrados deben ser similares o relativamente superiores a los cobrados por los intermediarios financieros formales, pero más bajos de los cobrados por los intermediarios financieros informales.
- La banca siempre ha creído en el mito de que los pobres son incapaces de ahorrar, olvidando la importancia que tiene el ahorro. Se ha demostrado que los pobres

demandaban cuentas de ahorro cercanas a ellos, para poder sacar fondos cuando los necesitaban. Este ahorro puede hacer que la institución alcance la autosuficiencia financiera, también beneficia a las economías domésticas y a las microempresas, porque así no tiene que acudir a nuevos créditos. Los servicios de ahorro tienen que ser voluntarios y tener un libre acceso cuando son requeridos; no pueden estar limitados a aquellos clientes que demanden un crédito; y por último, tienen que ofrecer seguridad y una devolución cierta.

- La gran mayoría de los clientes de microcréditos, en todo el mundo, son mujeres. Esto se debe a que ellas suelen ser las más desfavorecidas y también suelen ser las que mayor tasa de devolución tienen, esto hace que las instituciones prefieran dar préstamos a las mujeres para así también alcanzar más fácilmente su objetivo de autosuficiencia financiera.

Según el Glosario básico sobre Microfinanzas (Lacalle Calderón, 2010), las instituciones microfinancieras en todo el mundo pueden ser clasificadas en:

- 1- Organizaciones no gubernamentales (ONG) y otras organizaciones sin fines de lucro especializadas en programas de microcréditos.

Las ONG surgen debido a motivaciones de carácter ético, religioso o político, pueden encontrarse constituidas como asociaciones o como fundaciones. Debido a que sus fondos de reserva son proporcionados por donaciones, no están reguladas por las autoridades financieras del país correspondiente. Como son sin ánimo de lucro, no se reparten beneficios, pero sí pueden realizar transacciones comerciales. Otra diferencia es que sí pueden conceder préstamos, pero no pueden captar recursos del público con el fin de prestarlos ya que, como se ha dicho con anterioridad, están basadas en donaciones.

- 2- Instituciones financieras

- a. Instituciones financieras reguladas

En la mayoría de los casos vienen de ONG, que se transforman y llegan a conseguir la autosostenibilidad, reconociendo dicha ONG la insuficiencia de los fondos y empiezan a crear lazos con el sistema

financiero. Debido a que han pasado a ser instituciones financieras, están sometidas a ser reguladas por las autoridades financieras, con un nivel de exigencia en cuanto a coeficientes de reserva. También se las conoce como Instituciones Financieras No Bancarias. Su objetivo principal sigue siendo aumentar el crédito a los más necesitados.

b. Cooperativas de ahorro y crédito

Son instituciones financieras cuyo objetivo es satisfacer las necesidades financieras de sus socios; a diferencia de las otras, las cooperativas primero atienden las deudas de sus socios. Son financiadas a partir de los ahorros locales, es decir, no dependen de subsidios externos. Según su naturaleza, pueden ser:

- Sociedades cooperativas, donde no existen accionistas externos, sino que son los propios miembros de la institución.
- Entidades de depósito, instituciones que proporcionan servicios de ahorro y crédito.

c. Bancos comerciales

Normalmente, los bancos comerciales no estaban dispuestos a colaborar con el sector más pobre de la sociedad. Sin embargo, en los últimos años han colaborado ya que era tan grande la demanda de este sector que ha conseguido que las instituciones formales abrieran un nuevo nicho de mercado para ellos. Obviamente, los bancos comerciales no son instituciones especializadas en las microfinanzas ya que los microcréditos no es el producto en el que basan su negocio, exceptuando al Grameen Bank.

d. Instituciones financieras filiales de un banco comercial

Son otro tipo de instituciones microfinancieras, algunas de las más conocidas son La Filial Microempresa del Banco del Estado de Chile, La Caixa o Fundación CajaGranada Desarrollo Solidario en España. Poseen

una estructura administrativa totalmente independiente a la matriz. También cabe destacar que poseen políticas propias de préstamos y de personal. La independencia con respecto a su filial es una característica muy importante y ventajosa que tiene este tipo de instituciones, ya que les proporciona un buen ambiente para que desarrollen su actividad microfinanciera.

Según Lacalle Calderón (2002) se pueden establecer una serie de características de las IMFs que no poseen las instituciones financieras tradicionales, y que agudizan su función económica y social, estas son:

- Enfoque hacia personas de escasos recursos financieros.
- Conocimiento del mercado que atienden. Las entidades han de conocer con detalle las necesidades y limitaciones de cada individuo.
- Las IMFs normalmente evalúan cuál sería el riesgo crediticio de conceder un préstamo a un cliente determinado.
- Reducción de costes administrativos, ya que tienen que ser proporcionales al tamaño del préstamo.
- Autosuficiencia financiera. La entidad será autosuficiente financieramente cuando no sólo cubra los costes de funcionamiento, sino también los costes financieros de capital.
- Escala. Se refiere al tamaño que deben de tener las IMFs para llegar a un número mayor de prestatarios.
- Importancia en el ahorro. Es necesario para lograr un crecimiento acelerado.

2. METODOLOGÍA DE CONCESIÓN DE MICROCRÉDITOS

Este apartado va a analizar las distintas metodologías de concesión de microcréditos, que pueden ser desde una perspectiva más general los grupos solidarios, bancos comunales o uniones de crédito; o desde una perspectiva más individual, los préstamos individuales.

A. Grupos Solidarios

Es una de las metodologías microfinancieras con más éxito, fue creada en el seno del Grameen Bank. Según el país adopta unas u otras características, pero en general tiene un único fin, que es ofrecer un servicio de crédito a los más desfavorecidos tomando como garantía la presión social.

Un grupo solidario es un conjunto de entre cinco y ocho personas unidas por un vínculo común -generalmente de vecindad o amistad- que se organizan en grupo con el objetivo de tener acceso a un servicio crediticio (Otero, 1988). Este grupo es la garantía que se necesita para la obtención del crédito. Por lo que si un cliente potencial desea recibir un microcrédito primero deber localizar a un mínimo de cuatro personas más que también lo deseen.

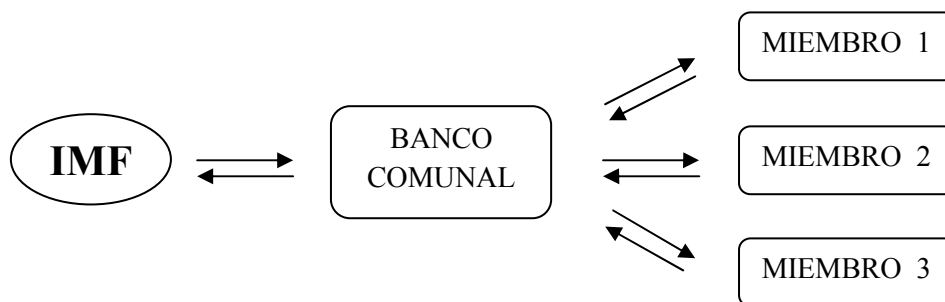
Las principales características que diferencian a este tipo de metodología son las siguientes (Lara Rubio, 2010):

- i. Los grupos solidarios se basan en la garantía mutua. Todos los miembros garantizan la devolución del crédito. Si alguno de los miembros no devuelve su préstamo, por cualquier motivo, el resto de los componentes del grupo lo asumirán.
- ii. Todo componente del grupo debe de demostrar su plena capacidad para emprender un negocio, sea cual sea el tipo de actividad económica, que le permita generar ingresos.
- iii. Mediante este tipo de metodología se consigue reducir los costes, ya que los costes de administración y de operación son iguales. Es decir, el coste es único, así que cuanto mayor es el tamaño del grupo, menor será la cuantía que debe pagar cada miembro.
- iv. Operatividad descentralizada. Cada sucursal puede tomar sus propias decisiones sin tener que consultar a la matriz, esto también ayuda a la reducción de los costes.
- v. Se ajusta, de la mejor forma posible, a las necesidades y preferencias de los solicitantes.

- vi. Generalmente, una característica muy común en cualquier parte del mundo, los grupos solidarios suelen estar formados por mujeres.

B. Bancos Comunales

Los Bancos Comunales son un tipo de método de concesión de microcréditos creado por el fundador de la IMF FINCA Internacional. Están formados por un grupo de entre 30 y 50 personas que se reúnen para formar un banco local que les permita prestarse dinero o apoyo entre ellos. Este banco se forma gracias a la ayuda de la IMF que a su vez forma a los distintos miembros del banco. Después de la formación se deberá constituir el Consejo Directivo del banco, nombrando a un Presidente, un Tesorero y un Secretario, y se tendrán que organizar los estatutos. Posteriormente, la IMF traspasará un capital inicial, para que el banco empiece a funcionar y a conceder préstamos individuales a los distintos miembros.



Entre las características principales de los bancos comunales estarían las siguientes (Holt, 1998):

- i. Garantías mutuas. Al igual que los grupos solidarios, los propios miembros del banco actúan como garantía ejerciendo presión social. Si un miembro devuelve las deudas oportunamente y posee un buen historial de ahorros, podrá acceder directamente a préstamos de mayor cuantía.
- ii. Los créditos se prestan para obtener capital de trabajo a corto plazo, es decir, que todo prestatario tiene que tener, al igual que en los grupos solidarios, un

- micronegocio o demostrar que tiene la capacidad para obtenerlo; en definitiva, todo prestatario tiene que ser emprendedor.
- iii. Esta metodología busca la autosuficiencia financiera cobrando, por un lado, tasas de interés comerciales y reduciendo, por otro lado, costes administrativos y de operaciones.
 - iv. Los bancos comunales se ajustan a las necesidades y preferencias de sus clientes. El proceso de solicitud y concesión del préstamo es muy sencillo y esto hace que se reduzcan costes. Al ser microcréditos, no se exigen garantías económicas, la única garantía es la social. Lo más importante de este punto es que ofrece servicios de ahorro y préstamo.
 - v. En la mayoría de los lugares donde existe un banco comunal, hay un gran volumen de proyectos comunitarios. El banco comunal destina un importante volumen de recursos a este tipo de proyectos.
 - vi. Como en los grupos solidarios, este tipo de metodología es más frecuentada por mujeres.

El problema más destacado de los bancos comunales es su elevado nivel de descentralización, ya que se da por supuesto que son los propios miembros los que realizan la tarea de supervisión, y no una institución diferente.

C. Uniones de Crédito

Es un tipo de metodología utilizada, generalmente, por las cooperativas de crédito. Consisten en un grupo de personas que, unidas de forma voluntaria y con un vínculo en común, persiguen mejorar su acceso a los servicios financieros. Esta metodología está formada de forma democrática y es propiedad de sus miembros, que son los que toman las decisiones básicas sobre el tipo de interés o los plazos.

Las características de las uniones de crédito serían las siguientes (Lacalle Calderón, 2008):

- i. Proporcionan servicios de ahorro y crédito de forma individual a los distintos miembros de la cooperativa.

- ii. Los miembros han de poseer una cuenta de ahorro que se utiliza como garantía; este sistema reduce riesgos, ya que se puede conocer al miembro antes de hacerle el préstamo.
- iii. Debido a que los microcréditos vienen de los ahorros de los miembros, se trata de una metodología autosuficiente; no depende ni de fondos externos ni de donaciones.
- iv. Tiene garantías reducidas, ya que un porcentaje del préstamo está garantizado por parte de la propia cuenta de ahorro.
- v. Las operaciones se ejecutan sin ninguna capacitación, sin asistencia técnica u otros servicios que apoyen a la microempresa.
- vi. Ofrecen microcréditos para cubrir cualquier tipo de necesidad de los miembros, sin fines específicos y sin límite de uso del préstamo.

D. Fondos Rotatorios

Esta metodología es utilizada generalmente por las asociaciones de ahorro y crédito rotatorio (ROSCAS), y son un tipo de asociaciones de financiación informal de ahorro mutuo. No tienen reconocimiento jurídico y surgen para resolver los problemas de financiación mediante ahorros propios o financiación interna. Consiste en un grupo de personas, con un vínculo en común, que se reúnen una vez a la semana o al mes con el fin de aportar a un fondo común una determinada cantidad de dinero, y se irá repartiendo por turnos a cada miembro del grupo. Esta asociación está liderada por uno de los miembros del grupo que se encarga de recolectar y cuidar los fondos.

Un inconveniente de este tipo de metodología es que el prestatario no podrá disponer siempre del préstamo una vez que lo solicite, ya que tiene que esperar a que le llegue su turno. Otros inconvenientes son que el miembro se fugue con todos los ahorros una vez que llegue su turno, o que se disuelva el grupo a mitad de proceso.

E. Préstamos Individuales

Se trata de la metodología más sencilla y también la más común. Es y ha sido utilizada, prácticamente, por todas las instituciones microfinancieras. Este tipo de préstamo, a diferencia de los anteriores, es solicitado por una única persona. Su petición

se basa fundamentalmente en las necesidades de la propia persona, debe ser esta misma quien tenga que cumplir todos los requisitos necesarios y también será la única responsable de la devolución del préstamo.

Los préstamos individuales son más cuantiosos que los de los grupos solidarios o bancos comunales. Para esta metodología es muy importante la capacitación, la asistencia técnica y el acompañamiento que el emprendedor adquiera para el éxito de su programa.

3. LA DINÁMICA DE LOS MICROCRÉDITOS

3.1 El origen y la evolución de los microcréditos

Los microcréditos nacen para dar solución al problema de financiación formal que presentaban los más pobres de los países subdesarrollados. Se ha demostrado que muchas de las teorías de desarrollo, que aseguraban que el problema del crecimiento económico sostenido del Tercer Mundo era porque sus recursos humanos no querían trabajar, no estaban en lo cierto. El verdadero problema era que éstos no tenían acceso a la financiación formal.

En los países subdesarrollados hay millones de personas que tratan de crear su propia fuente de ingresos (Lacalle Calderón, 2001) por lo que se crean pequeñas empresas o micronegocios, que constituyen el Sector Informal de la economía del país. Para que estas microempresas progresen, necesitan de un capital para las materias primas; y así poder fabricar para la posterior venta del producto terminado a comercializar. Estos pequeños empresarios empezaron a financiarse mediante dos vías distintas; puesto que la financiación formal quedaba totalmente descartada ya que carecía de cualquier tipo de garantía y/o aval, la familia y los prestamistas individuales o usureros. La familia y/o amigos muchas veces no disponían de las cantidades suficientes para prestar la ayuda ya que, en su mayoría, tenían un patrimonio más que escaso.

Los prestamistas individuales o usureros son desgraciadamente la mayor fuente de financiación de los países del Tercer Mundo. Se habla de intermediarios financieros

que llegan a cobrar hasta un 10% de interés mensual, a veces han llegado incluso a cobrar un 10% diario (Carpintero, 1999 y Braverma y Huppi, 1991). Así se creaba un círculo vicioso donde el microempresario no obtenía nunca beneficio.

Unos cuantos especialistas en finanzas, concretamente uno de ellos fue Muhammad Yunus, y en teoría del desarrollo dieron respuesta a la falta de financiación retando a los principios de la banca oficial, que aseguraban que prestar a los más pobres era muy arriesgado y costoso como para obtener alguna rentabilidad; por lo que estos especialistas pusieron en marcha un nuevo instrumento de financiación: el Microcrédito.

3.1.1 El origen de los microcréditos en los países subdesarrollados

Cuando hablamos del origen del microcrédito, en la introducción de este capítulo, es hablar obligatoriamente de Bangladesh y Muhammad Yunus. En 1974 había una gran hambruna en Bangladesh, debido al conflicto existente entre Pakistán Oriental (Bangladesh) y Occidental, donde murieron miles de personas.

Muhammad Yunus, Catedrático y Decano de la Facultad de Económicas de la Universidad de Chittagong, un joven profesor de Economía, tuvo un encuentro que le iba a cambiar la vida, y la de miles de personas más. Yunus conoció a Sufiya Begum, una joven trenzadora de bambú. Sufiya tenía que trabajar 24 horas al día debido a las exigencias de los intermediadores. La joven trenzadora compraba el bambú al intermediador a primera hora y vendía la silla a última hora; no tenía ocasión de obtener beneficio ya que el intermediario se quedaba con la mayor parte. Este problema provenía que Sufiya carecía de un capital inicial para comprar las materias primas, el bambú, para poder fabricar el producto terminado que quería comercializar, una silla. El capital que necesitaba era de 1\$, insuficiente para que la banca comercial se lo pudiera conceder ya que sería una cantidad muy pequeña y, a parte, Sufiya carecía de aval.

Yunus observó que a unas cuarenta personas de su aldea les pasaba lo mismo, y prestándoles en total 27\$, ellos podían comprar sus materias primas sin necesidad de usureros ni intermediarios. Yunus no podía prestar el dinero a toda la aldea, por lo que en 1979 fue al Banco más importante de Bangladesh, Janata Bank, y lo propuso; pero éstos declinaron su propuesta ya que los futuros prestatarios eran analfabetos, sin bienes

y con un crédito ridículamente pequeño. Al final, Yunus insistió y llegó a un acuerdo con el Banco: el Banco le concedía el crédito al profesor y éste, a su vez, podía prestárselo a los ciudadanos que lo necesitaban. Yunus actuaba de aval que el Banco necesitaba (Claret-García y Lens, 2007).

A partir de aquí, Yunus empezó a seleccionar de la misma manera (pero a la inversa) a los prestatarios: tenían que ser pobres; carecer de garantía y/o aval; la devolución del préstamo no sería en un solo plazo y al final, serían pagos periódicos de cuantías reducidas, para que les resultara más sencillo. Para que el microcredista no se sintiera solo, se le obligaba a formar un grupo solidario, y así el apoyo y el ejemplo de los demás lo estimulaba.

Era muy importante que el prestatario se diera cuenta de que el microcrédito no era un regalo por lo que tenía que asistir a un curso de formación y debía de hacerse merecedor del mismo y, por supuesto, con una posterior devolución. Este sistema obligaba también a formar fondos de garantía y ahorro, para fomentar el ahorro para cuando las cosas fueran mal.

En 1982 se creó el Grameen Bank, un banco rural ya que estaba destinado hacia los más pobres y necesitados de Bangladesh, con una participación del gobierno del 16%, y el resto del banco estaba en manos de los prestatarios. Tuvo un gran éxito, y queda reflejado en las réplicas de éste en distintos países.

Los objetivos principales del Grameen Bank eran los siguientes (Marbán Flores, 2007):

- a. Facilitar el préstamo a los que más lo necesitan, aquellos que están fuera del sistema financiero tradicional porque carecen de avales y/o garantías que éste les exige para recibir un préstamo. El Grameen Bank tiene preferencia por establecerse en zonas rurales, porque es allí donde hay más número de pobres.
- b. Eliminar la explotación de los más necesitados. Antes de la existencia del Grameen, los más necesitados tenían que acudir a la usura para obtener recursos.

- c. Fomentar el autoempleo. En Bangladesh es casi misión imposible encontrar un trabajo, por eso es importante la generación de empleo propio.
- d. Sacar a los pobres de su círculo de pobres, permitiéndoles así poder invertir y ahorrar. El ahorro les puede proporcionar a su vez más dinero.
- e. Promover un cambio social respecto a las mujeres. La situación de las mujeres en Bangladesh es extremadamente difícil, la mayoría son abandonadas por sus maridos y pasan a ser las administradoras del dinero y el ahorro, a esto se le añade que en esta región son consideradas culturalmente inferiores.

Las características del microcrédito en el Grameen Bank serían las siguientes:

- Promueve el crédito como un desarrollo humano.
- Ayuda a las familias pobres a salir de la pobreza.
- No está basado en ninguna garantía y/o aval. Está establecido en la confianza de sus clientes.
- Promueve la creación de empleo por cuenta propia.
- Se basa en el principio de que la gente no debe acudir a los bancos, sino tienen que ser los bancos los que acudan a ellos.
- El prestatario debe asociarse, para poder recibir un préstamo, con un grupo solidario.
- Si el cliente cumple con la obligación de sus pagos, y devuelve íntegramente el préstamo que le había sido concedido, puede solicitar un crédito nuevo.
- Todos los préstamos se pagan en cuotas semanales o quincenales.
- Existe obligatoriedad y voluntariedad en los programas de ahorro.
- Estos préstamos son concedidos a través de organizaciones sin ánimo de lucro. Una regla fundamental que tienen es mantener el tipo de interés cercano al del mercado, sin sacrificar la sostenibilidad. La sostenibilidad debe alcanzarla lo antes posible.
- Se da prioridad a la construcción de capital social. Enfatiza en el capital humano y también en la protección medioambiental.

El Cuadro 1 muestra los dieciséis principios de actuación del Grameen Bank.

- PRINCIPIOS DE ACTUACIÓN DEL GRAMEEN BANK**
1. Seguiremos los cuatro principios del Grameen Bank en todo momento: Disciplina, Unión, Valor y Trabajo.
 2. Llevaremos la prosperidad a nuestras familias.
 3. No viviremos en chavolas. Arreglaremos nuestros hogares y construiremos casas nuevas lo antes posible.
 4. Cultivaremos hortalizas a lo largo de todo el año. Comeremos todo lo que se necesite, y venderemos el resto.
 5. Durante la época de plantación plantaremos todas las plantas que se puedan.
 6. Procuraremos tener familias pequeñas. Minimizaremos nuestros gastos. Cuidaremos la salud.
 7. Educaremos a nuestros hijos y aseguraremos que puedan ganar lo suficiente para pagar su educación.
 8. Tendremos siempre limpios a nuestros hijos y al medio ambiente.
 9. Construiremos y usaremos letrinas con desagüe.
 10. Beberemos agua corriente del grifo. Si eso no es posible, herviremos el agua o usaremos potabilizadoras.
 11. No aceptaremos ninguna dote en las bodas de nuestros hijos, ni daremos ninguna en la de nuestras hijas. No se practicará el matrimonio de niños.
 12. No ajusticiaremos a nadie ni permitiremos que nadie lo haga.
 13. Acometeremos inversiones mayores de forma colectiva para tener más ingresos.
 14. Nos ayudaremos siempre los unos a los otros.
 15. Si nos enteramos que esta disciplina se rompe en algún pueblo, correremos a socorrerlos.
 16. Introduciremos ejercicios físicos en todos nuestros pueblos.

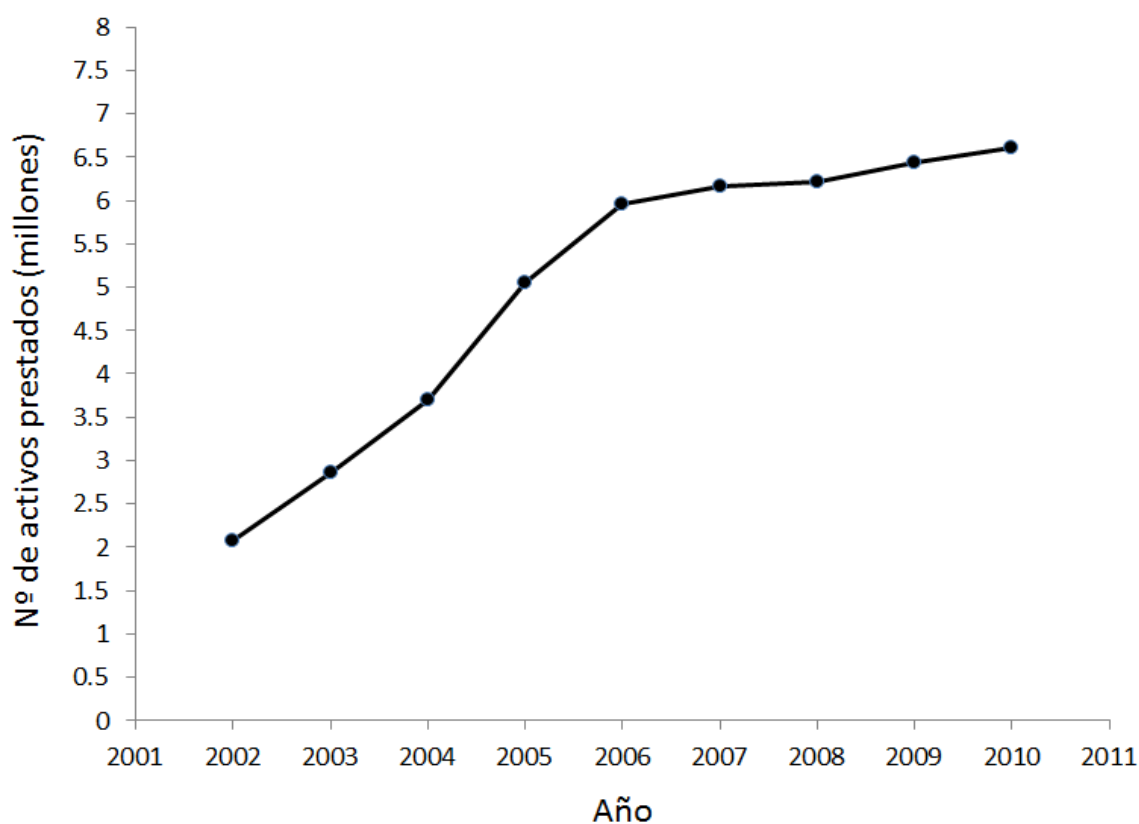
Fuente: Grameen Bank

En 1998 se produjo en Bangladesh una de las peores inundaciones de su historia, con una duración de 10 semanas. La mayoría de la población perdió la mayoría de sus pertenencias, obviamente también incluidos los prestatarios del Grameen, por lo que decidió renegociar los préstamos, incrementando los créditos o estableciendo plazos nuevos.

Debido a las dificultades de pago que tenían algunos clientes del Grameen, a mediados del 2000, se designó una nueva metodología denominada Sistema General Grameen (Yunus, 2002). Esta nueva metodología es una renegociación del préstamo que ofrece una mayor flexibilidad, el plazo de amortización se amplía y pasa de ser tres meses, seis meses, nueve meses, tres años, etc. Esto hace que las cuotas se adapten más a las necesidades de cada individuo. Otra gran novedad es la renegociación individual de la deuda. El Grameen empieza a hacer presión sobre el miembro del grupo que no cumple con sus pagos, en vez de ejercerla hacia el grupo solidario.

En el Gráfico 1 se muestra la evolución de los activos prestados desde el 2002 hasta el 2010. Se puede observar como se ha triplicado el número de activos líquidos concedidos por el Grammen Bank en los últimos años. Este crecimiento de préstamos es como consecuencia al éxito que han tenido estos programas de microcréditos, que han pasado de los 2,08 millones en el 2002 a los 6,61 millones en el 2010.

Gráfico 1. Evolución de los activos prestados



Fuente: Elaboración propia a partir de los datos recogidos en el Grameen Bank. www.grameen-info.org

El Sistema General establece un techo o una cantidad máxima para flexibilizar la deuda. Para poder participar en el Sistema General Grameen o GBII es necesario cumplir una serie de requisitos (Marbán Flores, 2007):

- Se debe haber pagado al menos el 50% del principal para que la deuda pueda ser renegociada.
- Se debe pagar una pequeña cantidad al menos durante 15 semanas consecutivas.
- Si no se paga durante un período, deberá pagar un 20% durante el período que no ha pagado.

Otras modificaciones que se han introducido a partir del Grameen II, respecto a los préstamos serían las siguientes:

- Introducción de préstamos básicos. Préstamos destinados a financiar distintas actividades empresariales, con un tipo de interés decreciente del 20%. Se amortiza mediante reducidas cuotas semanales.
- Introducción de préstamos para adquirir una vivienda, ya sea para comprar la vivienda o el terreno y la posterior edificación. La cantidad oscila entre los 124€ y 260€ aproximadamente, y el tipo de interés sobre un 8%.
- Introducción de préstamos para estudiantes, con la condición de que los niños visiten regularmente los centros para que expliquen lo que están haciendo. En este caso, el tipo de interés es del 5% para todos.

De forma paralela a lo que estaba ocurriendo en Bangladesh, en 1973, en Recife, una ciudad brasileña, voluntarios de una asociación llamada ACCIÓN se dieron cuenta del exceso de empresas informales y la gran cantidad de trabajo precario que había en las calles de la ciudad donde había miles de desempleados. Se hablaba de una asociación pequeña que empezó a funcionar a principios de los setenta, bajo Joseph Blatchford, un joven estadounidense estudiante de Derecho. Se dedicaba a implementar servicios en las comunidades en que se establecía, colaborando con el sistema eléctrico y de saneamiento, desarrollando programas de nutrición, de educación, etc.

Al igual que en Bangladesh, estos miles de desempleados tenían que recurrir a los prestamistas informales o usureros para poder tener acceso a las materias primas

necesarias para la elaboración del producto que deseaban comercializar. Estos prestamistas llegaban a cobrar hasta un 10% de interés.

Los voluntarios de ACCIÓN empezaron a plantearse, sin conexión alguna, la misma pregunta que se planteó Yunus en Bangladesh: ¿qué pasaría si esos microempresarios pudiesen acceder a un crédito normal, con unas condiciones financieras razonables? Por lo que estos voluntarios empezaron a hablar de microempresas y a otorgar pequeños créditos con unas condiciones financieras más que razonables. En cuestión de cuatro años se crearon 1.500 puestos de trabajo.

Así pues, en los años setenta, sin haber relación alguna, empezó a desarrollarse en Recife, al igual que en Bangladesh, la idea del microcrédito: se consideraba garantía o aval a la misma persona a la que se iba a entregar el préstamo (García-Claret y Lens, 2007). Como el Grameen Bank, el modelo de ACCIÓN fue instalado en todos los países de América Latina.

Los gestores de ACCIÓN se dieron cuenta de que el interés que cobraban por los préstamos cubría los costes de un nuevo micropréstamo de un individuo diferente. Debido a que la tasa de reembolso estaba en torno al 98%, la banca tradicional se vio atraída por este negocio.

El modelo fue presentando síntomas de agotamiento ya que tenía carencia de una fuente de capital inicial amplia; así que se empezó a lanzar al mercado internacional de capitales, para poder conseguir fondos suficientes que pudieran soportar todos los proyectos microfinancieros. Con este lanzamiento nació, en Bolivia, en 1992 BancoSol, el Banco Solidario S.A, que fue el primer banco latinoamericano en destinar todos sus objetivos a las microfinanzas. En sus comienzos, BancoSol empezó a otorgar microcréditos bajo la metodología de concesión de grupos solidarios, con este sistema los pequeños empresarios podían acceder a los servicios financieros sin necesidad de utilizar la usura. En la actualidad, los objetivos de BancoSol como institución financiera fortalecen el crecimiento del país y, a su vez, promueven el desarrollo de las pequeñas empresas. Actualmente se encuentra en una etapa de innovación de operaciones (Lara Rubio, 2010).

3.1.2 El origen de los microcréditos en los países desarrollados

Ante el logro que alcanzaron las microfinanzas en los países subdesarrollados, las regiones más desarrolladas, como Europa Occidental y Estados Unidos, han promovido también el uso de estas microfinanzas que pueden ser una alternativa no costosa para disminuir el desempleo

En 2007, la Comisión Europea afirmó que el microcrédito juega un papel muy importante en el logro de los tres objetivos de la Estrategia de Lisboa: el empleo, el crecimiento económico y la promoción de la inclusión social. En la UE las microfinanzas contribuyen a la cohesión social, a la generación del autoempleo de las personas en paro o en situación de precariedad, al crecimiento de las pequeñas empresas; en definitiva, a la reducción de la pobreza.

Prestar a la gente más necesitada no es una idea nueva en Europa ya que en el siglo XIV, al mismo tiempo que se iba desarrollando el crédito en Europa, en Italia, San Bernardino, creó los “Montes de Piedad”. Eran instituciones creadas para que los más pobres pudieran acceder al crédito, tomando como garantía algún objeto de valor o joya empeñada. Aún así, la llegada de los microcréditos en los años ochenta del siglo XX a los países desarrollados fue una gran innovación financiera y social.

En 1991 ACCIÓN decidió implantar el sistema de las microfinanzas en el país más desarrollado del mundo, en Estados Unidos, en Brooklyn (Nueva York), donde a finales de 2002 ya se había concedido microcréditos a más de ocho mil microempresarios. Posteriormente, el Grameen también tomó la decisión de extender su modelo por Estados Unidos, con un éxito más que notable.

Pero al igual que cuando hablamos sobre microcréditos, obligatoriamente hay que hablar sobre Muhammad Yunus; a la hora de hablar sobre las microfinanzas en Europa hay que destacar obligatoriamente a María Nowak, Directora de Políticas e Investigación y Desarrollo de la Agencia Francesa de Desarrollo, que conoció a Yunus durante una conferencia que éste impartió en Bruselas, y descubrió una nueva forma de entender las finanzas, la cooperación para el desarrollo y la ayuda internacional. Cuando María fue a esta conferencia aún no existía el Grameen y el microcrédito estaba

incipiente. Tras su encuentro con el profesor Yunus, María viajó a Bangladesh y quedó entusiasmada con la idea del profesor. Tanto que se convenció plenamente en la implantación del microcrédito en el África francófona, donde ella trabajaba para la Agencia de Desarrollo. Malí, Burkina Faso, Costa de Marfil o Níger fueron algunos de los países donde se experimentó el microcrédito, y actualmente sigue funcionando gracias a programas como los de ACCIÓN (Claret-García y Lens, 2007).

El Banco Mundial convocó a María Nowak para que estudiara la posibilidad de implantar el sistema microcrediticio en los países de Europa del este. El sistema fue implantado con un gran éxito en Polonia, Ucrania y Rusia, y acabó extendiéndose al resto de países del este. Este instrumento de financiación fue y es imprescindible para la integración social.

El reto más importante para María Nowak fue la implantación del microcrédito en el Primer Mundo, en los países industrializados. Empezó a ponerlo en marcha mientras trabajaba en la Asociación para el Desarrollo a la Iniciativa Económica (ADIE) en París en 1989 y posteriormente en toda Francia. Se pensaba que en un país tan desarrollado como este, y con unos índices bajos de desempleo no iba a funcionar, pero lo hizo. La mayoría de los microempresarios eran inmigrantes, realmente el sistema de microfinanzas en los países desarrollados es distinto; con respecto al perfil del prestatario, cuantía prestada, o requisitos. Los costes administrativos y de transacción son mucho más altos, y se requiere también una capacitación o formación de las personas, es fundamental el espíritu emprendedor de cada microempresario.

Definitivamente el microcrédito es una herramienta que se puede instalar en los países industrializados. Primero, porque se basa en principios universales, ya que no se puede crear riqueza sin combinar trabajo y capital y esto es igual para una fábrica con miles de trabajadores y para un artesano o pequeño comerciante. Las personas que están desempleadas o empleadas, incluso si no tienen nada de dinero, pueden ser capaces también de tener su propio negocio. Por lo que el problema, fundamentalmente, es adaptar esta herramienta a los países industrializados, basados en grandes empresas y en un trabajo asalariado no remunerado, para hacer más favorable el autoempleo (Nowak, 2008). La dificultad está en desarrollar el microcrédito en este ambiente tan hostil, que

con frecuencia el ámbito del crédito está caracterizado por el monopolio de la banca y donde hay topes de tasas de interés que son incompatibles con los préstamos pequeños.

En su comienzo, el ADIE fijó tres misiones:

- a. Financiar a las personas que se encontraban en situación de desempleo, o incluso empleados, que deseaban crear sus propios negocios.
- b. Proporcionar asistencia técnica las microempresas, antes y después de su creación.
- c. Utilizar esta herramienta como un laboratorio social que permita ir generando paulatinamente nuevas propuestas que mejoren las ya existentes.

Finalmente, ADIE ha sido reconocida como una asociación de utilidad pública y ha financiado unos 52.000 préstamos con una tasa de pérdida del 3%. Esto ha supuesto la creación de 45.000 nuevas microempresas con un índice de supervivencia igual al de la media nacional. En resumen, gracias a esta experiencia a gran escala, se ha visto que ADIE ha sido capaz de demostrar la capacidad emprendedora de los pobres, y su capacidad para hacer frente a sus deudas.

El cambio brutal que soportaron los países de Europa del este, hizo que se colapsara el sector público provocando un desempleo masivo y obligando a los ciudadanos a apostar por el empleo por cuenta propia. En 40 años pasaron de tener prohibida cualquier tipo de iniciativa económica, debido al comunismo, a tener que convertirse en empresarios.

El Banco Mundial y diversas instituciones, como la Agencia de los Estados Unidos para la Ayuda Internacional (USAID) prestaron apoyo técnico y financiero, para la creación de microempresas, en Rumania, Polonia, Bulgaria y especialmente en los Balcanes. Diez años después de los acuerdos Dayton, donde Bosnia-Herzegovina conseguía la Paz, Bosnia ha experimentado un desarrollo extraordinario en este sector de microfinanzas desarrollando más de 500.000 micropréstamos, y con un número de clientes superior a 150.000. Las instituciones microfinancieras del este cubren los costes, y este sector ya forma parte del sector financiero de estos países.

La situación en Europa occidental es distinta, aunque esté experimentando un cambio también, la opinión pública sigue unida al empleo asalariado.

Hace unos pocos años, cuando aún la Eurozona no estaba sumergida en esta tremenda crisis financiera, y el desempleo era casi inexistente, era imposible pensar en la instauración masiva de los microcréditos, ya que la gente que la economía de mercado dejaba atrás estaban apoyadas por el Estado, para el autoempleo. Los gobiernos y la banca, mucho más desarrollada que en los países orientales, apoyaban más a los trabajadores asalariados que a los trabajadores por cuenta ajena. Actualmente, donde ese bienestar está fracturándose, y donde el desempleo es masivo, la economía de mercado casi está obligando a la gente al autoempleo, a recurrir a esas microfinanzas.

No obstante, el Estado dio impulso a un programa en Finlandia, donde las asociaciones que colaboran con los bancos lo hacen en Italia y Alemania, y las Cajas de Ahorros en España. Tanto en Oriente como en Occidente, el microcrédito responde a las necesidades de la economía: las microempresas representan un 91.5% del total de empresas de la Unión Europea y las cuentas del sector informal representan de un 12 a un 15% del PIB. En Francia, un tercio de los nuevos trabajos están vinculados a la creación de empresas, y un 40% de estos empresarios han salido del desempleo.

3.1.3 El origen de los microcréditos en España

El nacimiento del microcrédito en España fue un hecho que creó muchas expectativas pero que ahora, once años después, se encuentra en una situación de incertidumbre. Apenas se conocía el microcrédito cuando algunas Cajas de Ahorro lo lanzaron: CajaGranada, BBK, Caixa Catalunya y Caixa Galicia fueron las pioneras en este sector. A raíz del lanzamiento de este producto en estas Cajas, el microcrédito fue expandiéndose por más entidades financieras y no financieras. El número de programas puestos en funcionamiento fue incrementándose a medida que pasaba el tiempo, y las Cajas iban adquiriendo, a su vez, más conocimiento sobre la gestión de las microfinanzas y más experiencia. Tal y como lo describía Muhammad Yunus, era la banca al revés donde prestar a los pobres y a las mujeres era una verdadera revolución.

Desde comienzos del siglo XXI, el número de microcréditos se incrementó de forma constante y exponencial pero, debido a la crisis financiera y burbuja inmobiliaria, en 2008-2009 se produjo un brusco frenado en su concesión. Hasta 2010 no fue cuando se empezó a estimular levemente el sector microfinanciero, a pesar de la caótica situación financiera general, debido a distintos proyectos que formularon las Cajas, fundaciones, asociaciones y universidades. Actualmente la situación del microcrédito es incierta.

Los orígenes más cercanos de los microcréditos en España se encuentran en las experiencias de crédito de los Montes de Piedad (Rico Garrido, 2009). Se crearon Instituciones que para luchar contra la usura y ayudar y proteger a los más desfavorecidos, les facilitaba el acceso al crédito.

En su comienzo, se trataban de instituciones que prestaban dinero en metálico con garantía de prenda, sin intereses y con fines caritativos. Se denominaron “de Piedad” porque sus fondos provenían de las donaciones que los fieles hacían en sus iglesias. Actualmente, los Montes de Piedad son departamentos de las Cajas de Ahorro, donde se realizan préstamos de tipo pignoraticio; normalmente la garantía sobre la que descansa dicho préstamo suele ser joyas u otros objetos de valor, que quedan prendados hasta la devolución íntegra del préstamo. En el caso de declararse el crédito incobrable, sea el por motivo que sea, el objeto o bien pasará a subasta pública (Rico Garrido, 2009).

Los microcréditos, como tales, surgen en los años 90 gracias a las iniciativas de varias organizaciones sociales. Pero fue en 2001 cuando tuvo un mayor impulso con la ayuda de la Administración Pública y las Cajas de Ahorro. El sector público, por su parte, ha desarrollado ciertos programas de los cuales lo más importantes son: el programa ICO, el Programa para la Actividad Empresarial para las Mujeres y, en el 2007, el Programa de Microcréditos para los Jóvenes.

Las diferencias entre los microcréditos en los países subdesarrollados y países desarrollados serían las siguientes:

- En los países subdesarrollados, predomina el autoempleo; desde el campesino hasta el trabajador por cuenta propia, y existe una gran demanda en esto. Más

del 80% de la población representa el perfil de microcreditista, a diferencia de Europa que es a la inversa.

- La densidad de la población en los países sureños, y la relación existente entre los individuos, permite el establecimiento de grupos solidarios. Esta formación hace que se produzca una disminución sustancial en el riesgo y en los costes administrativos y de transacción. Evidentemente, en los países desarrollados tanto el riesgo como los costes son mayores.
- La escasez de oficinas bancarias en zonas rurales del sur es bastante significativa, por lo que hace más fácil instalar instituciones microfinancieras. En cambio, la competencia bancaria existente en Europa es abismal.

3.2. La situación actual de los microcréditos en Europa y España

3.2.1 La situación actual de los microcréditos en Europa

En Europa, el sector microfinanciero se sitúa en una intersección de dos sectores:

- El sector de las políticas económicas llevadas a cabo por la Comisión Europea y los países miembros. Tiene por objetivo la creación de empleo y el crecimiento económico basado en la innovación e inversión.
- El sector de las políticas de inclusión social. El objetivo fundamental de este sector es promover una educación igualitaria, la erradicación de la pobreza y fomentar el empleo.

Este doble punto de vista viene perfeccionado por la política de cohesión regional, cuyo fin es reducir las grandes diferencias entre las distintas regiones. A partir del 2007 las microfinanzas empezaron a desempeñar un papel más importante, especialmente por los programas JASMINE y JEREMI (Microfinanzas en Europa, 2012)

- JASMINE (Joint action to support microfinance institutions in Europe) es una iniciativa presentada por la Comisión Europea en 2007 que tiene como propósito ayudar y apoyar la promoción del microcrédito dentro de la UE. Sus objetivos concretos son los siguientes:

- Desarrollar el marco legal e institucional dentro de los estados miembros.
 - Mejorar el clima empresarial.
 - Avivar la diseminación de las buenas prácticas.
 - Ofrecer más financiación a los nuevos organismos microfinancieros no bancarios.
- JEREMI (Joint European resources for micro to medium enterprises) es una iniciativa implementada por la Comisión Europea y el Fondo Europeo de Inversión para la creación de PYMES y las microfinanzas. Permite a las autoridades locales del Fondo Europeo de Desarrollo Regional transformar una parte del presupuesto, destinado normalmente a las subvenciones, en capital para el préstamo. Este capital irá destinado a los intermediarios, normalmente organismos de microcréditos, para que concedan préstamos a nivel local. JEREMI también proporciona apoyo y asistencia técnica. En 2009 la Comisión Europea decidió implementar un nuevo instrumento de microcrédito en la UE; PROGRESS. Este instrumento tiene como objetivo fomentar el empleo a través de los microcréditos, ayudando a las personas en situación de desempleo que no tienen acceso al crédito convencional; y también pretendía fortalecer las microempresas ya existentes que se ven amenazadas por la crisis económica.

A diferencia de los países subdesarrollados, el número de préstamos concedidos en Europa a partir del 2008 ha disminuido de un año para otro de manera muy brusca. Entre 2003 y 2004 lo hizo en un 11%; entre 2004 y 2005 en un 15%; entre 2006 y 2007 en un 14%; y entre 2008 y 2009 en un -7%. En 2009 se llegaron a conceder 84.523 microcréditos, con un monto total de 828 millones de euros. El número de préstamos concedidos en este mismo año disminuyó hasta un 7% pero, en cambio, la suma total de estos préstamos se incrementó en un 3%. La disminución de la concesión de microcréditos es como consecuencia de la crisis económica y financiera que afecta a Europa.

El sector microfinanciero en Europa del este tiene mayor madurez que el de occidente, lo que se debe a que más del 50% de las instituciones microfinancieras de Europa del este se crearon entre 1980 y 1996; en cambio, en la Europa occidental, en ese mismo período de tiempo, se crearon sólo el 15% de las IMFs. Aunque es cierto que entre 2008 y 2009 se han creado más de 18 instituciones.

Los representantes del sector en Europa son variados:

- Europa del este: organismos con ánimo de lucro, como cooperativas o entidades financieras no bancarias (Bulgaria y Rumanía).
- Europa occidental: ONGs y asociaciones, donde las IMFs aceptan también depósitos.

Aunque hoy en día, los bancos están involucrándose cada vez más en este sector.

La cuantía de los microcréditos que se conceden oscila entre los 220 euros y 37.000 euros, dependiendo de los beneficiarios – particulares o empresas-. En 2009, el valor medio de los microcréditos concedidos fue de 9.641 euros, con un tipo de interés promedio del 9%.

Los clientes que no tienen acceso a los bancos representan el 70% de los clientes de las IMFs en Europa. El 47% de los prestamistas se centran en las personas que están excluidas del sistema financiero tradicional; el 44% se centran en las mujeres; el 41% en los inmigrantes y minorías étnicas; el 32% se centran en los clientes rurales; los jóvenes y minusválidos se encuentran fuera de los grupos con prioridad. Aunque en países como en España o Noruega sí representan un porcentaje alto en grupos de prioridad.

La ausencia de regulación en el ámbito de las microfinanzas representa un gran obstáculo para el sector. Las IMFs también tienen otra preocupación: la viabilidad de su actividad y las fuentes de financiación. En períodos de crisis, como el que está sumergida Europa desde hace ya cinco años, la financiación de algunos organismos internacionales disminuye o, en ocasiones, desaparece. La gran mayoría de las IMFs están financiadas por subvenciones públicas y privadas, para poder conceder créditos y cubrir sus costes operativos. Por lo que es esencial que estas instituciones empiecen a desarrollar actividades propias para, al menos, poder cubrir ellas mismas sus costes.

La principal misión de la Comisión Europea y del Consejo de Ministros es la de ayudar a las autoridades nacionales a coordinar su política en este ámbito. Debido a esto, la Comisión determina objetivos comunes y directrices a todos los miembros. Este

proceso se le conoce como el Método Abierto de Coordinación (MAC), que anima a los países a no quedarse atrás en el tema de las microfinanzas. El MAC también sirve de modelo de cooperación en otros proyectos transnacionales que están financiados por la UE. En este método se utilizan herramientas como el intercambio de las buenas prácticas, el aprendizaje mutuo, el control de las políticas, el desarrollo de estrategias y de actividades comunes. En el terreno de la política social, la Comisión Europea ha establecido también un MAC en materia de inclusión social y de igualdad de oportunidades.

Desde el año 2001 los países miembros realizan Planes de Acción Nacionales (PAN), que hacen que las iniciativas de inclusión social sean coherentes con las directrices anteriormente definidas (Microfinanzas en Europa, 2012). Estos programas que se iniciaron en los países miembros, dentro del marco del MAC, conciernen directamente a los organismos microfinancieros que proponen financiación, formación y servicios de diferentes índoles a las personas que son excluidas socialmente.

A continuación se realiza un breve recorrido para aquellos países en la que la actividad microfinanciera ha tenido un mayor desarrollo y relevancia.

A. Francia

Francia es uno de los países donde la actividad microfinanciera está más desarrollada. En 1985 se fundó *France Initiative*, que se trataba de una federación de organismos que tenían como misión favorecer, a nivel local, la creación de microempresas, con el apoyo de las Autoridades y en 1989 María Nowak fundó la ADIE (*Association pour le Droit à l'Initiative Economique*), cuyo fin era conceder microcréditos a las personas excluidas social y financieramente.

En estas dos últimas décadas, el contexto legislativo ha ido evolucionando, permitiendo más coherencia en el desarrollo de las microfinanzas en Francia. Esto se debe principalmente a las acciones de *lobbying* de ADIE. La “Loi pour l’Initiative Economique” y la “Loi en faveur des petites et moyennes entreprises”, coincidía en agosto del 2003 y 2005, respectivamente, en una simplificación de las gestiones. Además las medidas legales para reducir los procedimientos de registro tuvieron un impacto muy positivo en la creación de pequeñas empresas.

El gobierno francés ha mostrado interés por esta actividad, creando el “Fonds de Cohesión Sociale”, que garantiza los créditos a los desempleados, y también un nuevo modelo microcrediticio, “microcréditos personales”, para financiar proyectos personales como movilidad, formación, etc.

La ADIE desarrolla en la actualidad gran parte de las microfinanzas francesas, disponiendo de una red de 130 representaciones locales y 400 oficinas. En el 2008, su actividad de microcréditos aumentó un 30% con respecto a los años anteriores; y en 2009 un 9%. Actualmente hay 26.500 clientes en activo con un índice de inserción del 80% (Microfinanzas en Francia, 2012).

Otras asociaciones importantes, a nivel local o nacional son:

- La Asociación “*France Initiative*”. Dispone de una red descentralizada, concede préstamos de “honor”, con un tipo de interés del 0%, que permiten acceder a los préstamos bancarios complementarios. En 2008 creó 31.000 empleos directos.
- La Asociación “*France Active*”. Es financiada mayormente por la *Caisse des Dépôts*, participa con esmero en el desarrollo de la actividad económica. Los préstamos que otorga van dirigidos a los microempresarios.
- *Parcours Confiance*, se fundó en 2006, y reúne asociaciones creadas por las Cajas de Ahorro, destinadas a la lucha contra la exclusión financiera. Se trata de organismos sin fines lucrativos, aunque tengan relación con los bancos que las fundaron.
- *CREA-SOL*. Asociación creada por la *Caisse d’Epargne de Provence Alpes Corse*. Esta asociación financia y apoya a las personas excluidas por el sistema bancario, otorgando microcréditos a personas físicas y pequeñas empresas.

B. Alemania

En Alemania, el sector microfinanciero va desarrollándose poco a poco. Los primeros años se mostró poco interés por parte de los poderes públicos y los bancos, pero durante los últimos años, ha ido creciendo la motivación de los poderes públicos por esta actividad. Se notan cambios significativos, y de manera continuada, en los

productos e instituciones que proveen de microcréditos: aparecieron varios programas de microfinanzas y desaparecieron y/o cambiaron, en servicios y operaciones, otros programas a lo largo de estos años atrás.

El único autorizado para conceder créditos era el sector bancario, por lo que esto obligaba a las IMFs a desarrollar acuerdos con los bancos para poder conceder préstamos. Actualmente se observan tres programas distintos:

- a. Organismos privados. Están organizados en centros start-up, acreditados por el Instituto Alemán de Microfinanzas. Estas IMFs están destinadas a financiar las ideas empresariales de las personas que son excluidas financieramente hablando, también les proporcionan asistencia técnica y asesoramiento. Cooperan con los bancos comerciales para hacer posible sus programas.
- b. Bancos regionales y de desarrollo. Destaca el *Kreditanstalt für Wiederaufbau* (KfW), que está dirigido fundamentalmente a las microempresas, les proporcionan créditos y garantiza el 80% de los préstamos concedidos.
- c. Organismos gubernamentales. Destacan los ARGES, que son centros de empleo local, resultado de los acuerdos entre los servicios sociales y municipales. Estos centros están destinados a las personas que son excluidas de forma financiera y social, como son los inmigrantes y las personas en situación de desempleo.

En definitiva, hoy en día el sector microfinanciero alemán va evolucionando favorablemente, aunque poco a poco. Sigue existiendo carencia en la financiación, en los recursos comunes y en un marco legal que facilite el acceso a datos completos como el de volumen de préstamos, entre otros (Microfinanzas en Alemania, 2012)

C. Reino Unido

La actividad financiera del Reino Unido es llevada a cabo por la *Financial Services Authority*. Los ingleses no consideran las microfinanzas como un sector específico. No hay una tasa de usura definida en el Reino Unido, por lo que se carece de

control sobre el coste del crédito. Los solicitantes de los créditos pequeños pueden dirigirse a los bancos tradicionales ya que, en el Reino Unido conceder un préstamo sin garantía es muy difícil.

Por lo que se refiere a préstamos para autoempleo y personas que están excluidas del sistema tradicional, la actividad de los *Community Development Finance Institution*, organismos sin fines lucrativos, se ha vuelto primordial. Éstos se utilizan para indicar toda forma de iniciativa social; su ámbito de actuación es para sociedades de crédito mutua, comunidades de préstamos de capital, bancos sociales y sociedades de garantía mutua. Están regidos por los reglamentos de la FSA.

En 2001 el Gobierno inglés creó *Phoenix Fund*, que permitía aumentar la acción en la actividad microfinanciera. Proveía el capital de los CDFIs, y gracias a esto se pudo crear 70 CDFIs nuevas. Hoy en día no existen bancos destinados a las microfinanzas, aunque es cierto que éstos pueden conceder préstamos de menos de 25.000 euros.

El volumen total de los préstamos concedidos a las microempresas por parte de las CDFIs va disminuyendo desde hace unos años, haciéndose notorio el impacto de la crisis europea. Pero hay que destacar que los créditos concedidos a las microempresas representan sólo una parte ínfima del importe total de créditos proporcionados por los CDFIs. Estos créditos concedidos no suelen superar los 10.000 euros (Microfinanzas en Reino Unido, 2012).

D. Noruega

Las microfinanzas en Noruega están inspiradas en el modelo del Grameen Bank, y son relativamente recientes. Aparecieron como una herramienta de inclusión social en el mercado laboral, centrándose en su mayoría en inmigrantes y mujeres.

El primer grupo noruego se creó en 1992 en Lofoten (*Network Credit for Women in Flakstad and Moskenes*) financiado por el Comité olímpico de pesca de marisco. Como su nombre indica, este programa fue diseñado directamente para las mujeres en las comunidades de pescadores, y se crearon unos 12 grupos. A partir de 1993 se crearon otros grupos con fuentes de financiación de otro tipo: el Parlamento de Sami,

algunos municipios, condados, Cajas de Ahorro rurales. Entre 1996 y 1998 se crearon distintas redes de microfinanciación, destinadas a inmigrantes, refugiados y mujeres. Como la Red de crédito para los Refugiados y los Inmigrantes, o la Red de crédito para las mujeres en Flakstad y Moskenes.

En la actualidad, el microcrédito en Noruega ha ido creciendo en gran medida tomando como metodología de concesión general los grupos solidarios, como el Grameen Bank. Aunque, una buena parte de los préstamos concedidos son individuales.

A diferencia de otros países, el microcrédito noruego puede explicarse por medio de los créditos de grupo en vez de por la organización.

- a. Grupos que pertenecen a la organización Microcredit Norway. Los préstamos son concedidos por Cultura Bank en cooperación con Microcredit Norway .
- b. Grupos que son totalmente financiados por Innovation Norway. Están organizados de forma distinta; algunos están administrados por organizaciones regionales, otros se autogestionan bajo asociaciones. Los microcréditos se conceden al grupo, y si el grupo se separa los miembros deben reembolsar el préstamo.
- c. Grupos financiados por otras fuentes de financiación. Algunas fuentes de financiación local, fundaciones regionales y grupos con financiación informal.

Sin embargo, en 2009, Innovation Norway decidió terminar con sus actividades microfinancieras a nivel nacional, y a nivel regional sólo algunos grupos como los de Bergen y Hordaland resistieron. Aún así, Microcredit Norway, ha seguido concediendo microcréditos, y ofreciendo servicios de captación en el entorno de iniciativa empresarial. Además, esta red está implementando un sistema de información que se pondrá a disposición de los grupos existentes. Este sistema tiene como finalidad reorganizar el sector en este país, y así permitir a los grupos acceder a herramientas prácticas.

En resumen, actualmente el sistema de las microfinanzas noruego es frágil, ya que el desarrollo de éste requiere de una financiación pública y privada, y de una

simplificación de la legislación relativa a las microempresas (Microfinanzas en Noruega, 2012).

3.2.2 La situación actual de los microcréditos en España

Los préstamos que se han estado y se están concediendo en España son similares a los concedidos en los países en vías de desarrollo, pero adaptados a la realidad del entorno español. Hablamos de pequeños créditos destinados a personas en riesgo de exclusión social, con alguna iniciativa empresarial y con espíritu emprendedor, que se le haya negado el crédito tradicional. Este tipo de crédito está basado en la confianza del espíritu emprendedor del beneficiario, y no en avales y garantías, como es el caso de los créditos convencionales. En el Cuadro 2 muestran las características generales de los microcréditos en España.

Cuadro 2. Características generales de los microcréditos en España

CRÉDITO MEDIO	Desde los 10.000 hasta los 25.000 euros
PERÍODO CARENANCIA	De 0 a 6 meses
TIPO DE INTERÉS ANUAL	Entre el 4% y 6%
COMISIONES	Sin comisiones
CARACTERÍSTICA GENERAL	Préstamos individuales que se otorgan para la puesta en marcha de micronegocios que generan autoempleo y empleo

Fuente: Elaboración propia

Las microempresas desarrolladas en España han sido muy diversas, abarcando todos los sectores: pequeños negocios de hostelería, de alimentación, centros de estética, pequeños negocios de moda, de construcción, entre otros.

A continuación se va a plantear un análisis DAFO en el que se analiza la situación de los microcréditos en España. Entre las debilidades se podrían destacar cinco:

A. Poca presencia de Instituciones Microfinancieras

No existen verdaderas IMFs en España que concedan microcréditos, a la vez que den apoyo a los microempleados en formación, para la creación de negocios, etc. Sí es cierto que las Cajas de Ahorro conceden microcréditos pero no están dando esta ayuda para la formación, creación de negocios, etc.

Existe una falta de marco regulador que permita el nacimiento de verdaderas IMF, también se echa en falta un marco regulador legal que promueva la creación de microempresas y que apoye el autoempleo.

El problema de las obras sociales de las Cajas es que, a pesar de ser independientes de su matriz, están tremendamente influenciadas por decisiones políticas, por lo que esto hace que los programas que estén en funcionamiento vayan a expensas de la voluntad política de cada uno.

Otra gran debilidad es que, las microfinanzas o los microcréditos no existen en la agenda política española.

B. Ausencia de sostenibilidad

Las instituciones financieras que ofrecen microcréditos no pueden llegar a la sostenibilidad, debido a, entre otras cosas, a una falta de marco regulatorio que permita a las IMFs conseguir financiación, ya que hasta ahora dependen de la financiación formal y de la voluntad política. Son programas que consumen una gran cantidad de recursos humanos y materiales, y esto también afecta a la sostenibilidad. Por ejemplo, una entidad microfinanciera no puede captar ahorro, ni cobrar intereses por encima del límite establecido; por otro lado, tampoco se pueden crear fondos éticos particulares para financiarlas, ya que esto sólo se puede hacer desde la banca.

Es cierto que hay negocios que no han prosperado, no hay datos fiables sobre el número de éstos pero sí se sabe que es similar el número al de los negocios con préstamos tradicionales. Si el negocio no prospera, el cliente es probable que se convierta en un cliente de crédito incobrable, ya que difícilmente puede hacer frente a la deuda. A esto, se le suman los bajos tipos de interés que ofrecen las distintas entidades; y el largo y costoso tiempo que se le dedica a los programas de microcréditos que genera que no sea viable la sostenibilidad financiera de algunas entidades.

Las Entidades Sociales de Ayuda al Microcrédito (ESAM) no son autosuficientes y hay poca posibilidad de que sean sostenibles a largo plazo, ya que depende de las subvenciones públicas o de la banca. Actualmente, las ESAM están al servicio de la banca y no están trabajando para y por los clientes. A diferencia de las IMFs, las ESAM tienen una visión correcta para mantener los programas de microcréditos a largo plazo. Esta falta de financiación afecta también a la contratación de personal cualificado, que tenga conocimientos económicos-financieros.

C. Marco legislativo inadecuado y ausencia de lobbying

Por una parte el marco regulatorio prohíbe y lucha contra la economía sumergida pero, por otra, no ofrece alternativas para permitir el paso de los microempresarios informales al sector formal. Existe una gran dificultad para montar una microempresa debido a unos requisitos legales y formales muy complejos. El microempresario en potencia necesita un marco especial legal, fiscal y administrativo si quiere que las microfinanzas les de servicio de forma eficaz.

Hay una falta de lobbying en el sector financiero, en la inclusión de las microfinanzas en la agenda estatal y ofrecer una mayor información y difusión de las microfinanzas en el sector público.

D. Falta de información y de coordinación

Existe una gran descoordinación entre las iniciativas públicas y las privadas para el apoyo de las microfinanzas. La descentralización de las competencias en las Comunidades Autónomas hace que no se tenga tampoco una estrategia conjunta a nivel

estatal. Por ejemplo, Andalucía ha intentado hacer una política microfinanciera involucrando a todos los agentes; cajas, entidades privadas y públicas; pero no se llegó a buen puerto debido a la falta de entendimiento.

La falta de información es abismal, no sólo entre los ciudadanos sino también entre los partidos políticos. No hay información ni visibilidad de las ESAM, sólo se publicitan las entidades financieras y éstas mismas no informan de las entidades con las que trabajan. También existe una falta de transparencia del sector y una ausencia de trabajo coordinado en red, que la cooperación y coordinación ayuda a fortalecer el sector.

E. Limitaciones de las microfinanzas

Hay personas que no tienen capacidad para gestionar su propio negocio y el autoempleo les lleva al fracaso. Muchos de estos microempresarios son inmigrantes que tienen o han tenido dificultad para poner sus papeles en regla, por lo que la situación legal de éstos es una debilidad del sector. Aún no existe una tecnología microcrediticia desarrollada, debido a que hay escasez en el desarrollo de los productos y servicios microfinancieros.

Entre las amenazas se podrían destacar las siguientes:

A. La crisis financiera de la Eurozona

Sin duda, la principal amenaza, sobre todo en España, es la crisis financiera internacional para el reducido sector microfinanciero. Debido a esto, ha habido una gran disminución en la oferta de microcréditos y una contracción, también, en la demanda. La incertidumbre y la inestabilidad han provocado una disminución de microcréditos solicitados, aparte de que la reducción del consumo ha perjudicado seriamente a las microempresas ya existentes, obligándolas a cerrar.

Las Cajas de Ahorro también han sufrido las consecuencias de la crisis, han disminuido sus resultados y, por lo tanto, han tenido que reducir las aportaciones que éstas hacían a las obras sociales; incluso, en alguna obra social, se ha tenido que suprimir el programa de microcréditos, debido a la falta de fondos.

Las ESAM también se han visto perjudicadas, ya que su financiación proviene de subvenciones públicas y de la banca. Las subvenciones se han visto más que reducidas, debido a los recortes en gasto por parte del gobierno; y la banca, como ya se ha comentado anteriormente, no dispone tampoco de fondos. Esto ha provocado que muchas de esas ESAM tengan que despedir a personal y recortar en su programa. Así mismo, los recortes establecidos por las Administraciones Públicas son una seria amenaza para este sector ya que es un sector minoritario.

B. La política

Ningún partido político ha mostrado su postura, a favor o en contra, sobre las microfinanzas, por lo que no se sabe que partido es el que apoya más a este sector. Lo que si está claro es que las microfinanzas pueden actuar como un instrumento político.

C. Marco y regularización de las microfinanzas

Aún no hay un marco regulador apropiado ni una legislación sobre las microfinanzas. En el II Encuentro Nacional de Microfinanzas celebrado el pasado mes de abril, sí se estableció una legislación pero aún no se han mostrado los resultados de aquel encuentro.

Entre las fortalezas del sector de los microcréditos en España estarían las siguientes:

A. Componentes del sector

Existe distintas entidades implicadas en el sector: ONG, entidades financieras y administraciones públicas. Éstas reconocen que los microcréditos pueden tener distintas modalidades de aplicación en el entorno. Por parte de los actores o componentes del sector se está innovando con otros modelos y con otras maneras de actuación.

Existe, por parte de las ESAM, un compromiso de especialización; dos características esenciales de éstas, y que son una fortaleza, es la flexibilidad que posee y la facilidad de adaptación que tienen. Las ESAM empiezan a trasladar temas de economía social, introduciendo prácticas que pueden mejorar el emprendimiento del autoempleo, en el

mundo de las microfinanzas Hay una cierta madurez en el sector, un ejemplo de ello es la línea ICO, que ha ido evolucionando y mejorando. Hay apoyo del sector público, debido a la presencia de grupos sociales en los ayuntamientos. Y, por último, existen alianzas o convenios entre las distintas figuras del sector. A estas figuras hay que darle margen de maniobra, dejarles innovar. Deben trabajar en concordancia, un trabajo en red, creando nuevas alianzas, asistiendo a conferencias, etc.

B. Difusión del conocimiento y apoyo para su aprendizaje

Hay un gran apoyo académico, tanto a la teoría como a la investigación en microfinanzas. Cada vez más se va incrementando la difusión de este sector, mediante testimonios, fotografías o espacios de intercambios, entre otros. Hay que seguir apoyando a la investigación y respaldar a este sector microfinanciero. Hay que publicar nuevas experiencias y, por supuesto, seguir colaborando en red.

C. Adaptación de las microfinanzas en el marco español

España ha adaptado notablemente el modelo del sur, y/o de otros países, de las microfinanzas. Debido a la ausencia de regulación alguna en el contexto español, se ha podido experimentar con nuevos modelos de proyectos muy innovadores. Estos novedosos modelos han sido muy buenos para ciertos colectivos. Pero no es suficiente ceñirnos sólo a ellos, hay que seguir experimentando, teniendo en cuenta que el microcrédito es un producto acotado, y determinar qué funciona correctamente y qué no.

Entre las oportunidades de los microcréditos en España destacarían las siguientes:

A. Evolucionar hacia las microfinanzas

Hay necesidad de evolucionar desde el antiguo concepto de microcrédito hacia las microfinanzas. Es fundamental entender que no sólo se tiene que ofrecer el crédito, hay que fomentar también el ahorro en los pobres; el crédito no sólo tiene que estar para montar o expandir un negocio, sino también para responder a las necesidades de los

microempresarios. Por lo que hay que ofrecer también microseguros, microleasing, etc., es decir, hay que estar continuamente ofreciendo una variedad de productos.

B. Innovación tecnológica

En otras partes del mundo se está desarrollando el *peer-to-peer lending*, que es un préstamo de persona a persona sin la intermediación de instituciones financieras. Es necesario promover la innovación del sector buscando nuevas formas que hagan el trabajo más eficiente: usando sistemas de información para recoger datos, sacar informes y tener estadísticas en mano. La incorporación de la banca móvil hace que resulten más fáciles algunas operaciones.

C. Diversificar el microcrédito

No sólo se necesita acceso al crédito, sino también variedad de productos microfinancieros. Los beneficiarios necesitan también, créditos para el consumo, educación, etc. Para ello, hay que entender y adaptar las necesidades de éstos y combinar los productos en función de la demanda, no de la oferta. Esto puede ayudar a fomentar el ahorro y a suavizar el consumo.

La situación de los microcréditos en España ahora es realmente complicada e incierta, ya que no hay un modelo con éxito a seguir y se encuentran una serie de dificultades como las siguientes:

- Debido a la crisis financiera, las entidades bancarias se han retirado del sector microfinanciero, aunque siguen algunas desarrollando su actividad.
- La legislación no permite que existan entidades microfinancieras, porque sólo los bancos están autorizados para prestar dinero.
- El autoempleo se dispone más que nunca como alternativa para paliar el enorme nivel de desempleo existente en este país.

Ante este sombrío panorama conviene trasladar algunas de las proposiciones que se realizaron tras el Primer Encuentro Nacional de Microfinanzas que tuvo lugar entre el 15 y el 17 de septiembre de 2010 en la Universidad Pontificia de Comillas en Madrid:

A. Las Administraciones Públicas y las Entidades Sociales de Ayuda al Microcrédito deben formar un escenario de colaboración para conseguir fondos ya que la banca no facilitará el crédito si no es con la máxima garantía. Por tanto:

- La Administración Pública debe abonar los servicios no financieros; teniendo como objetivo ayudar a aquellas personas, que presentan un cierto grado de exclusión social, para facilitarles el acceso al crédito para así poder emprender un negocio. Así ayudarían a que estas personas generen ingresos mediante su negocio y, a la vez, se reduciría el gasto público por subsidio de desempleo. Para ello, debería de utilizar las partidas del Fondo Social Europeo que tiene destinadas para estos casos.
- Las ESAM deben profesionalizar sus servicios no financieros y convertirse en avalistas morales de las personas atendidas, para lo que deben seguir un proceso de clasificación para ser merecedoras de ello.

B. Por todo esto, es imprescindible crear un modelo de medición de impacto, tanto económico como social. En este aspecto los inconvenientes que se detectan son los siguientes:

- Realización de pocas evaluaciones, y todas ellas están hechas desde un punto de vista financiero.
- Los programas adolecen de una fase de identificación correcta.
- Carencia de líneas de base previas para poder realizar una correcta medición.
- Los indicadores sociales y de género actuales responden a modelos de países con un nivel de desarrollo muy bajo, por lo que es necesario modernizarlos y adaptarlos al mundo occidental.

BLOQUE II. EVALUACIÓN Y CONCESIÓN DEL MICROCRÉDITO. EL CASO CAJAGRANADA

El apoyo financiero que se le otorgó al sector informal tuvo su auge en las décadas de los ochenta y noventa. Como ya se ha comentado en el bloque anterior, los programas de microcréditos surgieron para luchar contra la pobreza, la exclusión social y el desempleo.

Este bloque destaca el papel de los distintos organismos, los de mayor importancia, que han hecho posible la implantación del microcrédito en España. Se le concederá una atención específica al caso de CajaGranada, ya que fue una de las pioneras en la implantación de este producto.

4. AGENTES INVOLUCRADOS EN LAS MICROFINANZAS ESPAÑOLAS

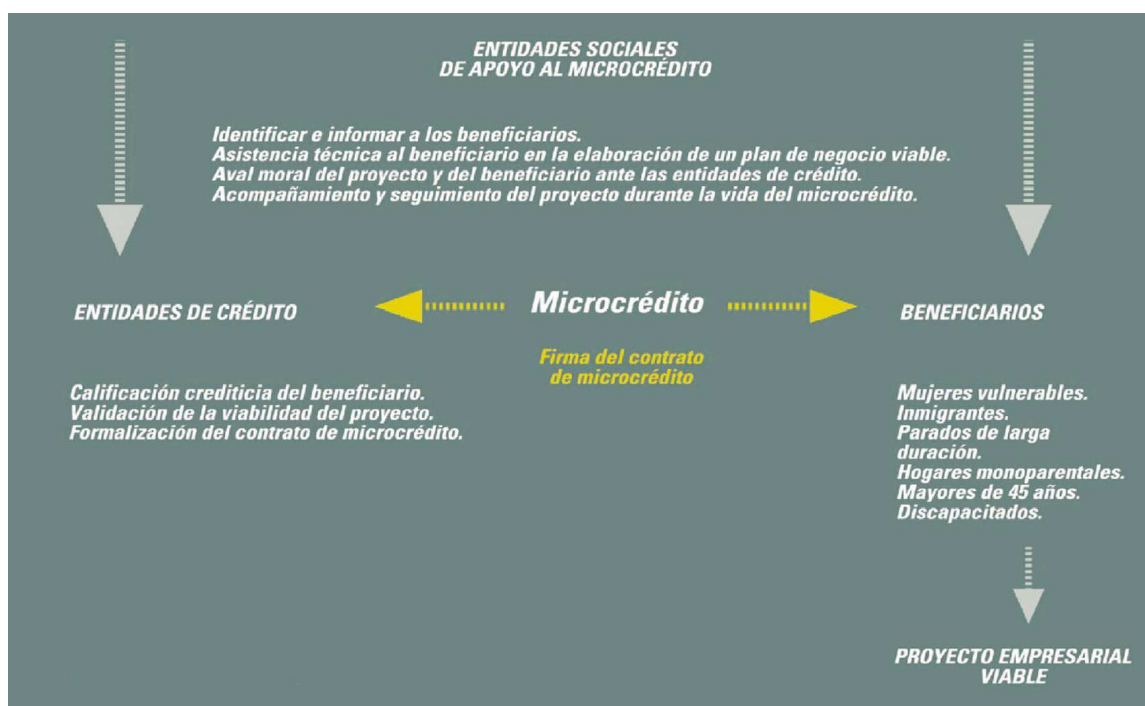
La ONU defiende la existencia de una variedad de entidades microfinancieras, especialmente mutuas de créditos, Cajas de Ahorro e instituciones microfinancieras para incorporar a los más necesitados al mercado financiero.

A pesar de la dificultad para medir el número de personas que hay en España en situación de exclusión financiera, existen estimaciones que aseguran que el número es significativo, entre un 5 y un 6% en 2006 (Font, 2006). Después de seis años y en plena recesión económica, un 22% de la población española, según el INE, está por debajo del umbral de pobreza; por lo que la estimación de las personas excluidas será mayor incluso.

Los distintos agentes que están involucrados en los programas de microcréditos son (Lacalle Calderón, y Rico Garrido, 2007):

- Las Entidades Sociales de Apoyo al Microcrédito. Instituciones, fundaciones, u organizaciones públicas o privadas que hacen de intermediarias entre los beneficiarios y las entidades de crédito.
- Entidades financieras. Entidades que otorgan los microcréditos, hay que destacar a las Cajas de Ahorro.
- Los beneficiarios. Son los microcreditistas, personas excluidas financieramente hablando que desean introducirse en el mercado laboral.

Según los agentes anteriormente citados, el esquema de cómo funcionan los programas de microcréditos en España es el siguiente:



Fuente: El microcrédito como instrumento de la cooperación española para el desarrollo. Foro Nantik Lum de Microfinanzas, 2005.

4.1 Las Entidades Sociales de Ayuda al Microcrédito

Las Entidades Sociales de Ayuda al Microcrédito son redes de apoyo que están formadas por organismos sin ánimo de lucro, como organismos dependientes de las Comunidades Autónomas (Consejerías de empleo, Agencias de desarrollo local o similares), sindicatos, asociaciones u ONGs, actúan como enlace entre las entidades de crédito y los beneficiarios del mismo. Su trabajo consiste en:

- Recibir a los beneficiarios y recaudan información sobre éstos.
- Prestar asesoramiento y asistencia técnica a los microcreditistas.
- Estudiar y validar la viabilidad del proyecto presentado por los beneficiarios del crédito.
- Realizar un seguimiento durante el período de vida del microcrédito.

Las ONGs, junto con algunas Cajas de Ahorro, fueron pioneras en España en la concesión de microcréditos. Dichas entidades, durante los noventa, pusieron en funcionamiento programas de fondos de garantía, de créditos solidarios y de fomento de micronegocios sociales. Para la financiación de aquellos programas las ONGs firmaban acuerdos puntuales con entidades de crédito o administraciones públicas, o incluso captaban recursos de su propia base social (Rico Garrido et al, 2006), que les permitieran otorgar préstamos solidarios o fondos de garantías para avalar a aquellos préstamos.

A partir de la inclusión de las entidades de crédito tradicional y de la Administración Pública en este sector, las ONGs y otras entidades sociales han ido haciéndose más importantes en la concesión de microcréditos en España.

Desde su comienzo, el Banco Mundial de la Mujer ha sido la fundación sin ánimo de lucro pionera, en España, en la lucha por el acceso de las mujeres al crédito.

“El principal obstáculo con el que se encuentran las mujeres es el acceso a la financiación, sufriendo, por parte de las entidades bancarias, una discriminación real que les impide acceder igualmente a los recursos económicos” este es el principio

del informe: “El Impacto de los microcréditos en la vida de las empresarias españolas” elaborado por el Banco Mundial de la Mujer.

Es importante destacar que en 1989 el Banco Mundial de la Mujer en España empezó a desarrollar su actividad con las mujeres. Desde sus comienzos, ha pretendido alcanzar una serie de objetivos:

- Fomentar la formación integral y el pleno desarrollo de la mujer en todas sus facetas, haciendo más hincapié en el terreno laboral, social y profesional.
- Promover y fomentar la integración de las mujeres en el mercado de trabajo.
- Impulsar la cualificación profesional de las mujeres.
- Ofrecer asistencia técnica a las mujeres en iniciativas de autoempleo y creación de empresas.
- Desarrollar iniciativas a favor de los grupos minoritarios femeninos.
- Realizar acciones de sensibilización de los problemas de las mujeres.
- Promover, fomentar y gestionar sistemas de financiación específicos para las mujeres.
- En general, realizar cualquier acción que propicie una mayor participación de las mujeres en la sociedad.

Los principales programas de microcréditos (sin aval) puestos en marcha por el Banco Mundial de la Mujer han sido los siguientes:

A. Convenio con Aval Madrid, S.G.R.

Son proyectos sin aval ubicados en la Comunidad de Madrid. Condiciones:

- Cuantía máxima financiable : 60000€
- La promotora debe aportar un 25% de la inversión más el IVA.
- Plazo de devolución en 5 años, sin carencia.
- Tipo de interés: Euribor + 0,75.
- Gastos de estudio y comisiones.

B. Programa de microcréditos 2011-2012

Este programa empezó a realizarse en el año 2001, por el Instituto de la Mujer. Está suscrito a ocho asociaciones de mujeres, Microbank de la Caixa y Enisa del Ministerio de Industria, Turismo y Comercio.

El fin de este programa es proporcionar financiación a través de microcréditos, en muy buenas condiciones y sin avales, a iniciativas empresariales de mujeres. También les proporciona asistencia técnica durante los dos años siguientes a la concesión. Las condiciones requeridas del programa se presentan a continuación:

- Cuantía financiable: 15.000€
- La promotora, al menos, debe aportar un 5% de la inversión con IVA.
- Amortización: 5 años con 6 meses de carencia, si se desea ésta.
- Sin gastos de estudio ni comisiones.
- Pagos mensuales a través de Microbank y trimestrales a través de Enisa.
- Tipo de interés: preferencial.
- Empresas de nueva creación y/o consolidadas con menos de cinco años de funcionamiento.

Este programa debe ser tramitado a través de las asociaciones de mujeres que están suscritas al Convenio. Ejemplos de mujeres que pueden solicitarlos:

- Mujeres de 45 años que ya son consideradas ‘mayores’ en el mercado de trabajo. Buscan el autoempleo para evitar la exclusión laboral y seguir desarrollándose profesionalmente.
- Mujeres que son discriminadas por su sexo, sus posibilidades de promoción son nulas en grandes compañías y deciden crear sus propias empresas.
- Mujeres inmigrantes con experiencia como empresarias en sus países de origen, o con algún tipo de formación empresarial.

Otra entidad sin ánimo de lucro dedicada a la promoción y fomento de emprendedores, en especial de inmigrantes, jóvenes y mujeres, es MITA. El colectivo

de emprendedores inmigrantes es un colectivo bastante excluido, sobre todo cuando su situación no está regularizada. Muchas veces, los inmigrantes ya han desarrollado una actividad económica por cuenta propia en su país de origen, y además cuentan con estudios superiores (Cárcamo Hidalgo, 2007).

Los programas de microcréditos en MITA no exigen avales ni garantías, pero sí requieren un aporte del 5% del valor del préstamo, para ser destinado a muebles, equipos o maquinaria, aunque también puede ser en efectivo. Si el beneficiario inmigrante ha contraído deudas sólo puede presentar la solicitud en la Sociedad de Garantía Recíproca de la Comunidad de Madrid, y ésta le exige el 20% del préstamo. En el caso en el que la persona no cuente con ningún tipo de ahorro, la entidad siempre le aconseja que, si puede, trabaje por cuenta ajena para ahorrar y ganar más experiencia.

Con respecto a la cuantía de la inversión, ésta suele ser entre 8.000 y 25.000 euros, con un período de amortización entre 3 y 5 años con carencia inicial y sin ninguna garantía. Aunque la inversión inicial sea de entre 8.000 y 25.000 euros, en algunas comunidades, como Madrid o Cataluña, MITA cree que si el fin del microcrédito es mejorar la calidad de vida, en estos sitios con una inversión baja (unos 8.000 euros) no se llegará a cumplir los objetivos del prestatario, por lo que se apuesta por inversiones de más de 20.000 euros. También se recomienda que si el beneficiario del préstamo no cuenta con el importe inicial (5% del préstamo) no ajuste su inversión, disminuyéndola, ya que no podrá cumplir posteriormente sus objetivos.

Ana Cárcamo Hidalgo, Directora del Centro de Desarrollo de Iniciativas Empresariales, comenta cinco aspectos negativos de este programa de microcréditos (Cárcamo Hidalgo, 2007):

- Excesivo aporte propio, cuando la exigencia es del 5%.
- Rechazo de la operación si se posee un crédito personal o si es avalista, sin evaluar para qué fue concedido ni la situación del beneficiario.
- Excesivo tiempo de espera, si el beneficiario deja fianza para reservar el local, puede perder la fianza.
- No acepta a los solicitantes con créditos hipotecarios.

- Si la inversión del negocio es pequeña, el negocio puede ser más frágil, y puede llegar a no consolidarse.

4.2 Las Comunidades Autofinanciadas

El fin principal del sistema de las Comunidades de Autofinanciación (CAF), es que los miembros de la comunidad ahorren dinero para la compra de acciones, de manera que puedan invertirlos después en un fondo para créditos. A este fondo puede acceder cualquier miembro y reembolsarlo pagando una tasa de interés establecida. Esta tasa de interés será devuelta a final de año con los beneficios recaudados.

Las CAFs son pequeñas comunidades, autónomas e independientes, compuestas de entre 10 y 30 personas. En un primer momento adoptan una estructura informal, y cuando avanzan en su actividad van constituyéndose como asociaciones. Cada CAF se reúne cada cierto tiempo, con periodicidad mensual, quincenal o semanal. En primera instancia se establecen los reglamentos en los que se debe dar respuesta a las siguientes directrices:

- Cuánto es la acción mínima.
- En cuánto tiempo se pagan los créditos.
- El tipo de interés al que se van a cobrar los créditos (entre el 1 y 2%).
- Si se imponen sanciones por ausencia o retraso en el pago.
- Si es necesario un aval en el pago.
- Qué cantidad es la máxima permitida a pedir.
- Cuánto puede tener cada miembro de acción en la caja.
- Cada cuánto van a reunirse.

Están compuestas por una Asamblea General y un Comité Administrativo. El Comité es elegido por votación de la Asamblea General, donde cada miembro tiene derecho a un voto; se elige al inicio de cada periodo y se compone de cinco miembros: presidente, registrador, portador de la caja y dos contadores (Durán Navarro et al., 2011b).

Estas personas aportan pequeñas cantidades de dinero y les permiten convertirse en propietarios de la CAF. Con el fondo recaudado se ofrecen pequeños créditos a los socios (miembros de la CAF), de unos 350€, que les permite cubrir gastos en reparaciones, remesas al país de origen, ayuda para material escolar para los niños... en definitiva, el objetivo de cada CAF es resolver pequeños problemas económicos que son fundamentales.

Los intereses de los créditos se pagan en cada sesión. El tipo es aplicado a la sumatoria total con armonía mensual hasta su reembolso definitivo. Si el beneficiario del préstamo paga antes su crédito, evita los intereses de esos meses. Existe un programa informático, intranet a la web <http://www.comunidadescaf.org>, que permite gestionar la contabilidad de cada CAF. Después de cada reunión se introducen datos, y en cada momento se puede conocer cuánto dinero tiene cada uno, el seguimiento de su crédito o los beneficios de la CAF, por ejemplo.

A final de cada ciclo, se preestablece en los estatutos la duración del ciclo, que suele ser de un año o año y medio; los ahorros acumulados son repartidos, junto con los intereses, entre los miembros de manera proporcional a la cantidad que cada uno había dispuesto al principio.

Respecto a la creación de una CAF, en la primera sesión, en la cual ya se ha preseleccionado el grupo, se presenta el objeto y la metodología de la CAF. Se explica cómo se organiza y su funcionamiento. También se les ofrecen unas nociones básicas de crédito y ahorro. El grupo se cierra con los participantes interesados en formarlo, no más de 25, para dejar así algunos huecos para nuevos futuros miembros. En la asamblea constitutiva se establecen las funciones de cada uno, como los cargos de presidente, tesorero, secretarios, y demás puestos contables. Hasta la segunda reunión no se llegan a definir los reglamentos internos (normas de funcionamiento, de conducta, etc.). Después de la aprobación de los mismos, los miembros podrán comenzar a adquirir las primeras acciones y solicitar los primeros préstamos (Durán Navarro et al., 2011 b).

Para mostrar el funcionamiento de una CAF expondremos el siguiente ejemplo:

Mes 1	Mes 2	Mes 3	Mes 4
Amina: 300€	Amina: 100€+3€ (1%)	Amina: 100€+3€	Amina: 100€+3€
Luis: 200€	Luis: 100€+2€ (1%)	Luis: 100€+2€	Luis: Ha devuelto la deuda
Diana: 300€	Diana: 100€+3€ (1%)	Diana: 100€+3€	Diana: 100€+3€
	Amador: 300€	Amador: 100€+3€	Amador: 100€+3€
	Karina: 100€	Karina: 50€+1€	Karina: 50€+1€
		Paty: 200€	Paty: 100€+2€
		Sam: 300€	Sam: 100€+3€
Capital Social: 800 (80x10 euros)	Capital disponible para crédito: 308+100 = 408€	Capital disponible para crédito: 450+8+12+40 = 510€	Capital disponible para crédito: 550+15+10+80 = 655€
Devoluciones mes: 0	Devoluciones mes: 8	Devoluciones mes: 12	Devoluciones mes: 15

Fuente: Elaboración propia

Los socios de una CAF compran 800 aportaciones. Con este fondo en el Mes 1 se conceden tres créditos a tres socios a un 1% de interés: Amina 300€, Luis 200€ y Diana 300€.

En el Mes 2: Amina paga 100€ por la cuota del crédito, más 3€ de intereses. Luis paga 100€ por la cuota del crédito, más 2€ de intereses. Diana paga 100€ por la cuota del crédito, más 3€ de intereses. En total son 308€, a los que se le suman 100€ que han aportado dos socios nuevos: Amador y Karina.

$$\text{TOTAL Mes 2: } 308€ + 100€ = 408€$$

Amador y Karina solicitan un crédito por 300€ y 100€ respectivamente, por lo que sobra del Mes 2 8€.

En el Mes 3: Amina paga 100€ de la cuota del crédito, más 3€ de intereses. Luis paga sus últimos 100€ de la cuota del crédito, más 2€ de intereses. Diana paga 100€ de la cuota del crédito, más 3€ de intereses. Amador paga 100€ de la cuota del crédito, más 3€ de intereses. Karina paga 50€ de la cuota del crédito, más 1€ de intereses.

TOTAL Mes 3: $450 + 12$ (intereses) = $462€ + 8€$ (sobrantes del mes anterior) = 470€

A estos 470€ se le suman 40€ de aportaciones de nuevos socios: Paty y Sam.

A Paty y a Sam se le concede un crédito de 200€ y 300€ respectivamente.

Sobra del Mes 3 10€.

En el Mes 4: Amina paga 100€ de la cuota del crédito, más 3€ de intereses. Diana paga 100€ de la cuota del crédito, más 3€ de intereses. Amador paga 100€ de la cuota del crédito, más 3€ de intereses. Karina paga 50€ de la cuota del crédito, más 1€ de intereses. Paty paga 100€ de la cuota del crédito, más 2€ de intereses. Sam paga 100€ de la cuota del crédito, más 3€ de intereses.

TOTAL Mes 4: $550 + 15$ (intereses) = $565€ + 10€$ (sobrantes del mes anterior) = 575€

En este mes se incorporan dos socios nuevos y aportan entre los dos 80€.

4.3 Las entidades financieras

A grandes rasgos, los programas de microcréditos concedidos en España se pueden clasificar en dos grandes grupos:

- Los gestionados por las Administraciones Públicas, como la línea de Microcréditos del Instituto de Crédito Oficial y el Programa de Microcréditos para Mujeres Emprendedoras y Empresarias del Instituto de la Mujer.

- Los propios de las entidades financieras, principalmente los de la Obra Social de las Cajas de Ahorro.

4.3.1 Los programas gestionados por Administraciones Públicas

A. Línea de Microcréditos del Instituto de Crédito Oficial

La Línea de Microcréditos del Instituto de Crédito Oficial ya no está vigente. Desarrolló su actividad desde 1992 hasta el 2009. La Línea de Microcréditos se creó para proporcionar financiación a las personas emprendedoras que no tenían ningún tipo de garantía o aval, se dotó de 20 millones de euros para conceder microcréditos. El importe máximo era de 25.000€, el tipo de interés era del 3%, el plazo de devolución de 1 a 7 años y la financiación era del 100%.

El Instituto de Crédito Oficial y la Fundación Andalucía Emprende, cerraron en el verano de 2011 un acuerdo de colaboración. En este acuerdo, ambas entidades se comprometieron a trabajar de manera conjunta con el objetivo de fomentar el acceso de autónomos y empresas a la financiación para desarrollar proyectos de inversión o para cubrir necesidades. La Fundación Andalucía Emprende de la Junta de Andalucía oferta una red de más de 200 Centros de Apoyo al Desarrollo Empresarial a emprendedores y empresas, que dan asistencia técnica, información, formación, ayuda en la búsqueda de financiación, etc.

Actualmente el ICO dispone de otras líneas de financiación para emprender un nuevo negocio:

- ICO Emprendedores. Orientada a autónomos y profesionales que hayan iniciado su actividad empresarial hace menos de cinco años. Se financian los activos fijos productivos, nuevos o de segunda mano; la adquisición de vehículos, y los gastos del activo circulante con un límite del 10% de la financiación total. La garantía depende de la entidad financiera con la que tramite el préstamo.
- ICO Garantía SGR 2012. Orientada a autónomas y a entidades tanto públicas como privadas (ONGs, empresas, fundaciones,...) que cuenten

con un aval o garantía de una Sociedad de Garantía Recíproca (SGR) y quieran financiar inversiones nacionales e internacionales, como maquinaria o equipo, o de liquidez. La SGR son agrupaciones de PYMES cuyo fin es la obtención de un aval o garantía por parte de un tercero, es decir, dan garantía y avales a un tercero. Sus funciones son dar garantías y avales a sus socios, negociar líneas financieras, canalizar subvenciones y asesorar financieramente a los socios. SURAVAL S.G.R., en Sevilla, y AVALUNION S.G.R., en Granada, son dos de las más importantes en Andalucía. La SGR realizará un análisis del proyecto y, en función de la solvencia del futuro beneficiario del crédito, determinará las garantías que consideren adecuadas.

No sólo existía una Línea de Microcréditos ICO, sino también un Fondo para la Concesión de Microcréditos (FCM), que estuvo en funcionamiento durante 12 años (1998-2010). Este fondo estaba destinado para luchar contra la pobreza en los países en vías de desarrollo, a través de instrumentos microfinancieros. La principal contribución del FCM fue dar apoyo a la microempresa mediante préstamos y asistencia técnica a las instituciones microfinancieras situadas en los países en desarrollo.

Tras la derogación del FCM, se creó en Julio de 2011, el Fondo para la Promoción del Desarrollo (FONPRODE), un instrumento que pretende proporcionar transparencia en la ayuda a los países en desarrollo. Desarrolla actividades como creación de herramientas financieras, tanto en el ámbito público como en el privado.

B. El Programa de Microcréditos para mujeres emprendedoras y empresarias del Instituto de la Mujer

El Programa de Microcréditos para mujeres empresarias y emprendedoras está promovido por el Ministerio de Sanidad, Servicios Sociales e Igualdad, Turismo y Comercio, mediante la dirección de la pequeña y mediana empresa, la Confederación Española de Cajas de Ahorro y Microbank. Colaboran con este programa las siguientes organizaciones:

- Organización de Mujeres Empresarias y Gerencia Activa (OMEGA)

- Federación Española de Mujeres Empresarias de Negocios y Profesionales (FEMENP)
- Fundación Internacional de la Mujer Emprendedora (FIDEM)
- Unión de Asociaciones de Trabajadores Autónomos y Emprendedores (UATAE)
- Banco Mundial de la Mujer (WWB)
- Fundación Mujeres
- Federación de Mujeres Progresistas
- Federación de Mujeres de la Economía Social

El fin de este programa es conceder microcréditos sin avales y en buenas condiciones a las mujeres emprendedoras con un proyecto empresarial viable. Se les otorgará todo el asesoramiento que necesiten en los dos primeros años del proyecto. Va dirigido a mujeres emprendedoras y empresarias que tengan o hayan tenido dificultades para la concesión de un crédito por el sistema tradicional, tanto para las que decidan emprenderse en un nuevo proyecto como las que ya se decidieron en su momento (período inferior a tres años del inicio de la actividad) y la inversión esté dirigida a la mejora de la competitividad y consolidación de la empresa ya existente. Una vez otorgado el microcrédito, el Ministerio de Sanidad, Servicios Sociales e Igualdad proporcionará a las beneficiarias una asistencia técnica gratuita, que será a través de la organización de mujeres que le haya tramitado anteriormente el microcrédito.

4.3.2. Las Cajas de Ahorro

Los microcréditos otorgados en las Cajas de Ahorro en España se basan en créditos de pequeña cuantía y con un tipo de interés algo más bajo que el del mercado. Las fuentes de financiación de los microcréditos, son los fondos de la Obra Social o Fundación de la caja en cuestión, por lo que las microfinanzas no forman parte de la gestión financiera de la Caja.

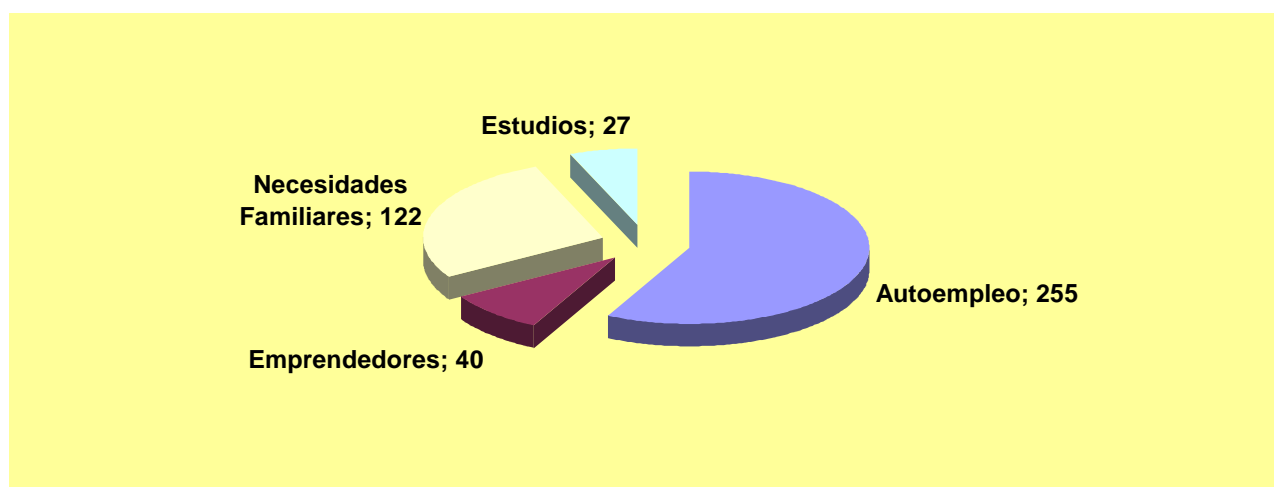
Hay algunas Cajas que tienen subvenciones del Fondo Social Europeo para la concesión de microcréditos, lo que puede tener algunas consecuencias negativas:

- La falta de riesgo que corren estas Cajas puede hacer que sean más flexibles a la hora de la concesión de microcréditos. Esto puede ocasionar que el beneficiario perciba la ausencia de riesgo y deje de cumplir con sus obligaciones de pago, incrementándose así la tasa de morosidad.
- Una ausencia de promoción de ahorro solidario entre los distintos clientes de las Cajas. Aunque algunas de ellas, como es el caso de CajaGranada, sí tienen productos de ahorro social como la Tarjeta Solidaria de CajaGranada, que destina el 0,7% de las comisiones al programa de microcréditos de la Caja.

La Fundación CajaGranada, junto con La Obra Social La Caixa, fueron las primeras en desarrollar programas de microcréditos en España. En la actualidad, más de 18 Cajas de Ahorro disponen de estos programas. Así, según la CECA (Confederación de Cajas de Ahorro), en 2010 se concedieron 7,8 millones de euros en concepto de microcréditos, a un tipo de interés medio de 4,3%, y con una tasa de morosidad del 19,7%.

El Gráfico 2 muestra la finalidad de los microcréditos que se han otorgado durante el año 2010 por las distintas Cajas de Ahorro. Respecto al 2009, existe una pérdida en el número de operaciones destinadas al autoempleo, y un aumento en microcréditos sociales, que fueron otorgados para ayudar a las necesidades ocasionadas por problemas de índole personal o familiar.

Gráfico 2. Finalidad de los microcréditos concedidos por las Cajas de Ahorro en 2010.



Fuente: Elaboración propia a partir de Datos de la CECA

A continuación se analizan brevemente tres de las Cajas de Ahorro que más han trabajado con microcréditos:

A. Microbank – La Caixa

La creación de Microbank, por parte de La Caixa, es una clara muestra de la tremenda apuesta de la entidad para romper con la exclusión financiera que sufren algunos colectivos (Rico Garrido y Lacalle Calderón, 2007). La misión de la Caixa con este proyecto es dinamizar toda la potencialidad individual de la sociedad, apoyando sus iniciativas empresariales para la creación de autoempleo. Entre sus programas de microcréditos destacan los dos siguientes:

- Microcréditos para emprendedores.
 - Financiero. Dirigido a emprendedores y autónomos con rentas anuales inferiores a 60.000 euros, y a microempresas con menos de diez empleados y una facturación inferior a 500.000 euros. Estos microcréditos van destinados a la creación de empresas, y también para atender a las necesidades que éstas presentan.
 - Social. Dirigidos a emprendedores, con microproyectos, que pueden tener dificultades de acceso a la financiación tradicional.
- Microcréditos personales y familiares. Este tipo de producto va dirigido a personas con ingresos inferiores de 18.000 euros anuales, que presentan problemas personales y familiares derivados de alguna situación puntual extraordinaria, como pueden ser gastos de vivienda, educación, entre otras.

B. Obra Social Caixa Galicia

La Obra Social Caixa Galicia tiene entre sus objetivos ayudar a la cohesión social, colaborando con entidades que favorezcan la igualdad de oportunidades. En 2003 nacieron los microcréditos en esta institución, mediante un convenio que realizó la Obra Social con la Consellería de Asuntos Sociais de la Xunta de Galicia. Al año

siguiente, el convenio se modificó para dar entrada a otras entidades colaboradoras (Couceiro, Liñares y Rega, 2008).

El Programa de Microcréditos de Caixa Galicia va dirigido, como en la mayoría de las Cajas, a las personas excluidas del sistema financiero convencional por falta de aval o garantía. Puede solicitar un microcrédito toda persona que se encuentre excluida de forma financiera y tenga un proyecto empresarial viable. La inversión puede ir destinada al activo fijo, reforma del local, compra de maquinaria, herramientas ...; o al activo circulante, mercancías, existencias iniciales ... Mientras que la inversión esté destinada a activo fijo o circulante, se puede solicitar un microcrédito aunque ya esté el negocio en funcionamiento.

C. Fundación Microfinanzas BBVA

Es una entidad sin ánimo de lucro que creó en mayo de 2007 el Grupo BBVA, y está centrada en la inclusión financiera de los más desfavorecidos. La Fundación es totalmente independiente del Grupo BBVA, en todo su ámbito. Las líneas de actuación de la fundación son transformar, reformar y desarrollar entidades microfinancieras y, a través de iniciativas de distintos aspectos, transformar el sector microfinanciero.

Desde su fundación, esta entidad ha creado varias entidades en todo el mundo: El Banco de las Microfinanzas-Bancamia en Colombia, La Caja de Ahorro y Crédito Nuestra Gente y Financiera Confianza en Perú, la Corporación para las Microfinanzas en Puerto Rico, entre otras.

5. EL CASO CAJAGRANADA

5.1. Antecedentes

CajaGranada ha sido pionera en Andalucía en la implantación del microcrédito en su ámbito de actuación. Fue en febrero de 2002 cuando CajaGranada concedió el Premio CajaGranada a la Cooperación Internacional al profesor Muhammad Yunus, Premio Nobel de la Paz en 2006. El acto fue presidido por S.M. Doña Sofía, quien le entregó el galardón. Con posterioridad a este acto, se puso en funcionamiento la

Fundación CajaGranada Desarrollo Solidario, donde también se encontraba en la inauguración el Muhammad Yunus. Las razones para crear esta Fundación fueron para que las operaciones microfinancieras no afectaran a la entidad financiera, ya que conceder créditos sin avales ni garantías era asumir un riesgo muy considerable.

Los objetivos de la Fundación han sido muy específicos desde un principio, ya que buscan impulsar de forma activa la mejora de oportunidades de los sectores más pobres promoviendo la concesión de microcréditos. Su primera intención fue la implantación del Grameen Bank en España, sobre todo en Andalucía, una entidad que otorgara microcréditos sin garantía ni aval (Clementi, 2007).

Para que llegara a todo el público, CajaGranada lanzó una campaña publicitaria con el siguiente eslogan: “Personas Dignas de Crédito”. La reacción fue muy sorprendente, ya que la gente no podía creer que una entidad financiera pudiera conceder créditos a gente sin garantía ni aval.

CajaGranada ya contaba, con anterioridad a los microcréditos, con una línea de financiación a emprendedores con un tipo de interés bajo, teniendo muy buena aceptación y crítica por parte de su clientela. Desde un principio se barajaron diversas opciones de trabajo que estaban encaminadas a garantizar la solvencia de los proyectos microcrediticios:

- Constitución de una sociedad mercantil que sirviera para garantizar el aval a las entidades financieras. Serían sociedades de garantía recíproca que, además de dar acceso a la financiación en buenas condiciones y ofrecer servicio como aval a las empresas, aprueban una gestión total del conocimiento financiero; aparte de proporcionar asesoramiento, muy eficaz, en todo lo relativo al proyecto empresarial.
- La segunda posibilidad sería la creación de una Fundación, ya que el beneficiario del microcrédito puede encuadrarse dentro del colectivo de exclusión social, y las leyes actuales españolas indican que entre los fines de la fundación estarían la promoción y atención por razones físicas, sociales o culturales (Claret-García y Lens, 2007).

Cuando empezó a funcionar la Fundación CajaGranada Desarrollo Solidario, se comenzó a colaborar de manera más fuerte con asociaciones con las que la Caja ya tenía relación, como el Instituto Municipal de Formación y Empleo (IMFE) de Granada, la Cruz Roja o el Instituto de la Mujer, entre otras. Los primeros proyectos llegaron del lado del IMFE, de hecho ya existía, con anterioridad al microcrédito, una línea de financiación para personas emprendedoras pero con avales.

El estudio que realiza el IMFE es totalmente riguroso y realista, previene todo tipo de adversidades y los gastos que hicieran falta para el negocio. Esto hace que la relación que tenga el microcreditista, el IMFE y la Fundación no siempre será un camino de rosas, ya que en ocasiones el futuro cliente debe de hacer modificaciones en su proyecto y no son bien recibidas, se está hablando, en numerosas ocasiones, de proyectos largos que han sido preparados durante un amplio período de tiempo y se han invertido no sólo numerosas horas, sino hasta el último céntimo disponible.

El 5 de junio de 2002 la Fundación firmó los primeros tres microcréditos, para montar tres negocios de características diferentes (Claret-García y Lens, 2007):

- El Rastro Granada. Un rastro que surgió con la intención de montar un mercadillo en el límite del río Genil, para que la gente pudiera pasear serenamente y comprar o ver objetos varios. El negocio iba estupendamente hasta que el Ayuntamiento granadino no le renovó la licencia, teniéndose que trasladar por este motivo a la feria de muestras de Granada. Años más tarde, a Isabel, la promotora del proyecto, le renovaron la licencia y por fin pudo volver a los alrededores del río Genil.
- El segundo microcrédito se le otorgó a un inmigrante, procedente de Senegal, para que abriera un locutorio. Éste se enfrentó a numerosas trabas porque no disponía de papeles de residencia. Acabó casándose con una mujer española, pero cuando contrajo matrimonio ya estaba trabajando por cuenta ajena.
- Y, por último, el tercer microcrédito que se puso en funcionamiento se le concedió a una mujer de Las Alpujarras para que pusiera en marcha un telar, La Urdimbre Aracne. Las Alpujarras son conocidas por la fabricación de jarapas y otros tipos de estilo artesanal.

Una característica de esta Caja es que es el Presidente de la entidad quien firma los microcréditos que, ante los prestatarios, incide en la responsabilidad que conlleva dicha firma, no sólo con la entidad sino también con la sociedad porque hay muchos futuros emprendedores esperando a que sean ellos los que se pueden beneficiar del microcrédito; si un microcreditista va devolviendo sus cuotas con regularidad, otra persona puede beneficiarse también de otro préstamo. Para el pago de las cuotas de los microcréditos los prestatarios pueden asistir a cualquier sucursal de la Caja.

La Fundación Desarrollo Solidario concedió un microcrédito a Said, que tenía pensado montar una carpintería. No pudo montar el negocio porque tuvo que pagar una deuda que tenía en Argelia y también tuvo que pagar otros gastos de índole familiar. Said dejó de pagar las cuotas del microcrédito, y la Fundación lo dio por fallido, pero unos meses después apareció de nuevo por la Caja. A su regreso de Argelia, Said empezó a trabajar como peón y pudo pagar la deuda del microcrédito, su argumento era que CajaGranada confió en él, y él no podía entonces defraudarle. Este es un ejemplo de confianza y responsabilidad.

La Fundación también ha tenido casos en los que los proyectos financiados por microcréditos no han salido en adelante debido a varios motivos como que esas personas tenían carencia de determinación, esfuerzo y, sobre todo, de tener un espíritu empresarial. Por eso, la entrevista personal que realiza CajaGranada es fundamental, hay que escuchar a la persona y entender su situación, saber qué proyecto propone, sus necesidades y con qué capacidades cuenta. También hay veces que la actitud y aptitud del cliente es magnífica, pero el proyecto que presenta no lo es tanto, por lo que es la Fundación quien le propone un cambio, que sea acorde a las características y perfil del anterior.

5.2. Situación actual de la Fundación

Durante el año 2011 la Fundación CajaGranada Desarrollo Solidario concedió un total de 65 microcréditos, un 10% menos que en 2010, que se llegaron a conceder 75 microcréditos. Desde el inicio la Fundación ha concedido un total de 732 microcréditos,

y ha creado más de 1.300 empleos que han afectado a casi 2.000 personas en toda Andalucía.

El Gráfico 3 muestra los sectores económicos donde se invierten en más proyectos de microcréditos. El 25%, 15%, y 14% corresponden sólo a los sectores del comercio, hostelería y alimentación respectivamente. El otro 46% comprende el resto de sectores que tienen un porcentaje, cada uno de ellos, mínimo, como son la cultura, agricultura, deporte, artesanía, turismo, informática, reformas, etc.

Gráfico 3. Sectores económicos donde se invierten los microcréditos.



Fuente: Elaboración propia a partir de los datos de CajaGranada Obra Social, 2011.

5.3. Detalle del Programa de microcréditos

En julio de 2012 se llevó a cabo una entrevista personal con Cecilia López García, responsable del Programa de microcréditos de la Fundación CajaGranada. Dicha entrevista se estructuró a partir de un cuestionario (véase Anexo I), del que se han podido extraer las siguientes conclusiones:

A. En cuanto a las características del Programa

La Fundación CajaGranada Desarrollo Solidario apuesta por un Programa de microcréditos propio de la entidad, se tomó una idea originaria en

Bangladesh por el profesor Yunus, pero adaptándolo a las necesidades de Andalucía. Es un programa propio y no está adherido a iniciativas de la Administración pública, pero sí que cuenta con la colaboración recíproca de centro de empleos empresariales, tanto locales, comarcales como autonómicos. La mayoría de sus créditos otorgados son préstamos individuales, ya que apuestan más por este tipo de metodología, pero en ocasiones puntuales ha concedido microcréditos a cooperativas y a empresas de varios socios.

Sin embargo, la principal característica de esta Fundación es que, a diferencia de otras Obras Sociales, los principales requisitos no es que el cliente en potencia sea excluido socialmente, sino excluido del sistema financiero convencional, y que no tenga un pasado de morosidad, es decir, no se dan “puntos” positivos para la concesión del microcrédito si el cliente en potencia es inmigrante, mujer, o desempleado, por ejemplo, sino que sólo debe no estar en la famosa “lista de morosos” y no tener acceso a la financiación convencional. Evidentemente, a iguales condiciones de varios clientes potenciales, se evaluará la situación personal de cada uno.

B. En cuanto a la metodología de la concesión y las características del producto

El tipo de interés no ha variado desde el nacimiento de la Fundación, sigue siendo del 4% TAE. A pesar de que el interés en un crédito convencional ha tenido y está teniendo bastantes altibajos.

El estudio del proyecto para la concesión del microcrédito suele hacerse en un mes y medio aproximadamente, la firma de éste no se hace ante una persona fiduciaria, basta con la confianza del cliente. Para aceptar la solicitud de un proyecto no es requisito que el cliente sea también cliente de CajaGranada.

El microcrédito hay que devolverlo en 5 años, con posibilidad de tener 6 meses de carencia de capital (no de intereses); no requiere ni comisión de apertura ni de cancelación (total o parcial). La cuantía media en 2011 fue de unos 7.500€. Debido a la crisis hubo una gran disminución en la concesión de microcréditos al igual que un cambio en el perfil del solicitante.

C. En cuanto al perfil del clientes

En la actualidad el perfil del solicitante ha variado bastante con respecto al principio de la Fundación debido a la crisis. En un principio, el perfil era de mujer inmigrante de 30 a 50 años. A día de hoy, es mujer española de 30 a 50 años, que tenga una familia a su cargo, con estudios medios y con gran experiencia laboral. La zona de actuación de este producto no ha cambiado, sigue siendo Andalucía, más concretamente la provincia de Granada.

El 62,3% son mujeres españolas microcreditistas, de ese porcentaje el 46,9% son mujeres entre 30 y 39 años, y un 28% mujeres jóvenes menores de 30 años.

Hace aproximadamente un año la Fundación CajaGranada Desarrollo Solidario realizó una encuesta a sus clientes y antiguos clientes microcreditistas. Éstos, en su mayoría, estaban satisfechos con la financiación que habían recibido; no sólo les sirvió para emprender una actividad empresarial, sino que también les permitió financiar los estudios de sus hijos, para poder acceder posteriormente a un crédito tradicional, para poder regularizar su situación en España, etc.

D. Perspectivas futuras

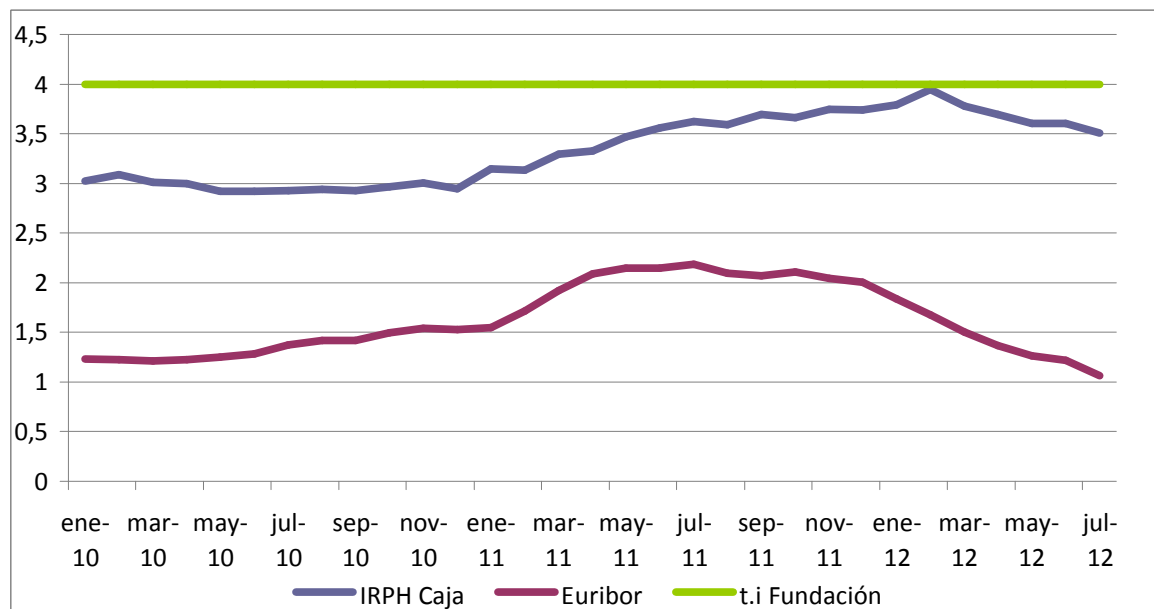
El futuro del microcrédito depende realmente de los fondos que destine la Caja, ahora Banco Mare Nostrum, a la Obra Social. Ahora es una época complicada y difícil, pero D. Antonio Jara Andreu, presidente de CajaGranada, tiene la intención de mantener esta línea de financiación y seguir potenciándola.

Es probable que a corto plazo no se vaya a incrementar el número de solicitudes, al igual que es probable que pueda existir otro cambio en el perfil del solicitante. Los aspectos que deben mejorar son los recursos informáticos, todo a nivel interno, para que resulten de ayuda para mejorar la gestión de este producto.

El Gráfico 4 muestra las fluctuaciones del Índice de Referencia de Préstamos Hipotecarios de las Cajas de Ahorros (IRPH)¹ y el Euribor desde enero de 2010. Se quiere hacer una comparación con el tipo de interés fijo con el que la Fundación CajaGranada Desarrollo Solidario concede los microcréditos. Al hacerla se observa que:

- El IRPH de las Cajas no seguía una tendencia a la baja, sin embargo a partir de febrero empieza a caer. Los ciudadanos con una hipoteca referenciada al IRPH de las Cajas verán disminuidas las cuotas de su hipoteca en la siguiente revisión.
- El Euribor tiene una tendencia a la baja en mayo de 2011. Las hipotecas referenciadas con el Euribor se verán más disminuidas que las referenciadas con el IRPH.
- La Fundación CajaGranada Desarrollo Solidario tiene un tipo de interés fijo del 4% sin ningún tipo de fluctuación.

Gráfico 4 Fluctuaciones de IRPH, Euribor y tipo de Fundación CajaGranada



Fuente: Elaboración propia a partir de datos de www.irph.es/irph.php

¹ El Índice de Referencias de Préstamos Hipotecarios es el índice hipotecario resultante de la media de los tipos de interés que se han fijado para las hipotecas de vivienda libre, a más de tres años.

La explicación de que el IRPH sea mayor que el Euribor es debido a que, a pesar de que el Euribor vaya disminuyendo al igual que los tipos de interés, las entidades financieras para compensar la caída del Euribor aplican a sus clientes unos diferenciales mayores.

La Fundación tiene un interés fijo del 4% desde el principio, por lo que las cuotas de los microcréditos de cada cliente que tiene no se ven afectadas, ni positiva ni negativamente, por las fluctuaciones del Euribor y del IRPH.

Cuando el IRPH era igual, entre enero y marzo del 2012, al tipo de la Fundación quería decir que una persona que podía tener acceso a un microcrédito, sin aval ni garantía, se financiaba al mismo tipo que una que tenía acceso a la financiación tradicional, con aval y garantía.

CajaGranada ha mantenido estable su compromiso con los tipos de interés, fijándolos desde su inicio en un 4%. Caixa Galicia también mantiene a un interés fijo de un 4% sus microcréditos. No he podido obtener datos de la evolución de los tipos de la Caixa, pero sí que conseguido, mediante información en una oficina de la Caixa en Almería, que los tipos a los que se ven sometidas las cuotas de los microcréditos son para el Microcrédito Emprendedores y Social del 9,75% y 8,25% respectivamente; para el producto Microcréditos para necesidades familiares y personales no hay un tipo de interés fijo, pero ronda aproximadamente el 8%, dependiendo de las características personales de cada solicitante.

La fuerte crisis ha hecho que en general el sector microfinanciero esté fuertemente debilitado, y personalmente pienso que para que pueda mantenerse en pie debería de proponerse entre todos los integrantes del sector una legislación que lo regule y que defina y establezca el papel de cada uno.

CONCLUSIONES

El microcrédito ha sido una revolución en el mundo financiero, ya que ha hecho que personas que no tenían acceso a la financiación bancaria pudieran acceder a otro tipo de crédito mucho más pequeño. Estos pequeños préstamos han servido para que mucha gente salga de la pobreza, y ponga en funcionamiento pequeños negocios con los que mantenerse a ellos mismos y a su familia, también ha sido un trampolín para el ahorro. Por lo que demuestra que la pobreza puede disminuirse con este tipo de instrumentos que evidentemente no va a ser el producto que vaya a erradicar la pobreza y el hambre en el mundo, pero sí ayuda y seguirá ayudando a mejorar la vida de miles de personas.

En los países en vías de desarrollo los programas de microcréditos han sido una revolución que ha ido funcionando con un éxito espectacular, de manera que este sector va creciendo poco a poco y ayudando a numerosas familias que lo necesitan. Se diferencia bastante de los programas que hay en los países desarrollados. En Europa, por ejemplo, la cuantía máxima media de un microcrédito suele estar en torno a los 25.000 euros, sin embargo en los países tercermundistas la cuantía máxima suele oscilar entre los 500\$ y 800\$, muy por debajo de la anterior. Esta gran diferencia, se debe a las necesidades y costes que hay en cada país, tanto las necesidades de una empresa como sus costes son mucho mayores en Europa, por ejemplo, que en Bangladesh.

En Europa las microfinanzas fueron más tardías, y aún hay algunos países como el Reino Unido que no han conseguido implantarlas en su totalidad. La crisis financiera de la eurozona ha hecho mucha mella en este sector, de manera que el número de microcréditos concedidos por las instituciones, a pesar de las ayudas, ha disminuido de manera abismal.

Las Comunidades Autofinanciadas son comunidades que prestan microcréditos a un tipo de interés mínimo y normalmente su destino es para necesidades familiares o personales, aunque algunas tienen fondos suficientes para prestar un crédito mayor y poder emprender una actividad empresarial. Desde mi punto de vista, han sido el avance con más éxito que ha tenido el sector microfinanciero. Estas comunidades, formadas por

miembros vecinales, están basadas en la confianza y solidaridad de cada uno; no tener relación alguna con entidades bancarias, sea de tipo social o no, te asegura al 100% que el fin siempre va a ser sin lucro, esto no quiere decir que las entidades financieras lo tengan, simplemente que las CAFs pueden aportar una mayor seguridad a las personas que necesiten ayuda financiera para objetivos sociales, y no para actividades de tipo empresarial.

El papel de las ONGs y demás instituciones no financieras es fundamental para que un solicitante pueda tener un microcrédito, ya que actúan de intermediarias evaluando el proyecto del solicitante. A la hora de conceder un microcrédito, para que pueda salir adelante, es necesario un estudio meticuloso del proyecto empresarial que se quiere emprender y de un análisis de las características de la persona mediante una serie de entrevistas. Es probable que si el beneficiario del microcrédito no tiene un espíritu emprendedor, el negocio que vaya a poner en marcha fracase, al igual que si el proyecto no es viable al 100% también tiene mucha probabilidad de fracaso.

Las Cajas de Ahorro en España, en los primeros años del siglo XXI, jugaron un papel muy importante en los programas de microcréditos en España. Fueron capaces de combinar su gran experiencia en las finanzas con su vocación social. Su implicación fue tan grande que cuando las entidades financieras entraron en crisis, el sector microfinanciero se vio fuertemente afectado, y algunos programas microcrediticios de algunas entidades fueron eliminados. Las entidades que pudieron seguir con los programas de microcréditos fueron innovando y crearon líneas nuevas.

CajaGranada ha tenido un papel importante en España en la concesión de microcréditos, desde que se creó la Fundación CajaGranada Desarrollo Solidario ha ido otorgando microcréditos de manera muy satisfactoria. Su compromiso ha hecho que miles de personas, en Andalucía sobre todo, hayan tenido acceso a la financiación y han podido ver hecho realidad el sueño de ser empresarios, en su caso microempresarios. Sin embargo, tras su fusión con otras cajas y convertirse en Banco Mare Nostrum la línea de microfinanciación ha ido cayendo, sin tener claro qué será de ella en unos años.

Entidades como CajaGranada, y Caixa Galicia poseen un tipo de interés fijo del 4%, bastante cercano al Euribor e IRPH. La Caixa, a pesar de tener tres tipos de líneas

de microcréditos (Emprendedores, Social y familiares o personales), tiene un tipo de interés que dobla al de las otras Cajas, en el caso de los dos primeros productos fijo, y en el tercero variable.

La fuerte crisis ha hecho que en general el sector microfinanciero esté fuertemente debilitado, y personalmente pienso que para que puede mantenerse en pie debería de proponerse entre todos los integrantes del sector una legislación que lo regule y que defina y establezca el papel de cada uno

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

Banco Mundial de la Mujer (2007): El Impacto de los microcréditos en la vida de las empresarias españolas. Banco Mundial de la Mujer, Madrid.

Braverma, A., y Huppi. M. (1991): “El mejoramiento de los sistemas de financiación rural en los países en desarrollo”. Revista Finanzas y Desarrollo, nº 28, pp. 42-44.

Cárcamo Hidalgo, A. (2007): Microcrédito para la inclusión. Ed. Foro Nantik Lum de Microfinanzas, nº 10, pp 83-98

Carpintero, S. (1999): “Panorama general del microcrédito en América Latina”. Revista de Cooperación Internacional, nº2, pp 103-124.

Couceiro I., Liñares X.L. y Rega, J.A. (2008): Microcréditos Obra social Caixa Galicia: apoyando la inserción socioeconómica del colectivo emigrante. Ed. Obra Social Caixa Galicia.

Claret-García, A. y Lens, J. (2007): Microcréditos. La revolución silenciosa. Ed. Debate, Barcelona.

Clementi, F. (2007): Microcrédito para la inclusión. Ed. Foro Nantik Lum de Microfinanzas, nº 10, pp 67-75

Durán Navarro, J. et al (2011a):” Conclusiones del Primer Encuentro Nacional Sobre Microfinanzas”. Ed. Foro Natink Lum, nº15.

Durán Navarro, J. et al (2011b): “Evaluación de Impacto del Programa de Cajas Autofinanciadas de Intervida en Senegal 2009-2011: Autofinanzas y oportunidades de desarrollo en las Comunidades de Senegal”. Ed. Foro Natink Lum, nº 17.

Font, A. (2006): Microcréditos. La rebelión de los bonsáis. Ed. Icaria, Barcelona.

González-Vega, C. et al (1997): “BancoSol: The Challenger of growth for microfinance organizations”, *Microfinance for the Poor*; pp. 129-170.

Holt, S. (1998): La metodología de los bancos comunitarios: Funcionamiento y Perspectivas. En Otero, M. El nuevo mundo de finanzas microempresariales, Plaza y Valdés Editores. México, pp-200-233

Lacalle Calderón, M. (2001): “Los Microcréditos: un nuevo instrumento de financiación para luchar contra la pobreza”. *Revista de Economía Mundial* nº5, pp 121-138.

Lacalle Calderón, M. (2002): De pobres a empresarios. Ed. Ariel, Madrid

Lacalle Calderón, M. (2008): Microcréditos y pobreza. De un sueño al Nobel de la Paz. Ed. Turpial, Madrid.

Lacalle Calderón M. (2010): Glosario básico sobre microfinanzas. Ed. Foro Nantik Lum de Microfinanzas, nº 12, pp 24-26.

Lara Rubio, J. (2010): “La gestión del riesgo de crédito en las Instituciones de Microfinanzas” Tesis Doctoral. Ed. Universidad de Granada. Granada.

Marbán Flores, R. (2007): “Origen, caracterización y evolución del sistema de microcréditos desarrollado por el Grameen Bank en Bangladesh”. *Revista de Economía Mundial*, nº16, pp. 107-126.

Nowak, M. (2008): “Introducción a la sección especial: Microcredits in Europe”. *Revista Economía Mundial*, nº19, pp. 27-32.

Otero, M. (1988): Programas de los Grupos Solidarios, en Berger, M y Buvinic, M. La mujer en el sector informal. Trabajo femenino y microempresa, Ed. Nueva Sociedad, ILDIS, Caracas.

Rico Garrido, S. et al (2005): “Las Entidades Sociales de Apoyo al Microcrédito: Su papel en la Concesión de Microcréditos en España”. Ed. Fundación Nantik Lum, nº 3.

Rico Garrido, S. y Lacalle Calderón, M. (2007): Microcréditos para la inclusión. Ed. Foro Nantik Lum de Microfinanzas, nº 10.

Rico Garrido, S. (2009): Microcrédit Social: una evaluación d’Impacte. Ed. Fundació Caixa Catalunya. Barcelona.

Yunus, M. (2002): Grameen Bank II Designed to Open New Possibilities, Grameen Dialogue, Ed. Dhaka. Grameen Bank.

REFERENCIAS EN INTERNET

Andalucía Emprende, Fundación Pública Andaluza. Consultado el 30 agosto 2012.
<http://www.andaluciaemprende.es/>

CajaGranada Obra Social. Consultado el 01 septiembre de 2012, Notas de prensa.
www.memoriadeandalucia.com/recursos/notas/2011/Agosto/notamicrocreditos.html

Fundación Microfinanzas BBVA. Consultado el 20 agosto de 2012.
<http://www.mfbbva.org/home>

Índices de Referencia de Préstamos Hipotecarios. Consultado el 11 septiembre de 2012.
www.irph.es/irph.php

Lacalle Calderón, M. y Rico Garrido, S. (2007): “Los microcréditos: una especial referencia al modelo de concesión español”. Cuadernos de Gestión Pública y Local Enero 2007. http://www.isel.org/cuadernos_07/gestion/index.html

Microbank. Banco Social La Caixa. Productos. Consultado el 20 agosto de 2012.
http://www.microbanklacaixa.com/productos_es.html

Microfinanzas en Europa. Consultado el 13 agosto de 2012, Réseau European Microfinance. <http://www.european-microfinance.org>

Microfinanzas en Francia. Consultado el 15 agosto de 2012, Réseau European Microfinance. . http://www.european-microfinance.org/pays_es.php?pild=17

Microfinanzas en Alemania. Consultado el 15 agosto de 2012, Réseau European Microfinance. . http://www.european-microfinance.org/pays_es.php?pild=24

Microfinanzas en Reino Unido. Consultado el 15 agosto de 2012, Réseau European Microfinance. . http://www.european-microfinance.org/pays_es.php?pild=18

Microfinanzas en Noruega. Consultado el 15 agosto de 2012, Réseau European Microfinance. http://www.european-microfinance.org/pays_es.php?pild=31

Obra Social Caixa Galicia. Novacaixagalicia. Microcréditos. Consultado el 20 agosto de 2012. <http://www.obrasocialncg.com/microcreditos/>

ANEXO 1

GUIÓN PREGUNTAS MICROCRÉDITOS

I. Características del programa

- ❖ Existen diferentes metodologías para la concesión de microcréditos en España: grupos solidarios, préstamos individuales, uniones de crédito o cooperativas de ahorro y crédito, bancos comunales, fondos rotatorios y self help groups o grupos de autoayuda.
 - ¿Por qué metodología apuestan ustedes?
 - Su programa de microcréditos: ¿es propio? ¿está adherido a alguna iniciativa de la Administración Pública?

- ❖ La característica general de los programas de microcréditos en España es que son préstamos individuales que se otorgan para la puesta en marcha de pequeñas empresas que generen empleo, tanto por cuenta propia como por cuenta ajena. En este sentido, ¿Cuál es la importancia que otorga Caja Granada a los siguientes requisitos a la hora de conceder un microcrédito?
 - Formar parte de colectivos sociales desfavorecidos y con dificultades especiales de inserción laboral (mucho/poco/nada)
 - Carecer de aval o garantía para acceder a una operación de crédito tradicional (mucho/poco/nada).
 - Tener una buena idea de negocio (mucho/poco/nada).
 - Otros (señalar)....

II. Metodología de concesión y características del producto.

- ❖ ¿La operatoria de concesión de microcréditos es la misma que la que se utiliza para un préstamo convencional?, es decir, en lo que respecta a:
 - Tipo de interés. ¿Es similar al de los préstamos convencionales? ¿está referenciado con Euribor + un diferencial?

- Comisiones de apertura, estudio, cancelación (total o parcial).
 - ¿Se firma ante fedatario público?
 - ¿Se precisa vinculación del cliente para favorecer la concesión del microcrédito?
 - ¿Existen requerimientos de avalistas?
 - ¿Qué plazo medio de concesión tiene una operación de microcrédito?
 - ¿Qué periodo de amortización, en meses, suele tener una operación de microcrédito?
 - ¿Se aplica algún tipo de carencia a estas operaciones? ¿de capital e intereses? ¿qué plazo medio?
 - ¿Existe una formación especial a los empleados de sus oficinas para adiestrarlos en la gestión de este tipo de préstamos?
- ❖ El importe medio por operación de crédito a consumo en España oscila entre los 8.000 € y los 25000 €. En este sentido:
- ¿Cuál es el importe medio del crédito al consumo concedido por Caja Granada?
 - Dentro de la modalidad de créditos al consumo, ¿cuál es la cuantía media de los microcréditos concedidos por su entidad en el último año?
 - ¿Cuál es el peso del producto “microcréditos” sobre el total de créditos concedidos a la clientela? ¿Ha experimentado alguna variación significativa en los últimos meses, con motivo de la crisis?
- ❖ En 2005, según la CECA, la tasa de morosidad en las operaciones de microcréditos concedidos por Caja Granada era del 7’01%. En la actualidad, con motivo de la crisis, ¿cuál es la tasa de morosidad de estas operaciones? ¿es la misma que la tasa de morosidad de la medida de la cartera de préstamos de la Entidad?

¿Se consideran fallidos los microcréditos en las mismas condiciones que el resto de préstamos, es decir, a los 3 meses desde que se produce el impago? Indique las diferencias en tal caso.

III. Perfil del cliente demandante de microcréditos

- ❖ ¿Cómo sería el perfil ‘tipo’ del prestatario? ¿sexo? ¿edad? ¿nacionalidad? ¿nivel de renta? ¿nivel de estudios? ¿zona geográfica de desarrollo de la actividad?
- ❖ En los últimos meses, con motivo de la crisis, ¿ha cambiado debido el perfil del solicitante? ¿y la zona de actuación?
- ❖ ¿Han evaluado el impacto de la concesión de los microcréditos en las finanzas personales de los beneficiarios de este programa? ¿han incrementado su bienestar social por el hecho de contar con este microcrédito? ¿Los clientes que han tenido éxito en su negocio, gracias al microcrédito, han evolucionado hacia otras figuras de préstamo de mayor cuantía?

IV. Perspectivas futuras

- ❖ ¿Cuál considera que va a ser el comportamiento de este programa en el futuro?
- ❖ ¿Se ampliará la dotación de la línea de microcréditos en su Entidad?
- ❖ ¿Cree que se incrementarán los solicitantes con motivo de la crisis? ¿Están evaluando nuevos perfiles de solicitantes autóctonos?
- ❖ ¿Qué aspectos considera que deben de mejorarse en este producto para hacerlo más útil?