LA EMPRESA EN CANARIAS

Sección coordinada por

INMACULADA AGUIAR DÍAZ

Doctora en Ciencias Económicas y Empresariales
Profesora Titular de Economía Financiera
Universidad de Las Palmas de Gran Canaria

INTRODUCCIÓN

El trabajo que he seleccionado para su publicación en la sección de la Empresa en Canarias en este número de la Revista Hacienda Canaria trata sobre los microcréditos por lo que se enmarca en el área de financiación de la empresa, unos de los campos más importantes de los que incluimos en esta sección. El estudio ha sido realizado por Carmen Delia Herrera Suárez, Carolina Castro Rodríguez, ambas profesionales de la Caixa, y Rosa María Batista Canino, profesora Titular de Organización y Dirección de Empresas de la Universidad de Las Palmas de Gran Canaria. Este trabajo es fruto de una tesina del Master Oficial en Banca y Finanzas de la Universidad de Las Palmas de Gran Canaria.

Los microcréditos son operaciones de préstamo de importe reducido, concedido a personas que no tienen acceso al mercado crediticio en condiciones normales. No obstante, el concepto de microcrédito ha evolucionado y es utilizado de diferente forma en función del nivel de desarrollo del país.

Como indican sus autoras, el objetivo principal del trabajo es analizar el concepto de microcrédito en las sociedades desarrolladas, dentro del marco de las microfinanzas, así como estudiar su expansión como tal en España y especialmente en Canarias, al objeto de conocer el papel que juega en la consolidación del tejido productivo local y en la erradicación de la pobreza. Asimismo, trata de analizar el futuro del mismo como instrumento para eliminar o, al menos reducir, la exclusión social y financiera.

EL MICROCRÉDITO: ORIGEN, CONTEXTO Y SITUACIÓN ACTUAL EN ESPAÑA Y CANARIAS

Carmen D. Herrera Suárez
Responsable de seguimiento del Riesgo de Crédito
Dirección Territorial de la Caixa en Canarias

Carolina A. Castro Rodríguez
Subdirección de oficina de la Caixa en Canarias

Rosa M. Batista Canino
Profesora Titular de Universidad
Universidad de Las Palmas de Gran Canaria

SUMARIO

I. Introducción.
II. Microcréditos: contexto, marco y origen.
  1. Definiendo el contexto social del microcrédito: pobreza y exclusión social y financiera
  2. Marco conceptual del microcrédito: las microfinanzas
III. El microcrédito en el sistema financiero español.
  1. Los antecedentes del microcrédito en España
  2. La exclusión social y financiera en España
  3. El microcrédito en España
IV. El microcrédito en Canarias.
  1. Las iniciativas de microcrédito en las entidades financieras regionales
V. Conclusiones.

Resumen del contenido:

Desde que en la década de los setenta se iniciara la fórmula del microcrédito ésta se ha reconocido como una herramienta eficaz para mejorar la distribución de la renta y hacer viable un modelo de autoempleo y generación de riqueza a niveles modestos pero enormemente poderosos. Gracias a esta cruzada financiera casi 80 millones de personas han logrado traspasar la frontera de la exclusión social. No obstante, el modelo inicial ha evolucionado de forma espectacular generalizándose su uso en aplicaciones distintas de la original. En este contexto, el objetivo del presente trabajo es analizar el origen, fundamento y contenido actual de esta fórmula financiera en las sociedades desarrolladas, interesándose especialmente en su expansión dentro de nuestro país. Se presta también atención al futuro de este instrumento como fórmula efectiva de erradicación de la exclusión social y financiera en España y en Canarias en particular.

I. INTRODUCCIÓN

Una de las grandes batallas a las que las sociedades que se consideran avanzadas deberán hacer frente en los próximos años se está forjando día a día en nuestras propias calles. No es necesario recorrer miles de kilómetros para ver, cara a cara, los ojos de la pobreza y de la exclusión social. Ha convivido con nosotros desde siempre, y ahora los modelos económicos y sociales en los que se basan nuestras sociedades están generando nuevos modos de discriminación e injusticia social. Hoy en día casi la mitad de las personas en el mundo no tienen acceso a servicios financieros básicos. Esta situación es así no tanto porque estos no puedan afrontar las obligaciones que de ellos se derivan, sino más bien porque estos recursos quedan fuera de su alcance de forma sistemática. Esta situación, que encontramos principalmente en los países empobrecidos, se encuentra cada vez más presente en las sociedades que se consideran desarrolladas, a las cuales la pobreza afecta cada vez en mayor medida.

Desde que en 1976 se iniciara de la mano de Muhammad Yunus y el *Grameen Bank* la fórmula del microcrédito, ésta se ha extendido a lo largo y ancho de los cinco continentes como una herramienta eficaz para mejorar la distribución de la renta y hacer viable un modelo del autoempleo y generación de riqueza a niveles modestos pero, en conjunto, extremadamente poderosa. Gracias a esta cruzada financiera, a día de hoy alrededor de 78 millones de personas han conseguido salir del círculo de la pobreza y combatir la exclusión social y financiera que afecta a todo el mundo, incluida España (Foro Nantik Lum de Microfinanzas, 2007).

Sin embargo, ese modelo inicial ha evolucionado de forma espectacular bajo el nombre de *microcrédito*, pero no ha tenido el mismo desarrollo, contenido y alcance en todos los continentes, siendo diferente especialmente en Europa en donde predominan las sociedades más desarrolladas y en el que su uso se ha generalizado vinculándose especialmente al desarrollo de microempresas y

de autoempleo, en definitiva, entre las iniciativas empresariales que siguen mostrando un mayor peso, en términos de número de empresas, en el tejido productivo de los países desarrollados.

El objetivo principal del presente trabajo es analizar el concepto de microcrédito en las sociedades desarrolladas, dentro del marco de las microfinanzas, así como estudiar su expansión como tal en nuestro país y especialmente en Canarias, al objeto de conocer el papel que juega en la consolidación del tejido productivo local y en la erradicación de la pobreza. Asimismo, trata de analizar el futuro del mismo como instrumento para eliminar o, al menos reducir, la exclusión social y financiera que arraiga con fuerza en nuestro país, en general, y en esta región en particular. No obstante, y con estos objetivos en mente, tratar de documentar el trabajo para abordarlo en profundidad ha tropezado con una serie de inconvenientes que consideramos importante mencionar puesto que han influido a la hora de alcanzar plenamente las anteriores metas: (i) por un lado, no existe información concreta publicada por las cajas de ahorros acerca de su producción en relación con los microcréditos, en tal sentido, el análisis de las memorias institucionales no revela datos acerca de este producto en particular, realizando una mención general en los informes de responsabilidad social corporativa y como proyectos específicos de su Obra Social; (ii) el producto microcrédito se comercializa en entidades financieras bajo un concepto diferente al que engloba su definición original, siendo más un producto orientado a la financiación de consumo para todo tipo de clientes que un producto para financiar a clientes con un riesgo de exclusión financiera, esto es un ejemplo de que este hecho disfraza las cifras y no revela información pormenorizada sobre este instrumento y, finalmente, (iii) las autoras no han dispuesto de estadísticas fiables sobre la producción de microcréditos en los últimos años y sobre la tasa de morosidad que soporta cada una de las entidades financieras que los comercializan, lo que dificulta revelar conclusiones concretas y útiles sobre este producto financiero. Estos hechos limitan el desarrollo empírico del estudio y obligó al uso de técnicas cualitativas de análisis, a través de la entrevista en profundidad a un panel de expertos en la materia tanto a nivel nacional como local.

Así, a continuación el lector encontrará, tras esta introducción el siguiente desarrollo: en primer lugar una presentación del contexto, marco y origen del microcrédito; en segundo término nos entretenemos en conocer los antecedentes del microcrédito en España y su papel en el sistema financiero español, para, finalmente, hacer lo propio en el contexto regional. No obstante, no parece oportuno cerrar esta introducción sin antes mencionar el enorme interés que un tema como el que se aborda en este trabajo puede tener en los tiempos que corren. Precisamente el origen de la actual crisis del mercado financiero parece vinculado enormemente al uso indiscriminado del crédito bancario para dar cobertura a sectores de la sociedad tradicionalmente excluidos por el sector financiero. Se ofrece, por tanto, un momento de reflexión importante respecto a un instrumento que, tras la actual crisis, puede salir fortalecido si se extraen conclusiones respecto a cómo es hoy utilizado y a su

papel de apoyo a la inserción económica y social de colectivos con especial dificultad que debería cubrir.

II. MICROCRÉDITOS: CONTEXTO, MARCO Y ORIGEN

Para ser escrupulosos a la hora de abordar el microcrédito debemos primero hacer referencia no solo a su contexto sino también, y muy especialmente, al concepto de *microfinanzas.* Así, en primer término, y antes de centrarnos expresamente en el microcrédito como instrumento, tratamos de explicar y distinguir los conceptos de pobreza, exclusión social y exclusión financiera como antesala para comprender mejor el sentido que originalmente poseen los microcréditos. En segunda instancia abordamos la presentación de las microfinanzas como auténtico marco conceptual de los microcréditos y de cuyo conocimiento se pueden extraer conclusiones relevantes para entender mejor el fin y el alcance de los microcréditos, especialmente en Europa.

1. Definiendo el contexto social del microcredito: pobreza y exclusión social y financiera

El concepto de exclusión social es relativamente reciente y de amplio alcance. Hace referencia al acceso restringido, con cierto grado de permanencia en el tiempo, a los derechos sociales básicos, como el derecho a un estándar de vida digno o, más concretamente, el derecho al trabajo, a la vivienda, a la asistencia sanitaria, a la educación, a los recursos financieros básicos o a la vida social y a la participación política de determinados ciudadanos.

Hasta hace bien poco el concepto que se había venido utilizando para designar situaciones de exclusión era el término pobreza. Sin embargo, las primeras referencias a la exclusión social las encontramos en la literatura francesa de los setenta (Foro Nantik Lum, 2006), generalizándose su uso en la década de los noventa. No obstante, son dos conceptos íntimamente relacionados. Tradicionalmente, la pobreza se ha asociado a la falta crónica de recursos materiales o de forma más precisa a "[…] aquella situación en la cual existe no sólo un bajo nivel de ingresos y de consumo, sino también de formación, salud y nutrición" (Banco Mundial, 2000: V) como consecuencia de este hecho. Sin embargo, la exclusión social no se puede explicar en base a un único factor. Esta situación es un fenómeno multidimensional, caracterizado por falta crónica de recursos materiales, degradación de las relaciones sociales y pérdida de identidad o de capacidad de los individuos de controlar su medio social, cultural o físico. Así pues, dentro del concepto de exclusión social se recogen aspectos de desigualdad material y económica, propios del concepto de pobreza, pero también otros aspectos de desigualdad social referentes a la falta de un trabajo digno o a la precariedad laboral, a la escasa formación, a la falta de vivienda digna, a las precarias condiciones de salud, a la ausencia de relaciones sociales estables y solidarias, y/o a los limitados lazos familiares (Subirats, 2004). Es cierto que detrás de la gran mayoría de excluidos sociales existe una importante falta de recursos materiales. No obstante, es importante apuntar y reconocer que no toda exclusión social es fruto de la falta de este tipo de recursos. Así, en la cumbre de Lisboa y Feira de

marzo de 2000 se hicieron oficiales las primeras políticas públicas Europeas para luchar contra la exclusión social en esta línea de comprensión del fenómeno.

Por su parte, la exclusión financiera hace referencia a la falta de acceso a los productos y servicios que ofrece el sistema financiero formal, es decir, cuando no se pueden disfrutar productos financieros como medios de pago o de ahorro distintos al dinero en efectivo. Esta falta de acceso puede venir provocada por la imposibilidad física de acceder a una entidad financiera porque no existen sucursales cerca de la población debido a que el sistema financiero nacional no está suficientemente desarrollado, o por la incapacidad para acceder a una de estas entidades financieras formales porque la persona no posee los requisitos que el sistema financiero formal solicita a sus potenciales clientes. En algunos casos, la exclusión financiera incorpora un matiz psicológico o de vulnerabilidad que sugiere que son las propias personas las que se infravaloran por una falta de educación y no se sienten con capacidad para acceder a una entidad financiera, percibiéndose cohibidas e imposibilitadas para acceder al sistema financiero formal (Foro Nantik Lum, 2006).

En general, se puede distinguir entre la *exclusión financiera parcial,* que hace referencia a la posibilidad de acceder a ciertos productos financieros como tarjetas de débito o cuentas bancarias, pero no a un préstamo bancario, y la *exclusión financiera total,* que hace referencia a la imposibilidad de acceder a cualquier producto o servicio financiero, manteniendo como única salida los servicios financieros informales, los conocidos como usureros. En este último caso el resultado es la falta total de recursos para el crédito, el ahorro, los seguros, las remesas y los medios de pago diferentes al dinero en efectivo. Se trata así de una situación en que la persona no tiene posibilidades de crecimiento o desarrollo, incluso aún teniendo cubiertas sus necesidades más básicas. La exclusión financiera es, por tanto, el primer escalón para la exclusión social.

En numerosos países el sistema financiero formal no provee sus servicios a importantes volúmenes de población, concretamente a los segmentos más pobres o de bajos ingresos, lo cual afecta muy negativamente al proceso de crecimiento y desarrollo de dichos países. Este fenómeno se observa tanto en los países en vías de desarrollo como en los países más avanzados. Así, y según el informe sobre exclusión financiera de la Fundación *Joseph Rowntree* (1999)[1], a finales de la década de los noventa el 7% del total de las familias británicas –*i.e.*, 1.750.000 familias- no utilizaba ningún producto financiero, ni cartillas de ahorro, ni cuentas corrientes, ni tarjetas; y el 19% de las mismas -cerca de 4 millones de familias- sólo disponían de uno o dos productos financieros que normalmente solían ser una cuenta corriente o una libreta para domiciliar pagos y recibir ingresos. Por lo que respecta al resto de Europa, según el

[1] La Fundación Joseph Rowntree es una organización nacida en Reino Unido en 1990 dedicada a desarrollar programas de investigación y desarrollo en los ámbitos de vivienda y atención social destinados a combatir la pobreza en su país –véase www.jrf.org.uk.

citado informe, la situación no era muy distinta, en torno al 7% de las familias que ocupan los estratos más bajos de la población de los distintos países europeos no poseían ningún acceso al sistema financiero formal, estando, por tanto, excluidos financieramente.

2. Marco conceptual del microcrédito: las microfinanzas

Así, y con el objetivo de luchar contra la exclusión financiera, que es el primer paso para la exclusión social, nacieron los microcréditos hace ya más de tres décadas, pero su verdadero marco conceptual son las microfinanzas las cuales no sólo hacen referencia al crédito en sí, sino también a toda una serie de instrumentos financieros –*e.g.,* productos de ahorro, seguros, planes de pensiones, créditos hipotecarios, etc.- ofrecidos a los agentes económicos que se encuentran fuera de los sistemas financieros formales de sus respectivos países, es decir, a los más vulnerables de la sociedad. No obstante, en España y buena parte de Europa las microfinanzas se reducen a un sólo producto: los microcréditos.

Las entidades financieras que ofrecen estos instrumentos financieros más generales se denominan *instituciones microfinancieras* -en adelante IMF's-. Según Gutiérrez Nieto (2006), las IMF's se han extendido por todo el mundo, sobre todo en los países del sur -países en general en desarrollo-, presentando las mismas características que otra entidad financiera pero con la diferencia de que en estas entidades cobra importancia la vertiente social. Ofrecen préstamos a los más pobres que no pueden acceder a una entidad financiera tradicional pero además pueden captar fondos de particulares o de donantes. Estas instituciones se dirigen, según Fernández Olit (2006), a personas que aún estando en situación de pobreza no pertenecen a las capas más pobres de la sociedad, en tal sentido, se prioriza la capacidad emprendedora, pero en casos de precariedad aguda se considera más adecuada la provisión de medidas asistenciales hasta la normalización de la situación del afectado, medidas que suelen estar prestadas en primera instancia por organismos ajenos a las IMF´s. En otras ocasiones, se favorece la máxima difusión de programas al mayor número de beneficiarios posible. Por tanto, existe una tendencia a maximizar la cobertura de las IMF's al mayor número de colectivos y para ello parece necesario que estas instituciones sean autosostenibles para poder ofrecer sus servicios de forma continuada en el tiempo.

Según el informe publicado por Daley-Harris con motivo de la Campaña de la Cumbre del Microcrédito de 2007, existen en el mundo más de 3.000 instituciones de microfinanzas que atienden a más 100 millones de personas. Hasta el 31 de diciembre de 2006, 3.316 instituciones de microcrédito han informado prestar servicios a 133.030.913 clientes, el 70% de los cuales estaban entre los más pobres -los que viven por debajo de la línea de la pobreza en sus países o con menos de un dólar al día- cuando adquirieron su primer préstamo. De estos clientes más pobres, el 85,2 por ciento, 79.130.581 de personas, son mujeres. Además, ochocientas setenta y tres instituciones microfinancieras (IMF) presentaron planes de acción institucional en 2007. En conjunto, estas 873 instituciones compren-

den el 92,4 por ciento de los clientes más pobres reportados. Asumiendo familias de cinco miembros, los 92,9 millones de clientes más pobres servidos a finales de 2006 beneficiaron a unos 464.612.870 miembros de familias.

En los países en desarrollo, las IMF's, abarcan diferentes tipos de entidades, constituyéndose: como entidades financieras formales –*i.e.,* cooperativas, bancos comerciales y estatales, etc.-, como entidades semiformales –*i.e.*, organizaciones y redes sociales especializadas en la gestión de microfinanzas- o como entidades informales –*i.e.,* banca comunal y grupos de ahorro y crédito- que pueden contar con el apoyo de entidades sociales de desarrollo. En este contexto, se han establecido una serie de principios clave de las microfinanzas y que resume la filosofía de este instrumento financiero[2] según el Grupo Consultivo de Ayuda contra la Pobreza y el G8 (2004) de entre las cuales destacamos las siguientes: las personas de escasos recursos necesitan una variedad de servicios financieros no sólo préstamos, necesitan contar con servicios de depósitos, seguros y servicios de transferencias de dinero; las microfinanzas representan una herramienta poderosa en la lucha contra la pobreza con el fin de aumentar los ingresos, invertir en bienes y reducir la vulnerabilidad de los hogares pobres, no obstante, las microfinanzas pueden y deben ser sostenibles si se espera alcanzar a atender a un gran número de personas en situación de exclusión. En tal sentido, y para conseguir estos y otros objetivos, es necesario que las IMF's alcancen un alto grado de viabilidad financiera denominada, en este caso, sostenibilidad, es decir, que sean capaces de generar, al menos, los ingresos suficientes para cubrir sus costes.

Desde el punto de vista financiero tradicionalmente se ha analizado la sostenibilidad de cada institución, entendiendo como tal que la misma genera los ingresos suficientes para cubrir al menos el coste de oportunidad de los factores de producción y los fondos que utiliza, siendo además capaz de cumplir con las obligaciones contractuales derivadas de su pasivo. Por su parte, desde el punto de vista social no se han aplicado de forma estricta medidas de alcance de una institución de forma tan exhaustiva, siendo el parámetro más utilizado y relacionado con la reducción de la pobreza el número de personas atendidas por cada institución.

Surge así un debate de difícil solución en el que algunos defienden la primacía de la eficiencia y la sostenibilidad, y otros que las IMF's deben ayudar a los pobres primero y consideran la sostenibilidad de la institución como una cuestión secundaria. Este debate hace necesaria la medición de la calidad crediticia utilizando los servicios de entidades especializadas, denominadas *Agencias de Rating* para las microfinanzas, cuya clientela se centra en entidades que operan en Asia, América Latina y Europa del Este. Así, un *rating*, o calificación, designa la asignación de una valoración a una institución con el fin de sintetizar sus principales características

[2] www.cgap.es, (Marzo, 2008).

entorno a uno o a varios indicadores, y así poderla comparar con otras instituciones de su sector. Los objetivos de dichas agencias no son otros que mejorar los estándares de calidad de los *rating* de microfinanzas mediante el análisis del riesgo que asumen las instituciones microfinancieras y, además de proporcionarles sistemas de cálculo de *rating* para sus productos[3].

En Europa, el concepto de microfinanzas se ha extendido siguiendo el modelo aplicado en todo el mundo. Sin embargo, las iniciativas aplicadas en Europa del Este han presentado ciertas particularidades. Así, en esta parte de Europa y la Central el sector del microcrédito ha demostrado un mayor grado de dinamismo tras la caída del muro de Berlín (1989) en que se comenzaron a implementar actividades microfinancieras en los antiguos países comunistas a fin de proporcionar un apoyo fiable a aquellas personas que trataban de desarrollar actividades económicas generadoras de ingresos en un entorno en el cual el sector bancario no estaba aún preparado y era incapaz de responder adecuadamente a las crecientes necesidades financieras. En tan sólo cinco años, las instituciones de microfinanzas (IMF) de Europa del Este, Europa Central y de los nuevos países independientes han aportado su ayuda a más de 1,7 millones de pequeños empresarios y a más de 2,3 millones de ahorradores, lo que representa un crecimiento anual promedio del 30%.

Por su parte, el crecimiento del sector de las microfinanzas en Europa occidental es reciente y limitado, aunque algunos ejemplos muestren el profundo arraigamiento de las microfinanzas en esta parte del continente. Es el caso de la *Raiffeisen Bank* en Alemania con la creación de bancos mutualistas, los *Lending Charities* en Inglaterra y las cooperativas siguiendo el modelo de la *Casse Rurali* en Italia. La base del sistema económico en Europa Occidental se caracteriza por la importancia del papel que desempañan las PYME ya que el 93% de los 23 millones de PYME europeas está formado por microempresas -entre 0 y 10 empleados- y cada año se crean aproximadamente dos millones de empresas de las cuales el 99% son PYME. Además, una tercera parte de las nuevas empresas corresponde a negocios creados por personas en paro, por lo que queda claro que dichas empresas tienen un impacto importante, tanto a nivel económico como social. Así, la capacidad que posea el sistema bancario de alcanzar y servir a tales entidades es vital para el aumento del bienestar socioeconómico de la población, ya que el hecho de estar excluido del sistema bancario representa un obstáculo importante a la hora de crear actividades económicas que generen ingresos. En este contexto, el desarrollo de servicios microfinancieros, a la vez por parte de los bancarios y de otras entidades financieras, permite mitigar este vacío económico.

Se constituye además la Red Europea de Microfinanzas -en adelante *REM*- asociación no gubernamental, creada en abril del 2003, con el apoyo financiero de la Unión Europea y de *la Caisse des Dépôts et Consignations*

[3] www.microfinanarating.com, (Enero, 2008).

(CDC) cuyos miembros fundadores son la *Association pour le droit à l'initiative économique (Adie)* en Francia, *New Economics Foundation (Nef)* en el Reino Unido y *Evers&Jung* en Alemania y cuyo objetivo es promover las microfinanzas en la Unión Europea como herramienta de lucha contra la exclusión social y económica, a la vez que desarrollar la microempresa y el trabajo independiente (Informe de Actividad de *REM,* 2007[4]). Para alcanzar dicho objetivo la red incita a que se desarrollen los organismos de microfinanzas a través de la difusión de buenas prácticas y de la mejora del marco legal del sector tanto a nivel de la Unión Europa como de los estados miembros. Además de sus miembros fundadores, la *REM* cuenta con miembros afiliados, miembros asociados y miembros *corporate,* todos ellos organismos involucrados en el ámbito de las microfinanzas en Europa. A marzo de 2007, la *REM* contaba con 54 miembros repartidos en 21 países europeos. En España son miembros la *Fundación BBK, Cruz Roja, Fundación Un Sol Món, Mita, Foro Nantik Lum,Obra Social La Caixa, Pignus, Surt, Transformando, WWB Banco Mujer,* siendo uno de los estados con mayor número de organizaciones adheridas junto a Bélgica, Italia y Reino Unido. Existen además otras redes europeas similares a REM como el *Microfinance Centre (MFC) for Central and Eastern Europe and the New Independent States* –red de 103 organismos microfinancieros presente en 27 países de Europa Central y del Este y de los nuevos estados de la UE- o la *Community Development Finance Association (CDFA)* - asociación profesional del Reino Unido que representa a las instituciones que proporcionan servicios financieros a las personas excluidas del sistema financiero tradicional.

III. EL MICROCRÉDITO EN EL SISTEMA FINANCIERO ESPAÑOL

A continuación, y casi con igual perfil de contenido al presentado en el anterior epígrafe, abordamos las particularidades que el microcrédito presenta en nuestro país, así como el análisis del contexto en que éste se desarrolla en España, para finalmente dedicar unas líneas a las entidades sociales de apoyo al microcrédito, estructuras clave para el desarrollo de este instrumento en nuestro país.

1. Los antecedentes del microcrédito en España

La introducción de las microfinanzas en España obedece a las condiciones sociales y económicas a las que se enfrentan una parte de la población pero también a la influencia de organizaciones internacionales como el Grameen Bank y su éxito en el desarrollo del modelo. Según Gutiérrez Nieto (2005), si se realiza una revisión de la Historia Económica de nuestro país, se pueden encontrar estructuras anteriores al siglo XXI que ofrecían préstamos que presentan elementos comunes con el microcrédito. A saber:

- Los Montes de Piedad. Las primeras fundaciones de Montes de Piedad en

[4] www.european-microfinance.org, (Junio 2008).

países europeos surgen en Italia durante la Edad Media (año 1462), promovidas por los franciscanos. Su objeto era ofrecer a los necesitados la posibilidad de obtener dinero prestado a cambio de la entrega de prendas. En España, los franciscanos también promueven este tipo de instituciones de carácter benéfico, denominadas Arcas de Limosnas, promovidas para luchar contra la usura mediante la concesión de préstamos prendarios en metálico. Existen documentos al respecto datados en 1431. Los préstamos eran dados sin ningún interés sobre prendas y otras garantías seguras, por un plazo no superior al año y reintegrando en el primer cuatrimestre al menos, la cuarta parte de la suma prestada. En caso de impago, resultaba obligatoria la venta de prendas para la restitución del valor del préstamo. Posteriormente, la norma general fue el cobro de intereses reducidos a fin de sufragar los gastos de administración y gestión. En lo que se refiere al crédito en especie, el antecedente europeo lo constituyen los montes frumentarios italianos, que prestaban grano para la siembra a labradores pobres. Dichas instituciones se denominaron en España los pósitos y las Arcas de Misericordia. Así, el Arca de Misericordia más antigua conocida en España es la de Gollano (Navarra), que data de 1480. En estas instituciones, la prenda así como el cobro de intereses, eran condiciones *sine qua non* del préstamo.

- Los pósitos. Por su parte, como se acaba de adelantar los pósitos nacieron inicialmente como graneros de aprovisionamiento benéfico-social para los vecinos en épocas de carestía y, posteriormente, asumieron la función de préstamo en especie y en metálico. El más antiguo conocido fue creado en 1478 en Molina de Aragón (Guadalajara) y posteriormente su distribución geográfica fue desigual: abundantes en las dos Castillas, Extremadura y Andalucía, y no existiendo prácticamente en la franja norte del país. Aunque el nacimiento de los pósitos data del siglo XV, su generalización se produjo en el siglo XVIII, en el que se contaban más de 8.000 graneros de este tipo. En los últimos años del siglo XVIII se introdujo en los pósitos la posibilidad de conceder préstamos en dinero, lo que se asemejaba bastante a los Montes de Piedad. Fueron cambiando sucesivamente de dependencia y régimen administrativo y la última legislación conocida está fechada en 1955 por la que un Reglamento prevé su transformación en Cajas de Ahorros.

- El crédito agrario murciano de los siglos XIX y XX. Martínez Soto (2000) realiza una investigación sobre el crédito agrario surgido en la región de Murcia durante el período 1890-1936. Estos créditos presentan ciertas similitudes con los Microcréditos, puesto que consistían en pequeñas cantidades de dinero con garantía solidaria de las familias o incluso garantías personales o de futuras cosechas. Por otro lado, el desarrollo del cooperativismo para facilitar sistemas eficaces de cré-

dito con el fin de mantener pequeñas explotaciones nace en algunos países europeos durante el siglo XIX. En España, la primera cooperativa de crédito surge en 1858 con la creación de la Cooperativa de Papeleros de Buñol (Valencia), a la que le sigue la Cooperativa conocida como Manantial de Créditos en 1865 en Madrid. Dentro de este movimiento, surge un grupo de entidades con dedicación al crédito en pequeña escala destinado a atender las necesidades de los agricultores más modestos. La primera institución de tipo cooperativo fue la Caja de Ahorros, Préstamos y Socorros fundada en 1891. La principal clientela estaba formada por los estratos más bajos del pequeño campesinado de la localidad o de otras colindantes. Los logreros (pequeños usureros) se apropiaban de las producciones a cambio de préstamos para obtener el efectivo necesario para continuar el cultivo y atender las necesidades del consumo familiar. Estas cooperativas tenían una estructura de control que recaudaba las cuotas de los socios y, además, establecían los informes acerca de la "solvencia moral" de los solicitantes, de los que dependían la concesión de préstamos que daba la Caja. Este modelo de cooperativa se extiende rápidamente a otros municipios y provincias como Almería, Granada, Málaga, Alicante y Albacete. Es de destacar que el nivel de devolución era elevado (93% de los préstamos concedidos), gracias a la eficacia del sistema de control.

Los Montes de Piedad continúan realizando su actividad en la actualidad. Según el *Informe de Actividad y Gobierno Corporativo de las Cajas de Ahorros* referido al ejercicio 2006, existen 25 Montes de Piedad que pertenecen a cajas de ahorro, de los que 20 realizan operaciones y los otros 5 forman parte de la razón social de su caja de referencia, pero no realizan operaciones; su actividad se centra en la concesión de créditos de muy pequeño importe -en ocasiones, hasta de 50 euros-, con garantía pignoraticia de joyas elaboradas con metales o piedras preciosas cotizadas internacionalmente. Durante 2006 se concedieron 242.864 operaciones por un total de 103.226 miles de euros en este tipo de instituciones.

2. La exclusión social y financiera en España

Con el fin de contextualizar mejor el fenómeno, y antes de reparar en el origen de los microcréditos en España, debemos hacer una mención somera a la situación de exclusión social y financiera en nuestro país. Así que, según el informe España (2004) de la Fundación Encuentro, las causas de exclusión social en España hay que centrarlas específicamente en los siguientes aspectos:

- El crecimiento del fenómeno de la inmigración. Según la Secretaría de Estado de Inmigración y Emigración, en 2007 el número de inmigrantes con tarjeta de residencia o certificado en España era de 3.979.000 personas, lo que supone un 33% más respecto al año 2004 en que se encontraban cen-

sada 2.664.000 personas, y casi un 8,8% respecto de la población total en el 2007. La exclusión de este colectivo la encontramos en causas diversas, a saber: la escasez de recursos a su llegada al país; el desconocimiento del idioma; las dificultades para acceder a un puesto de trabajo oficial, bien por falta de documentación o bien por falta de cualificación profesional del demandante; la necesidad del envío de remesas a sus países de origen o la rigidez del marco legal y del acceso a mecanismos de protección social.

- El envejecimiento de la población. Este envejecimiento es además consecuencia de, por un lado, el notable descenso de las tasas de mortalidad debido a los avances médicos y, por otro, la fuerte caída de la natalidad generada, entre otras causas, por la incorporación de la mujer al mercado de trabajo. Esta tendencia poblacional genera una mayor dependencia de las personas mayores de 65 años sobre la población potencialmente activa y sobre las limitadas prestaciones sociales públicas.

- La situación de exclusión social de la mujer. Ésta es consecuencia de su acceso durante las últimas décadas, de forma masiva, al mercado laboral en condiciones, por lo general, más precarias que el hombre, además, del creciente número de rupturas matrimoniales que las convierten, en muchos casos, en cabeza de familia de hogares monoparentales –los datos del Instituto de la Mujer muestran que en el año 2007, de los 421.000 hogares monoparentales en España, el 88,23% estaba encabezado por una mujer-. Según datos del INE, la tasa de desempleo entre las mujeres se ha reducido en los últimos años -del 20,4% en el 2000 a 11% en 2007-, pero dicha tasa es aún notablemente superior a la de los varones -6,8% en 2007-, lo que refleja una persistente discriminación laboral por razón de género.

- Colectivo de discapacitados. Hasta hace poco tiempo se pensaba que personas con discapacidades, en general, no podían trabajar o si lo lograban sólo podían acceder a determinados empleos y de forma limitada. Esta mentalidad ha hecho que la búsqueda de trabajo fuese una tarea ardua y complicada. Según el Instituto de la Mujer e INE, de los datos procedentes de la última encuesta sobre *Discapacidades, Deficiencias y Estados de Salud*, en España residían en 1999 más de 3,5 millones de discapacitados, lo que supone un 9% de la población total. El número de situaciones de discapacidad se incrementa continuamente por el envejecimiento de la población y por la supervivencia a enfermedades y accidentes que antes eran mortales. Por su parte, la mayor exposición de este colectivo a la exclusión social o financiera se debe principalmente a deficiencias en la accesibilidad debido a barreras arquitectónicas, las prestaciones sociales,

los incentivos fiscales que pueden obtener las empresas que contraten a personas discapacitadas[5], la protección de las familias con discapacitados, las ofertas de empleo y la formación adaptada a las necesidades de los discapacitados para acceder a un puesto de trabajo. Esta situación está resolviéndose de forma lenta pero el camino es muy largo y se necesitan medidas más efectivas. Por ejemplo, es requisito legal en España que empresas que tengan más de 50 trabajadores mantengan una cuota de reserva del 2% en favor de trabajadores discapacitados.

- Situación del empleo en España. Otra causa por lo que el riesgo de exclusión en este contexto crece es la tasa de desempleo. Durante el año 2007 en España, la tasa de desempleo de la población activa se situó en un 8,60%. Dentro de esta tasa, debemos destacar que la tasa de desempleo entre los jóvenes en edades comprendidas entre los 16 y 19 años es de un 31,3% -casi cuatro veces más- y el segmento entre los 20 a 24 años, de un 15,3%, casi el doble de la media nacional. El porcentaje de parados de larga duración -que buscan empleo desde hace más de un año- es de un 22,68% en 2007, más del doble de la tasa global de paro (*Instituto de la Mujer*, 2008). En 2008 y muy especialmente en los últimos meses estas cifras han crecido de forma exponencial como consecuencia de la ya declarada crisis económica que ha golpeado de forma brutal a la clase trabajadora.

En los países de la Unión Europea el criterio más comúnmente admitido para medir la pobreza es mediante la noción de *pobreza relativa.* En dicho contexto se consideran pobres todas aquellas familias y personas cuya renta media anual se sitúa por debajo del umbral del 60% de la mediana de la renta disponible ajustada según el tamaño de la familia y después de transferencias sociales en el conjunto del Estado. En el año 2001, el 15% de la población de los veinticinco países que configuran la actual Unión Europea se situaba por debajo del citado umbral. Concretamente en nuestro país, la renta media disponible anual asciende a 13.729 euros, por lo que el umbral de exclusión se establece en torno a los 8.232 euros. Pues bien, en base a estos datos, de los 14 millones de hogares que existen en España, tres millones se encuentran por debajo del umbral de pobreza relativa (Balado García, 2005).

[5] Estos incentivos fiscales se concretan en deducciones de las cuotas de los impuestos obligatorios (Ley 43/2006 de Mejora del Crecimiento y del Empleo y ley 35/2006 del Impuesto de la Renta de las Personas Físicas y modificación parcial de las leyes de los Impuestos de Sociedades, sobre la renta de No Residentes y Patrimonio). Por ejemplo: deducción por creación de empleo de trabajadores con discapacidad, deducción por gastos de formación profesional y deducción por actividades de investigación y desarrollo. También podemos destacar los incentivos al empleo autónomo de las personas con discapacidad (no se han definido hasta la Orden TAS/1622/2007 de 5 de Junio y publicadas en el BOE de 7 de junio de 2007) y que establece tanto subvenciones para establecimientounio,subvenciones financieras así como formación y asistencia técnica, además de bonificaciones de las cuotas de la seguridad social (Fundación ONCE, 2007).

Es precisamente en este escenario de pobreza y exclusión social donde tiene sentido el desarrollo de la figura del microcrédito, a fin de reducir esta situación de los colectivos en riesgo.

3. El microcrédito en España

El presente apartado se concentra en entender mejor cómo funciona el microcrédito en España. Para ello abordamos, por un lado, las entidades de microcrédito en primer término y, en segundo lugar, conocemos mejor a las entidades sociales de apoyo al microcrédito en España, instituciones ambas clave para entender el entramado de esta figura crediticia en nuestro país. No obstante, y por su relevancia en este contexto, atendemos también a los criterios que rigen actualmente la evaluación desarrollada por los comités de riesgo para la evaluación de operaciones microcrediticias en España.

3.1. Las entidades de microcrédito en España

Podemos decir que en España las dos instituciones principales promotoras de los microcréditos han sido, por un lado, las cajas de ahorros y, por otro, el Instituto de Crédito Oficial *(ICO).* Las cajas de ahorros han promovido los microcréditos desde hace relativamente poco tiempo y más de once años después de la puesta en marcha en Francia a través de la fundación *ADIE*, por lo que podemos decir que la historia en nuestro país está todavía por escribir. El otro gran promotor de este tipo de producto en nuestro país es el Instituto de Crédito Oficial *(ICO).* Ésta es una entidad pública empresarial adscrita al Ministerio de Economía y Hacienda cuyo principal objetivo es prestar apoyo a proyectos de inversión de las empresas españolas para que sean más competitivas, además de colaborar con los programas de política económica en situaciones de crisis o catástrofes naturales, en apoyo a la exportación o apoyo a aquellos que están fuera del sistema tradicional de financiación mediante su línea de microcréditos. Se han firmado convenios en esta materia entre ICO y las cajas de ahorro. En el 2002-03 se firmó uno de estos convenios en el que participaron 15 entidades y se alcanzó la cifra de 37 en el 2005. Algunas de las cajas de ahorros que cuentan con líneas propias de financiación también han suscrito convenios con el *ICO,* manteniendo ambas fórmulas de financiación.

Según las distintas fuentes consultadas –*i.e.*, Foro Nantik Lum, Libro Blanco del Microcrédito-, los microcréditos en España hacen su aparición en 2001 a través de la Fundación *Un Sol Món*, creada por Caixa Cataluña, para encauzar su política de microcréditos. También La Caixa en el año 2000 puso en marcha una iniciativa similar aunque circunscrita a un convenio específico firmado con el Instituto de la Mujer. No obstante, este desarrollo ha sido llevado a cabo por un grupo reducido de cajas de ahorros, especialmente BBK, Caixa Galicia y Caixa Granada, además de las mencionadas Caixa Cataluña y La Caixa -aunque en la actualidad es ofrecido por algunas cajas más.

El cuadro 1 refleja la evolución que han experimentado los microcréditos concedidos por las cajas de ahorros en el periodo 2002-05. En él se puede observar que las entidades

que presentan una mayor actividad son Caixa Catalunya, La Caixa, CAI y BBK. Queda constatada la dilatada trayectoria de Caixa Catalunya, destacando los más de 8 millones de euros de financiación concedida -esta financiación incluye tanto la actividad en España como en proyectos de cooperación a nivel internacional.

De los pocos datos de morosidad que hemos podido constatar, de las entidades que declararon dicha tasa destaca un 5% de Caixa Catalunya y un 7,01% de Caja Granada. En general, creemos que este tipo de productos presentan una tasa de morosidad elevada, dada la ausencia de garantías adicionales y, además, pensamos que esta tasa es superior cuanto menor es la cartera debido a la mayor proporción resultante entre el número de operaciones morosas y el total de operaciones en vigor. En este sentido, los informes de A*ctividad Financiera* y *Gobierno Corporativo* publicados por la CECA sobre las tasas de morosidad de las Cajas de Ahorros que conceden los microcréditos señalan una evolución de una tasa de morosidad máxima de un 4,8% en 2004, a un 7% en 2006. Es previsible que con la situación económica actual esta tasa pueda duplicarse en los próximos ejercicios[6].

Cuadro 1. Balance de la experiencia en microcréditos propios 2002-05 (31 de octubre)

Caja de Ahorros	Financiación concedida (millones de €)	Nº de operaciones	Tipos de interés (%)	Tasa de morosidad (%)
Caixa Catalunya	8,03	8.219	ND	ND
-España	6,53	719	6 anual	5
-Internacional	1,5	7.500	10-30	3-7
BBK	1,68	278	ND	0,13
Caixa Galicia	1,71	189	4	4,17
Caja Granada	2,33	242	4	7,01
La Caixa	19,5	1.363	5,5	ND
Caja España	1,26	85	4	ND
Kutxa	1	240	3,40-4,80	0,15
Pollença	0,097	6	Euribor +	ND
CAI	4,38	487	Euribor 0,50	0,48

Fuente: Libro Blanco del Microcrédito (FUNCAS, 2005)

La característica fundamental de los microcréditos concedidos por estas entidades es que los fondos de los préstamos o sus garantías son asumidos por la propia entidad o a través de su Obra Social, es decir, no cuentan con líneas de financiación externa. El enfoque que las cajas han aplicado para la concesión de los microcréditos que financian

[6] www.ceca.es (enero-junio, 2008).

con sus propios recursos y en el que coinciden las cajas más activas, se centra en la concesión de créditos a personas que quieren poner en marcha una iniciativa empresarial. Este enfoque es el que determina el importe que se concede y las circunstancias que presenta el solicitante en cuanto a exclusión financiera y ausencia de garantías reales.

No obstante, se han considerado microcréditos aquellos de pequeño importe que se conceden a personas en situación de exclusión social para abordar gastos de primera necesidad o satisfacer obligaciones específicas de determinados grupos de población, especialmente inmigrantes, que no aportan garantías pero que acreditan la existencia de ingresos regulares.

Las características generales de los distintos programas de microcréditos se resumen en el cuadro 2, en el que destaca el importe medio de cada microcrédito, plazo medio -incluida o no carencia- y tipo de interés medio al que están sujetos.

Cuadro 2. Condiciones generales de los microcréditos de las CCAA

Crédito medio	Desde los 8.000 hasta los 25.000 euros
Período de carencia	Entre 0 a 6 meses
Plazos máximos de reembolso	De 3 a 5 años
Tipo de interés actual	Entre el 4 y el 6%
Garantías	Sin garantías
Características generales	Préstamos individuales que se otorgan para la puesta en marcha de pequeñas empresas o microempresas que generen autoempleo y empleo

Fuente: (CECA, 2003)

Por su parte, según *El Libro Blanco del Microcrédito* (Funcas, 2005), existen varias entidades pioneras en el desarrollo del Microcrédito en España. A pesar de tener visiones y enfoques operativos distintos, presentan suficientes rasgos comunes como para considerar que representan una forma propia de conceder microcréditos, caracterizada por la participación en el proceso de la Obra Social de la entidad, aspecto que además es una particularidad de las cajas de ahorros en España. A continuación comentamos los programas de microcréditos más importantes que hay en nuestro país, muchas de las cuales mantienen también convenio con ICO:

- BBK. Los microcréditos forman parte de una iniciativa más amplia que participa del concepto de banca ética o finanzas solidarias y que propiciaron la creación de la *Fundación Solidario*. De esta forma, la entidad comercializa

tanto productos de pasivo como de activo, vinculados en todos los casos al microcrédito. Los depósitos de los clientes sirven para financiar los microcréditos que se conceden y la Obra Social de la Caja actúa de garante de las operaciones de activo y asume con sus recursos los fallidos que se producen. Los fondos son destinados a proyectos previamente analizados por un Comité de ética, con representantes de la entidad financiera, de las organizaciones sociales asociadas al proyecto, los beneficiarios del programa de microcréditos y los ahorradores. El objetivo de la financiación[7] es cubrir distintas necesidades: (i) necesidades familiares, como mantenimiento de la familia, viajes familiares para inmigrantes, etc., vivienda -alquiler, acondicionamiento, fianzas, etc.- y cancelación de deudas en el país de origen; (ii) apoyo al autoempleo -autónomos, pequeños negocios y pequeñas empresas-. Esta estructura es única en España y representa una generación avanzada de productos de ahorro ético, en el que intervienen varios agentes: depositantes que destinan el 50% de los intereses a un fondo que tiene fines solidarios; asociaciones sin ánimo de lucro que intermedian entre los beneficiarios y la BBK; comité de ética que decide sobre las operaciones propuestas en función del cumplimiento del ideario ético establecido.

- Caixa Catalunya. Es la primera caja de ahorros que puso en marcha microcréditos en España creó la *Fundación Un Sol Mon* para la gestión y concesión de estos préstamos. A diferencia de otras cajas, el programa de microcréditos se concentra en tres líneas de trabajo[8]: microcrédito social, que presta apoyo a actividades que generan ingresos para personas o colectivos que no pueden acceder al sistema financiero tradicional; microfinanzas internacionales, que tienen como objetivo impulsar las microfinanzas en África y Latinoamérica mediante apoyo a IMF's que operan en los países de estos continentes, y Codesarrollo, que promueve el desarrollo de actividades productivas en Ecuador y Colombia por parte de personas originarias de estos países que se encuentran en la actualidad en España. En este momento los fondos se destinan básicamente a la primera línea de trabajo y proceden de la Obra Social de la Caja, al igual que las garantías y los posibles fallidos. Los requisitos solicitados por la Fundación para optar a un microcrédito son: que esté destinado a negocio en funcionamiento o por iniciar; que exista un compromiso personal del solicitante con el proyecto; no tener aval ni garantías; que el negocio aporte estabilidad laboral al emprendedor; que existan tres personas que apoyen la idea de negocio; que el negocio esté situado en territorio español. Por su

[7] www.bbk.es , (Marzo, 2008).
[8] www.caixacatalunya.es, (Marzo, 2008).

parte, las finalidades de la financiación solicitada mediante microcrédito son las siguientes: compra de mercancías, realización de obras de adecuación de locales y compra de maquinaria o herramientas necesarias para abrir o ampliar la microempresa.

- Caja Granada. Presenta un sistema muy parecido al de Caixa Catalunya, con la creación de una fundación específica -*Fundación CajaGranada*- que se encarga de todo el proceso desde el estudio de viabilidad de los proyectos a la concesión de los préstamos y posterior seguimiento de las iniciativas emprendedoras. La Obra Social de la Caja financia y garantiza los microcréditos con sus recursos. El programa de microcréditos[9] va dirigido a personas, programas o colectivos que no tienen acceso al sistema financiero tradicional, en especial colectivos con dificultades de inserción social. Para ello, cuenta con la ayuda de otras organizaciones como institutos municipales de empleo, agentes de desarrollo local, ONG's, etc.

- Caixa Galicia. En este caso es directamente la Obra Social de la Caja la que financia, gestiona y concede los microcréditos. Como singularidad, la propia Obra Social tiene un Comité de préstamos para decidir sobre la concesión de las operaciones planteadas. Para acceder al Comité, el solicitante debe presentar su proyecto de autoempleo y demostrar que no puede acceder a un préstamo ordinario[10]. La Obra Social ofrece asesoramiento gratuito a los solicitantes para estudiar la viabilidad del proyecto, elaborar un plan de empresa y tramitar las solicitudes. Utiliza también la colaboración de entidades sociales y su programa es similar a las otras cajas en cuanto a requisitos del solicitante, condiciones económicas de las operaciones, destino de las operaciones y procedimiento.

- La Caixa. Fue una de las entidades pioneras pero en un contexto más restringido, ya que, a través de su Fundación firmó un convenio con el Instituto catalán de la Mujer por el cual se concedieron microcréditos para el fomento del autoempleo entre mujeres con problemas de integración social. Sin embargo, es a partir de 2003 cuando se le da impulso a esta actividad mediante una gestora de microcréditos. Los fallidos son asumidos al 100% por el balance de la entidad o por entidades colaboradoras. A finales del año 2007, esta entidad da un paso más en la gestión microcrediticia, con la creación de un banco social denominado *Microbank,* con la idea de canalizar la concesión de microcréditos desde dos puntos de vista: los microcréditos sociales, gestionados a través de enti-

[9] www.caja-granada.es, (Marzo, 2008).
[10] www.caixagalicia.es , (Marzo, 2008).

dades sociales y los microcréditos financieros, para financiar proyectos de negocio y que se gestionan de forma directa por Microbank[11].

- Caja Inmaculada (CAI). Es una entidad financiera comprometida con el desarrollo económico y social de Aragón. En 2002 crea dentro de su propia línea de negocio, una triple línea de microcréditos[12]: (i) de atención de necesidades básicas: acceso a alquiler de viviendas, compra de mobiliario, viajes para reagrupación familiar, asistencia sanitaria, etc., para lo que tiene firmado convenios de colaboración con empresas y entidades sociales con ámbito de actuación en la región aragonesa con el fin de facilitar el acceso a microcréditos a personas que participan en el Programa Experimental de Empleo puesto en marcha por el Instituto Aragonés de Empleo; (ii) iniciativas de autoempleo y creación de microempresas: para personas que han desarrollado un oficio, tienen dificultad para trabajar por cuenta ajena y desean establecerse como autónomos o crear una microempresa, en este caso la caja ofrece financiación para gastos de establecimiento, inversión inicial, capital circulante y anticipo de subvenciones, para lo que cuenta con convenios de adhesión a la línea *ICO* y a la sociedad de garantía recíproca *Avalia SGR;* y, por último, (iii) apoyo a empresas que crean empleo de inserción: es una línea dirigida a empresas de inserción, dependientes de entidades sociales, que tutelan la inserción socio-laboral de sus trabajadores. Los microcréditos CAI están vinculados al 100% al balance de la Caja y se utiliza la red de distribución comercial para su comercialización.

- Caja España. Es la última Caja en incorporarse a las iniciativas de microcréditos -denominados *Préstamos solidarios*-, estando vinculados a la Obra Social de la misma. Se encarga del asesoramiento, acompañamiento y orientación de los proyectos objeto de préstamo[13]. Los destinatarios de los préstamos son diversos: inmigrantes -procedentes de países que no pertenezcan a la Unión Europea-, parados de larga duración, hogares monoparentales, parados mayores de 45 años, mujeres, personas con discapacidad y familias o personas en situación de riesgo y/o pobreza.

3.2. Entidades sociales de apoyo al microcrédito en España

Las cajas de ahorros articulan la distribución de los microcréditos a través de entidades sociales de apoyo al microcrédito, que les proporcionan la mayor parte de las operaciones constituidas. Así, existen dos tipos de entidades sociales:

[11] www.lacaixa.es, (Noviembre-Junio 2008).
[12] www.cai.es, (Marzo, 2008).
[13] www.cajaespana.es, (Marzo, 2008).

- De carácter público: Organismos dependientes de las comunidades autónomas, diputaciones o ayuntamientos -Consejerías de Empleo, Agencias de Desarrollo Local, Centros de Iniciativas de Ocupación, etc.

- De carácter privado -por lo general, son entidades sin ánimo de lucro-: cámaras de comercio, sindicatos, asociaciones, *ONG's*, gestorías y asesorías, entre otras.

El objetivo principal de las entidades sociales es servir de enlace entre los beneficiarios finales y las entidades financieras, ofreciendo el aval moral y técnico de los proyectos financiables ante las entidades de crédito y realizando el seguimiento de la ejecución del plan de negocio aprobado.

En la década de los 90 varias *ONG's* desarrollaron la actividad de concesión de microcréditos en España, financiando iniciativas empresariales basándose en la confianza y no en el tradicional aval de carácter patrimonialista. Para ello establecían acuerdos puntuales con la administración pública o con entidades de créditos que les permitiese constituir préstamos solidarios o fondos de garantía para avalar los préstamos. En este sentido, hay que destacar la actividad desarrollada por el Banco Mundial de la Mujer en España en 1989, por *MITA-ONG* -Centro de Desarrollo de Iniciativas Empresariales- con los inmigrantes en el año 97 o por el *GAP* -Grupo de Apoyo a Proyectos de Economías al Servicios de las Personas- con microempresarios de la economía social en el año 1998.

En el año 2001 la Fundación *Un Sol Mon* de Caixa Catalunya pone en marcha de forma pionera y como entidad de crédito un modelo de concesión de microcrédito en la que la entidad social adquiría un papel relevante. Este modelo ha sido utilizado progresivamente por otras entidades de crédito en sus programas propios y por la Administración Pública a través de la línea ICO y por el programa de microcréditos del Instituto de la Mujer. La validez de este modelo queda contrastada ante la cifra de más de sesenta entidades sociales articuladas por la Obra Social La Caixa y la Fundación *Un Sol Mon*.

Las entidades sociales desempeñan una serie de funciones como instituciones intermediarias entre las entidades de crédito y los beneficiarios. Dichas funciones son:

– De cara al beneficiario

- Identificación de potenciales beneficiarios con espíritu emprendedor

- Atención, información y asesoramiento al emprendedor sobre los programas de microcréditos

- Asesoría técnica y capacitación del beneficiario en lo relativo a la elaboración y presentación de su plan de negocio y otros temas empresariales. Algunas entidades ofrecen a los potenciales beneficiarios del microcrédito cursos de formación y preparación en gestión empresarial y en negociación y tramitación bancaria

- Presentación de la documentación requerida por la entidad de créditos para la tramitación del microcrédito.

Actúa como avalista moral del beneficiario y de su plan de negocio ante la entidad de crédito

- Acompañamiento en toda la vida del microcrédito

- Control y seguimiento de la empresa durante al menos uno o dos años con el fin de garantizar la sostenibilidad del proyecto y la devolución del crédito.

– De cara a la entidad de crédito

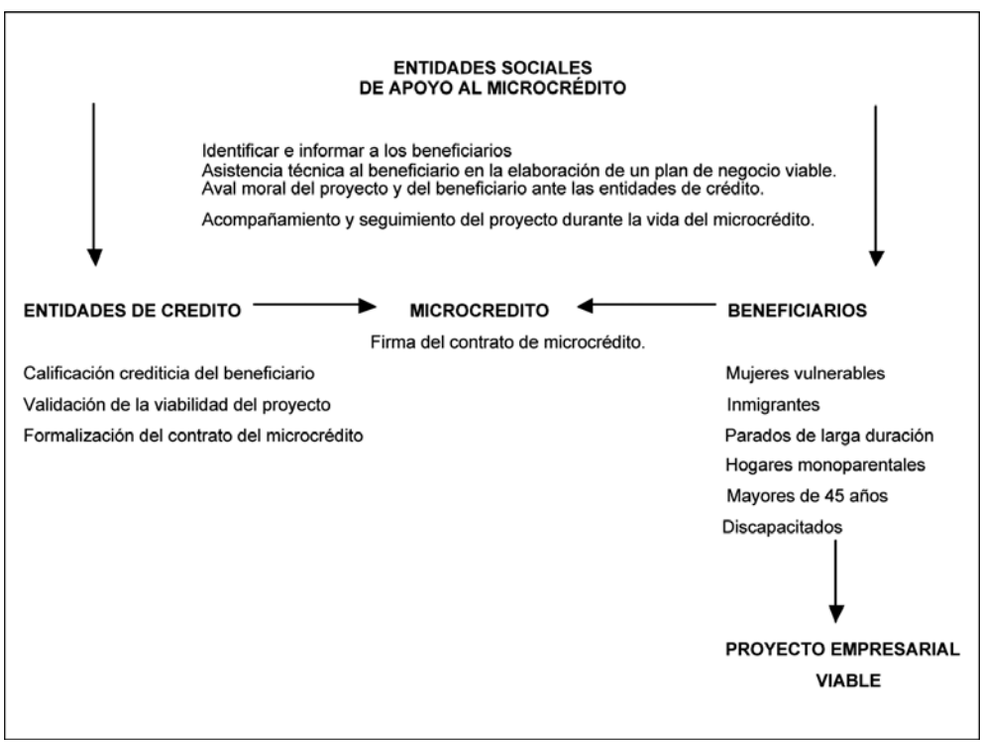
- Selección de los beneficiarios. Se deberá verificar que éstos no tienen acceso a los canales habituales de crédito y que los solicitantes cuentan con un carácter emprendedor que les permita crear una empresa viable

- Evaluación y selección de los proyectos

- Seguimiento y control de la empresa para asegurar la devolución del crédito

En el cuadro 3 se representa gráficamente el papel que desempeñan las entidades sociales dentro del modelo de concesión de microcréditos más extendido en España, sirviendo de enlace entre las entidades financieras y los beneficiarios. En ésta puede observarse el circuito establecido por la mayor parte de cajas de ahorro para la concesión de microcréditos sociales, además de indicar las principales tareas desarrolladas por cada uno de los intervinientes en este modelo.

Cuadro 3. Esquema de concesión de microcréditos en España



Fuente: Foro Nantik Lum de microfinanzas (2005): Los Microcréditos en España: Principales Magnitudes 2004, Madrid

En la actualidad se puede afirmar que, ante la fuerte incursión en el ámbito de los microcréditos de numerosas instituciones de crédito, sobre todo por parte de las cajas de ahorros a través de su Obra Social, y de la administración pública, no resulta difícil el acceso a los fondos por parte de los colectivos desfavorecidos. La dificultad radica en que el proyecto financiado sea viable, que permita la inserción socio-laboral de su promotor y que genere los ingresos suficientes para acometer la devolución del crédito. Para alcanzar este objetivo el papel de las entidades sociales es fundamental.

Por otra parte, las características recomendables que debe cumplir una entidad social para ser seleccionada por la entidad de crédito para articular su programa de microcréditos son las siguientes:

- Experiencia en itinerarios de inserción socio-laboral a favor de personas en riesgo o en situación de exclusión social: se trata de entidades cuya actividad principal es fomentar la generación de empleo o autoempleo entre las capas sociales con mayores dificultades para acceder a un puesto de trabajo estable.

- Profundo conocimiento y experiencia de trabajo con colectivos desfavorecidos, como, por ejemplo, inmigrantes, discapacitados, desempleados, etc.

- Fuerte arraigo social e institucional en el ámbito territorial o social en el que actúan, dado que esto facilita una mejor coordinación con la administración pública local y con otras entidades que también fomenten la inserción socio-laboral de colectivos vulnerables.

- Capacidad interna de formación y gestión empresarial para dar seguimiento a las microempresas puestas en marcha con la financiación de los microcréditos, además de ser capaces de asesorar a los beneficiarios en aspectos contables, comerciales, administrativos, etc.

- Transparencia y buena comunicación con las entidades de crédito, dado que ello facilita el reparto de tareas dada la corresponsabilidad que existe entre ellas.

3.3. Los criterios de evaluación en los Comités de Riesgo

Siguiendo a Manuel Aguilar (Libro Blanco del Microcrédito, 2005), las microfinanzas han incorporado a las cajas de ahorros nuevos procedimientos en la operativa bancaria y un nuevo modelo de toma de decisiones en los Comités de Riesgos. Frente a las operaciones de crédito convencionales, en las que la toma de decisiones está basada en parámetros objetivos como las garantías patrimoniales o la fincabilidad, el microcrédito introduce novedades en este procedimiento, ya que los elementos de juicio para evaluar si un proyecto es viable o no son difícilmente objetivables y es entonces cuando cobra una gran importancia en los Comités de Riesgos la información.

Esta información procede principalmente del exterior a través de las entidades sociales, que deben garantizar una información fiable de las circunstancias socio-familiares que presenta cada solicitud, así como un estudio económico de cada proyecto empresarial, elaborado con el mayor rigor posible. El objetivo de cada entidad debe ir encauzado a confluir los criterios sociales con los criterios de mercado, de forma teórica y en la práctica. Partiendo de la base de que el riesgo asumido con un microcrédito es superior al de otras operaciones y que cada entidad establece su propia visión, los criterios de evaluación de microcréditos pueden resumirse en tres conjuntos de factores, que detallamos a continuación (Foro Nantik Lum, 2004):

Respecto a la persona solicitante

- Historial crediticio anterior: en los casos en los que exista una operación de riesgo viva es necesario acreditar estar al corriente de las obligaciones financieras contraídas. Además, no se podrán aprobar operaciones de microcrédito a personas con historial de morosidad o con deudas pendientes de operaciones de riesgo vivas.

- Carecer de avales y garantías: No pueden ser beneficiarios de microcréditos aquellas personas que presentan alguna operación de riesgo en una entidad financiera o que han superado su capacidad de endeudamiento.

- Compromiso personal e implicación del solicitante en el proyecto: la implicación del solicitante en el proyecto es la medida en la que involucra recursos personales, económicos -mediante aportación en especie o dineraria-, de trabajo, de tiempo, movilización de apoyos familiares y referencias personales y profesionales. Dado que no existen garantías adicionales, es necesario que exista fuerte compromiso personal en el proyecto y una distribución equilibrada del riesgo entre el solicitante y la entidad financiera. Además, es necesaria la coherencia en todas las informaciones proporcionadas, que la persona tenga credibilidad y se valora que los solicitantes hayan contemplado diferentes escenarios posibles en el desarrollo de la actividad y una cierta previsión de soluciones ante estos imprevistos, teniendo conciencia clara del riesgo que asumen.

- Red social y/o familiar de apoyo al solicitante: se valora positivamente la existencia de ingresos alternativos en la unidad familiar a los generados por la actividad empresarial, de forma que los gastos de la unidad familiar no dependan exclusivamente de los ingresos que genera la actividad empresarial, al menos hasta que ésta se consolide. La existencia de una red social o familiar que, en caso necesario, preste apoyo económico al proyecto, es una garantía de éxito. También es importante al analizar la capacidad de devolución del crédito, la alternativa de ocupación y posibilidad de dedicación a otra actividad por cuenta ajena, en caso de fracaso del negocio.

En relación con el proyecto

- Motivación emprendedora: generalmente, suelen ofrecer mayores garantías de éxito los proyectos promovidos por personas con motivación altamente emprendedora que aquellos proyectos motivados por personas en situaciones de desempleo prolongadas.

- Oportunidad de negocio y conocimiento del mercado: es necesaria la existencia de una oportunidad de negocio que fundamente el proyecto, así como conocimiento del mercado en el que se desarrollará la actividad y tener la competencia bien identificada. Deben haberse planificado los aspectos técnicos de producción y/o prestación del servicio y plan de comercialización. Asimismo, se valora la coherencia entre actividad, ubicación propuesta, precio de alquiler y superficie del local, así como el estudio exhaustivo de ubicaciones y precios.

- Datos provisionales del proyecto y capacidad de generar ingresos en el corto plazo: se valoran las estimaciones de ventas realistas y adecuadas a las características del negocio, elaboradas desde la perspectiva del momento en que se realiza la puesta en marcha y de los costes que se tendrán que afrontar. En este sentido, suponen menor riesgo las actividades con capacidad para generar ingresos a corto plazo, de forma que faciliten la gestión de la tesorería y asumir los compromisos de pago desde el primer mes, minimizando el riesgo de acumular deudas.

- Proyectos de auto-ocupación basados en el factor trabajo, en las competencias técnicas y profesionales de los emprendedores y en su capacidad para la gestión empresarial: proyectos en los que el emprendedor se propone crear su propio puesto de trabajo y realizará una actividad basada en sus habilidades, formación, conocimientos, experiencias laborales previas, competencias técnicas y profesionales o conocimientos de gestión empresarial.

En cuanto a la operación

- Adecuación de la inversión a las necesidades del proyecto e importe coherente de la operación propuesta: debe existir coherencia entre las necesidades del negocio, la aportación de fondos propios y las cantidades solicitadas. Se valoran los planteamientos ajustados a lo estrictamente necesario para la puesta en marcha de la empresa, evitando incurrir en gastos superfluos. La disposición de un fondo de maniobra para el arranque de la actividad proporciona solvencia e incrementa las posibilidades de supervivencia de las empresas. Igualmente, se deben valorar preferentemente las inversiones en activo fijo, sin quedar excluidos otros conceptos como la adquisición de circulante y también otros costes fijos. Las aportaciones de fondos propios se aplicarán preferentemente a la adquisición de circulante o a la provisión de fondo de maniobra.

- Capacidad de endeudamiento limitada: el importe máximo de los micro-

créditos no debe superar los 25.000 euros, ya que al estar dirigidos a personas sin acceso a financiación, importes superiores significarían alto grado de endeudamiento y, por parte de la entidad financiera, asumir un nivel de riesgo poco aconsejable.

IV. EL MICROCRÉDITO EN CANARIAS

El nuevo escenario europeo está provocando grandes cambios para las perspectivas financieras del periodo 2007-13, siendo Canarias una de las regiones afectadas por dicho proceso de reforma. Canarias abandona el grupo de regiones más favorecidas por la política de cohesión de la Unión Europea, produciéndose una reducción general de los fondos programados para el nuevo periodo (FEDER).

En relación al Fondo Social Europeo, en el periodo de programación 2007-13, Canarias recibirá una cuantía indicativa de 335,1 millones de euros. El 65% de este importe se estructura en los Programas Operativos Plurirregionales, correspondiendo al programa operativo específico para Canarias la cuantía total de 117,3 millones de euros, siendo en el periodo anterior de 274,5 millones de euros, quedando patente la reducción de los fondos de ayuda que otorgaba la UE a la región.

También es necesario destacar los cambios recientes en el Régimen Económico y Fiscal canario (REF), sufriendo modificaciones en los Incentivos a la Inversión y la Reserva para Inversiones en Canarias (RIC), producidas como consecuencia de que este conjunto de beneficios fiscales debe ser adaptado a las decisiones de la UE (CES, 2007). En el contexto económico es importante apuntar que el ritmo de crecimiento real del Producto Interior Bruto (PIB) de la economía canaria ha sido notable en los últimos años. En tal sentido, en el 2006 la tasa de crecimiento real del PIB ha sido de 3,43%. Respecto a la evolución del PIB por sectores productivos detectamos que el sector Primario confirma su pérdida de peso en el PIB, ya que ha registrado un descenso importante en su presencia relativa en la economía canaria. Igualmente la tasa de crecimiento del sector de Industria y Energía es baja (1,4%) y confirma la tendencia de los últimos años. Por otro lado, el sector de la Construcción ha liderado el crecimiento real de la producción durante 2006, con una tasa de crecimiento próxima al 5%. Esto lo sitúa en el segundo sector con mayor participación en el PIB canario. La tasa de crecimiento en el sector Servicios ha sido 3,13% a lo largo del 2006, siendo el segundo más dinámico después del Turismo, principal fuerza motriz de la economía canaria. El análisis del sector Comercio evidencia una clara mejoría en 2006.

Por otra parte, respecto al sector Financiero debemos comentar que el diferencial positivo abierto en los últimos años entre el ritmo de crecimiento de créditos y depósitos bancarios ha significado un notable incremento en el saldo neto de las entidades de intermediación financiera en Canarias. Si en 2001 éste era de 5.300 millones de euros, en 2005 ascendía ya a 20.427 millones de euros. En cuanto a la naturaleza de las cajas de ahorros, en opinión del Consejo Económico y Social de Canarias, nuestro modelo de las cajas de ahorros ha venido generando importantes beneficios económicos y sociales para el conjunto de la sociedad, por lo que deben

respetarse todos aquellos elementos que sustentan su finalidad social (Consejo Económico y Social de Canarias, 2006).

Por su parte, en cuanto a las previsiones realizadas para el 2007 y 2008**,** Canarias cerró 2007 con la peor subida de precios de los últimos 12 años. La escalada de precios de los productos básicos y la carestía del combustible castigan las economías domésticas hasta el punto de que las islas cerraron el pasado ejercicio con el peor dato inflacionista en 12 años. Esto ha dado lugar a que la inflación subió en diciembre en Canarias un 0,60%, aspecto que hoy pasado el primer semestre de 2008, se ha superado con creces. Esto la convierte en la región más inflacionista de todo el Estado y supera en dos décimas la media nacional.

En el segundo semestre de 2007 y primeros meses de 2008, los indicadores señalan que se ha producido una desaceleración de la tasa de crecimiento del PIB de la economía canaria, apuntando cada vez más a una situación crítica. La disminución del ritmo de crecimiento del consumo de las familias cayó en 2007 por dos razones. Por un lado, la disminución en los niveles de renta disponible provocada por el fuerte endeudamiento familiar y los efectos sobre el mismo de las subidas en los tipos. Y por otro lado, el incremento de los precios derivado de los precios del petróleo y de otras materias primas en los mercados internacionales.

Otra de las razones de la desaceleración económica estriba en que las exportaciones al exterior de Canarias siguen mostrando una debilidad estructural preocupante, a pesar de los instrumentos de fomento a la exportación disponibles. A ello debemos añadir el agotamiento en la función de inversión de las empresas debido, entre otras razones, a la propia debilidad del consumo privado.

Por último, la actividad constructora en Canarias, principal motor económico junto al Turismo, ha sufrido una importante desaceleración en el último trimestre 2007, según el último Boletín de situación económica de la Cámara de Comercio de Santa Cruz de Tenerife, lo que ha hecho que las entidades financieras se hayan planteado una regulación mayor de las financiaciones de obras durante el presente año. Todos estos indicadores señalan que Canarias está sufriendo una etapa de desaceleración económica cuya duración no está definida de igual manera por los expertos.

Finalmente, y para situar mejor el interés del microcrédito en Canarias, también es necesario hacer una mención especial a la exclusión social y financiera en Canarias, la cual da lugar a un entorno propicio para el desarrollo de la figura del microcrédito en las islas.

Asi, las principales causas de exclusión social son las siguientes:

Inmigración. Ya ha quedado patente que en España se ha duplicado durante el último lustro el número de extranjeros con permiso de residencia, demostrando así la tendencia creciente en las entradas de extranjeros. Según el INE, del total de inmigrantes residentes en España (3.979.000 personas), en Canarias residen 206.000 personas y están empadronados más de 250.000, frente a los 143.000 que estaban empadronados en 2002. Esto supone un porcentaje de un 6,2% del

total de inmigrantes en España, lo que sitúa a nuestra Comunidad Autónoma en la quinta posición en cuanto al número de extranjeros residentes, por detrás de Cataluña, Madrid, Comunidad Valenciana y Andalucía, que son comunidades de mayor tamaño en superficie y población (Gem Canarias, 2006). El número de residentes extranjeros en Canarias representaba además un 12,33% de la población total residente en Canarias a 31 de diciembre de 2007.

Envejecimiento de la población. Respecto a la población total, Canarias presenta una población joven en la que los mayores volúmenes de población se sitúan entre los 20 y 54 años, siendo el territorio con menores índices de envejecimiento, después de Ceuta y Melilla. No obstante, se observa también que la población de edad superior a 60 años se ha incrementado desde los 260.000 individuos en el año 2000 a los 346.000 en el 2007, con una tendencia creciente que se repite igual que en el resto de España (INE, 2007).

Aumento del desempleo. Según el INE, la tasa de paro en Canarias era de un 11,02% a Diciembre de 2007, lo que supone casi tres puntos por encima de la media nacional. Esta tasa apenas ha variado desde 2001 (que fue de un 10,94%), oscilando en este período entre un 10,5 y 12%. En el primer trimestre del 2008, esta tasa se sitúa en un 14,7% (Istac, 2008). Así, Canarias es una de las cinco comunidades autónomas con mayor tasa de desempleo de toda España, después de Ceuta, Melilla, Extremadura y Andalucía. Dentro de esta tasa de desempleo, destaca el porcentaje de desempleo de larga duración -en torno al 4% de los desempleados-. Estas cifras han ido en aumento a lo largo de todo el año 2008 y los primeros meses de 2009, dando a Canarias el triste privilegio de encabezar la lista de regiones con mayor número de desempleados de toda España.

Precariedad de las condiciones laborales. La precariedad de las condiciones laborales de los trabajadores de Canarias, está caracterizada por las siguientes circunstancias (Subirats, 2005): por un lado, elevado índice de relaciones laborales sin contrato, con la falta de derechos laborales que ello conlleva. Asimismo, existe un importante problema de inseguridad laboral -alta incidencia de accidentes y enfermedades laborales-, además de trabajadores con empleos de bajo salario. Según el ISTAC, el coste salarial por trabajador y mes en Canarias en 2006 fue de 1.820 euros frente a los 2.184 euros en España. Y por último, existe un alto porcentaje de población ocupada con contratos temporales ya que más del 40% de los ocupados presenta esta modalidad.

Escaso nivel de formación. Siguiendo a Subirachs (2005), Canarias se encuentra entre las comunidades que cuentan con personas con niveles formativos bajos: un 45,5% de la población únicamente ha cursado estudios primarios mientras que un 1,32% cursa Educación de Adultos, estando esta tasa por encima de la media nacional. Es sorprendente también la elevada tasa de analfabetismo que existe en la región y que afecta a un 14,5% de la población.

Situación precaria de un elevado porcentaje de población femenina. Según Instituto de la Mujer, del total de población empadronada en Canarias, un 49,88% son

mujeres. La tasa de desempleo de este colectivo en Canarias fue del 12,78% en 2007 frente al 15,01% de 2006. Esta tasa es superior a la tasa de desempleo de los hombres, que fue de un 9,72% en el mismo período, detectándose también discriminación laboral por razón de género.

Escasez o debilidad de las redes familiares. Canarias evidencia también deterioro de las redes que proporciona la familia. Esto se puede demostrar con los siguientes indicadores:

- La monoparentalidad es una de las más elevadas del estado (17,7% del total de familias), estando además encabezada por una mujer en el 84% de los casos.
- Es uno de los territorios con mayores proporciones de denuncias por maltrato de maridos a sus esposas.
- Número de tutelas *ex lege* (tutela de menores ejercida por el Estado) por encima de la media del Estado (1,04 cuando la media está en 0,55) así como tasa de menores maltratados, que supera a la media nacional.
- Casi un 15% de la población mayor de 65 años vive sola, existiendo también elevado porcentaje de personas residentes en instituciones colectivas.

Acceso a la vivienda en precariedad. Los indicadores más importantes en esta área señalan lo siguiente: (i) acceso a la vivienda, un 14,8% de la población vive de alquiler, un 1,4% no tiene vivienda y las proporciones de hogares con riesgo de desahucio es de un 0,74%; (ii) el precio de la vivienda nueva en Canarias es uno de los más elevados del Estado, aproximadamente de 1.079,38 euros/m^2, siendo el esfuerzo inversor de una familia para acceder a una vivienda mayor que en el resto de España; (iii) precariedad en las condiciones de la vivienda, deficiencias en servicios básicos como agua corriente (2,27% de los hogares), agua caliente (5,11%), electricidad (2,24%) o en equipamiento como lavadora (4,13%).

1. Iniciativas de microcrédito en las entidades financieras regionales

Existen tres Cajas de Ahorros constituidas y con sede social en Canarias que operan a nivel regional y tienen también sus propios programas de Microcréditos. A continuación presentamos las características de los mismos:

- Caja Insular de Ahorros de Canarias (*La Caja de Canarias.* Esta entidad ofrece un Microcrédito social que son préstamos de pequeño importe dirigidos a financiar proyectos viables promovidos por personas con dificultades de acceso a los canales tradicionales de financiación por carecer de garantías o avales.

Según datos publicados por la propia entidad[14] durante el año 2007 el 60% de los Microcréditos concedidos por la entidad fueron destinados a inmigrantes, un 20% a emprendedores universitarios, un 15% a

[14] www.lacajadecanarias.es, (Octubre 2007-Junio 2008).

mujeres en situación de exclusión social y un 5% a jóvenes desempleados.

Para la concesión de Microcréditos la entidad cuenta con una red de 23 entidades colaboradoras, como ONG'S, Fundación Universitaria, Consejerías, y Concejalías de Empleo y Servicios Sociales de los ayuntamientos de la Comunidad Autónoma Canaria, que son las que difunden el programas entre los posibles beneficiarios.

- Caja General de Ahorros de Canarias *(CajaCanarias).* Esta entidad desarrolla su programa de Microcréditos a través de su Obra Social, teniendo como objetivo fomentar la autoocupación en microempresa o en actividades empresariales a personas que no reúnen las garantías exigidas por las entidades financieras. Con carácter general, los beneficiarios de esta línea de crédito, sin excluir otros colectivos, son personas mayores de 45 años, en hogares monoparentales, inmigrantes, mujeres, discapacitados y parados de larga duración.

- Caja Rural de Tenerife *(Cajasiete)*. Esta entidad únicamente desarrolla un programa de Microcrédito según convenio firmado con el *ICO.* Como hemos comentado, estas tres entidades fueron creadas en la Comunidad Autónoma y su ámbito de actuación es principalmente regional. Por otro lado, existen también otras Cajas de Ahorro de ámbito nacional que también comercializan microcréditos en Canarias.

El cuadro 4 describe las condiciones financieras de los Microcréditos que ofrecen tanto unas como otras.

Cuadro 4. Condiciones financieras de los Microcréditos en las Cajas de Ahorros que operan en Canarias

Caja de Ahorros	Importe máximo	Tipo de interés	Plazo máximo	Carencia máxima(1)	Comisiones
La Caja de Canarias	20.000 €	4,5% fijo anual	60 meses	12 meses	Exento
CajaCanarias	30.000 €	7% fijo	60 meses	12 meses	Exento
Caixa Catalunya	Adaptado al negocio	5% fijo	60 meses	según proyecto	Exento
La Caixa	15.000 €	6,25% fijo anual	60 meses	6 meses	Exento
Caixa Galicia	25.000 €	5% fijo	60 meses	6 meses	Exento
Cajasiete (2)	25.000 €	3% fijo	84 meses	24 meses	Exento

Fuente: Elaboración propia (datos a Junio de 2008)
(1) Plazo a descontar del plazo máximo. Es opcional.
(2) Denominación comercial de Caja Rural de Tenerife. Se exponen las condiciones del convenio a través de la línea ICO- microcréditos

V. CONCLUSIONES

A lo largo de este trabajo se han presentado las microfinanzas como marco conceptual del microcrédito, tratando de analizar cómo se ha extendido este instrumento financiero y su filosofía original en todo el mundo desde su creación en 1976 de la mano de Muhammad Yunus y el *Grameen Bank*. Además, se ha tratado de reparar en el contexto social y económico actual en España y en Canarias en particular, describiendo la forma en que se ha difundido el microcrédito como una herramienta para la lucha contra la pobreza y la exclusión social y financiera en nuestro entorno. Se ha podido así contrastar que el concepto original de microcrédito se ha ido acomodando a las realidades económicas y sociales de nuestro país, en cuanto a las características del producto –*i.e.,* importe concedido, plazo de devolución y perfil del solicitante-, demostrando sus posibilidades de importación del modelo original a una sociedad occidental con un sistema de ayuda social desarrollado pero con sectores de población que persisten en la exclusión social y financiera.

No obstante, la historia del microcrédito en nuestro país es muy reciente y su difusión como producto financiero destinado a promover el autoempleo y la creación de pequeñas empresas se ha llevado a cabo principalmente de la mano de las cajas de ahorro a través de su Obra Social, como entidades financieras con una clara tradición social y con una particular forma de hacer banca -banca relacional-, basada en la cercanía al cliente y a la sociedad en que se insertan. Para ello, han contado con el apoyo de las entidades sociales, cuyo papel es también relevante en los diferentes programas de aplicación del microcrédito.

Así, en España los programas de microcrédito impulsados por las cajas de ahorros están propiciando el desarrollo del espíritu emprendedor y una cultura del trabajo en la población potencialmente excluida, con resultados positivos, según se puede comprobar en el incremento del número de operaciones basadas en este instrumento. En el período 2002-06 la generación de 13.000 empleos directos mediante la puesta en marcha de proyectos de autoempleo y microempresas constata el potencial de esta propuesta. En este sentido, las cajas de ahorros han realizado un importante esfuerzo material y financiero para adaptar sus métodos de negocio y gestión a las necesidades de sus nuevos cliente, tanto desde una perspectiva financiera -con formas de financiación a medida-, como de asesoramiento en la formulación de proyectos y posterior seguimiento de aquellos proyectos de inversión que han financiado.

No obstante, el modelo español de microcrédito no siempre se ha desarrollado de forma positiva. A raíz del estudio realizado para documentar el presente trabajo hemos detectado una serie de carencias que nos indican que el modelo no está funcionando de forma plena y que requieren una importante revisión. Así, los aspectos sobre los que se necesita aún reflexión serían los que siguen:

1. El concepto de microfinanzas en nuestro país está plenamente identificado con los microcréditos. Como se

ha evidenciado a lo largo del presente trabajo el concepto de microfinanzas engloba instrumentos financieros específicos para personas con problemas de exclusión financiera -tanto de ahorro como de financiación-, siendo el microcrédito tan solo uno de estos instrumentos.

2. Requiere revisión el hecho de que las entidades financieras en general utilicen de forma indiscriminada el concepto de microcrédito para comercializar operaciones de consumo de bajo importe que nada tienen que ver con la filosofía del producto. En este sentido, es destacable cómo en los últimos años han proliferado un tipo de entidades financieras, los establecimientos financieros de crédito, en muchos casos siendo filiales de bancos de primer orden que operan en España –*Cofidis; Credial y el Banco Cetelem* ambos pertenecientes al grupo Cetelem, filial de BNP Paribas; *Uno-e* del grupo BBVA u *Openbank* del grupo Santander-, que ofrecen préstamos de consumo de pequeño importe y con tasas de interés elevadas bajo la rúbrica de microcrédito. Este tipo de operaciones se comercializan con publicidad agresiva y con información distorsionada para el consumidor, lo que influye negativamente en la concepción original y la filosofía del microcrédito.

3. El microcrédito no se encuentra integrado plenamente dentro del negocio bancario y se tramita en muchos casos desde la Obra Social de las cajas de ahorros que las comercializan a través de su red comercial. Sin embargo, dichas entidades les otorgan un tratamiento similar a otros productos de activo en cuanto a comercialización en todas las oficinas de cada entidad, no teniendo un tratamiento específico como producto para un segmento diferenciado, especialmente en cuanto a la valoración del beneficiario desde un punto de vista más económico que social.

4. Los Comités de Riesgos de microcréditos se ven forzados a tomar sus decisiones basándose en la información facilitada por el beneficiario y por la entidad social colaboradora. Según las entrevistas realizadas para la documentación del presente trabajo, tanto a las entidades sociales como a las financieras, el plan de viabilidad del proyecto parece el criterio más valorado a la hora de seleccionar o conceder un microcrédito. Sin embargo, se constata que la información manejada no es suficiente para obtener una visión completa del negocio, lo que da lugar a que, en ocasiones, las operaciones autorizadas se conviertan en negocios destinados al fracaso.

5. De las entrevistas realizadas, tanto a las entidades sociales colaboradoras como a las entidades financieras, podemos afirmar que coinciden en determinar un perfil del microcredista en Canarias muy similar al encon-

trado a nivel nacional y que podría caracterizarse por ser: mujer, inmigrante, en situación de paro laboral, con edad comprendida entre 30 y 45 años y estudios básicos.

6. Además, y en cuanto al perfil de la actividad financiada, los entrevistados señalan que los proyectos correspondientes a los microcréditos autorizados abarcan actividades dirigidas principalmente al sector servicios, destacando comercio y hostelería como los más numerosos. Si reflexionamos sobre este aspecto podemos concluir que la mayor parte de los negocios financiados pertenecen a sectores que tienen una elevada rotación. Al no ser negocios que requieran una elevada inversión, no ofrecen productos o servicios diferenciados respecto a sus competidores lo que invita a pensar que tendrán poca continuidad en el tiempo.

7. En muchos casos, una vez concedida la operación de microcrédito no se realiza un seguimiento adecuado ni por parte de la entidad social colaboradora, que asume un importante papel en este sistema, ni por parte de la entidad financiera que otorga la financiación. Esto da lugar, por un lado, a que no se puedan detectar posibles complicaciones en la puesta en marcha del negocio que puedan afectar al reembolso de la operación en tiempo y forma y, por otro, da lugar a una cierta "desprotección" que sufre el beneficiario al no tener asesoramiento por parte de ninguna institución en caso de desfases del plan de viabilidad, problemas con proveedores, problemas con las instalaciones, etc.

8. En relación con las entidades sociales, el resultado de la investigación proporcionó datos acerca de la formación del personal que analiza los proyectos antes de su resolución favorable resultando significativo el nivel de formación que poseen, lo que en principio garantiza la confección de planes de viabilidad ajustados a la realidad, además de la calidad del asesoramiento prestado a los solicitantes. Sin embargo, esta cualidad no parece ser suficiente para el éxito del microcrédito, a lo que tampoco contribuye la limitada comunicación que existe entre entidades sociales y financieras.

9. Algunas entidades sociales colaboradoras en Canarias específicamente son, por un lado, organismos dependientes de la Comunidad Autónoma, Cabildos o Ayuntamientos que no están suficientemente potenciados y sufren los avatares del partido político que gobierne en cada legislatura y, por otro lado, pueden ser organismos de carácter privado que no tienen suficientes fondos para potenciar estos servicios.

10. El fracaso de la puesta en marcha de los proyectos financiados tiene su principal causa, según los entrevis-

tados, en la confección de un plan de viabilidad no ajustado a la realidad por falta de información, siendo también relevante la falta de formación empresarial. Por tanto, a veces no es suficiente mostrar un enorme espíritu emprendedor, cuanto más complicado sea el negocio se necesita mayor formación en gestión empresarial que actualmente no proporciona la entidad social ni la entidad financiera.

11. El sistema financiero español actual es uno de los más sólidos del mundo. Esto supone que los órganos supervisores del sistema realizan a las entidades financieras inspecciones frecuentes que les exigen mantener altos niveles de solvencia, lo cual limita la concesión de operaciones que no cumplen los estándares mínimos de solvencia y garantía. Este sistema resulta paradójico si tenemos en cuenta los parámetros de evaluación de microcréditos, lo que nos hace pensar que las entidades financieras están más preocupadas por cumplir estos estándares que por el aspecto social de las operaciones. Además, otra de las consecuencias de este sistema es que el Banco de España contabiliza la morosidad de estas operaciones como si fuera cualquier otro tipo de crédito que estas entidades conceden. Así, de los pocos datos que hemos podido conocer de las ratios de morosidad de estas operaciones, los porcentajes se sitúan entre un 8% y un 15% anual, lo que resulta inadecuado para los niveles de solvencia a que obliga el Banco de España y a efectos de las provisiones que se han de dotar para cubrir dicha morosidad.

Tras estas valoraciones no parece oportuno concluir el trabajo sin realizar algunas aportaciones que a nuestro entender pueden contribuir a mejorar el sistema microcredista actual. En primer lugar, parece necesario un cambio de mentalidad de todos los agentes económicos intervinientes –*i.e.,* entidad financiera, entidad social y beneficiario-. La estructura de la sociedad en nuestro país, y en general en los países desarrollados, no es la misma que se dio en Asia cuando se desarrolló el producto en su formato original. Bajo nuestro punto de vista, y considerando las anteriores conclusiones, este cambio afecta de forma diferente a cada uno de los intervinientes. Así, por ejemplo, respecto a:

La entidad financiera. El producto tendrá éxito si se contempla como un medio para combatir la exclusión financiera y no como una manera de obtener rentabilidad. En este sentido, les corresponderá fomentar un programa de microcréditos más exhaustivo dentro de su Obra Social. Si este cambio de mentalidad se produce es posible que en un futuro otras entidades financieras como los Bancos puedan también comercializarlo.

La entidad social colaboradora. Mientras que las entidades sociales que dependen de organismos públicos locales no sean fomentadas por dichos organismos con partidas presupuestarias suficientes y con personal

adecuado para realizar labores de información, asesoramiento y seguimiento, el papel de la entidad social será de mera "receptora de papeles", y creemos que llegará a perder su importancia en el futuro, sino lleva a cabo otras actividades que puedan aportar valor al sistema –*e.g.,* organización de seminarios de formación a futuros solicitantes en materia empresarial-. Para ello, es necesario que se encuentren al margen de la línea política que afecta a cada organismo en cada legislatura.

El beneficiario. Es necesario que la palabra "compromiso" adquiera una dimensión más amplia en los solicitantes de este tipo de operaciones, dado que lo único que aportan es su espíritu empresarial. Es relevante hacerles ver en todo momento el sacrificio que deben asumir para poner el negocio en marcha y sacarlo adelante, de forma que puedan cumplir con sus compromisos y además poder vivir dignamente de sus ingresos.

En segundo lugar, percibimos la falta de publicación de datos fiables y contrastados realizados por parte de las entidades financieras que comercializan estos productos. Esta información es necesaria para conseguir analizar variables relacionadas con la evolución de la implantación de los distintos programas de microcréditos, así como para valorar el impacto social que estos programas tienen en nuestra sociedad para combatir la exclusión social y financiera.

En tercer lugar, es necesario que haya una mayor interrelación entre las entidades sociales y financieras que garanticen que se maneja la suficiente información a la hora de analizar un proyecto. Hasta ahora, según las entrevistas realizadas, la percepción de las autoras es que cada una de estas entidades realiza su cometido sin contar convenientemente con la colaboración de la otra. Si esta interrelación se llevase a cabo es probable que se lograran conseguir mejores resultados.

En cuarto lugar, consideramos favorable que las microfinanzas en general se desarrollen plenamente en nuestro país más allá del microcrédito. La comercialización de otros productos de ahorro y servicios también contribuye a la inclusión social. Algunas entidades apuestan ya por esta línea de trabajo y este relevante segmento de negocio, si bien se requeriría no solo una visión empresarial en este avance sino más bien social.

En quinto lugar, una manera de reducir el número de operaciones que resultan fallidas podría ser mediante la creación de una entidad a medio camino entre entidad financiera y social, que pueda servir de aval o garante ante la entidad financiera concesionaria, realizando además labores de información, asesoramiento, elaboración de proyectos basados en números y premisas suficientes para poder tomar una decisión lo más acertada posible. Para hacernos una idea, su papel podría ser similar al que hoy prestan las Sociedades de Garantía Recíproca, que conceden aval a sus asociados frente a las entidades financieras para la obtención de créditos para las necesidades de sus negocios o para la creación de nuevos negocios. Ante cualquier problema, esta entidad se encargará de hacer las gestiones para cobrar al beneficiario y para cubrir el importe del crédito ante la entidad financiera en caso de fallido.

Y, por último, todo lo anterior no sería necesario si existiera una política social más eficaz por parte del gobierno que tratara de reducir el número de personas que sufren exclusión social. Esta política debe incluir medidas destinadas a promover el empleo y la formación, así como ayudas sociales que contribuyan a mejorar el bienestar de los ciudadanos. Serán pues necesarias políticas generales para combatir la exclusión social; para fomentar la calidad del empleo; para el fomento de la vivienda social; por la plena igualdad de género y de fomento del empleo para la mujer; así como políticas educativas integrales para fomentar la convivencia entre los ciudadanos, la tolerancia y la interculturalidad.

Parece oportuno cerrar estas conclusiones planteando una cuestión que a nuestro modo de entender aún permanece sin respuesta… y se refiere a si es realmente el microcrédito una solución eficaz para combatir la pobreza en un país como España… No obstante, sólo el tiempo y su aplicación activa lo confirmará.

Referencias bibliográficas

Balado García, C. (2005). "Las Cajas de ahorros ante la exclusión social", Curso de verano de la Universidad Internacional de Andalucía "Microcréditos y Cajas de Ahorro". Baeza.

Banco Mundial (2000). *Informe sobre el desarrollo mundial 2000/2001: Lucha contra la pobreza*, Banco Mundial, Washington D.C.

Batista Canino, R. M. y otros (2007). *Global Entrepreneurship Monitor. Informe Ejecutivo 2006-Canarias*. Publicaciones de la Universidad de Las Palmas de Gran Canaria.

Casteigts, C. (2006). *Informe sobre el impacto de los Microcréditos.* Fundación laboral WWB en España. Banco Mundial de la Mujer.

Cortés García, J. (2007). "Caracterización y alcance de la actividad microfinanciera. Principales instrumentos microfinancieros". Boletín económico del ICE nº 2.915, p.p. 25-37.

Daley-Harris, S. (2007). *Informe del Estado de la Campaña de la Cumbre de Microcrédito 2007*. Publicado por la Campaña de la Cumbre del Microcrédito. www.microcreditsummit.org.

Foro Nantik Lum (2004). Cuadernos Monográficos: Nº1. "Los Microcréditos: Alternativa financiera para combatir la exclusión social y financiera en España".

Foro Nantik Lum (2005). Cuadernos Monográficos: Nº3. "Las entidades sociales de apoyo al Microcrédito. Su papel en la concesión de Microcréditos en España"

Foro Nantik Lum (2006). Cuadernos Monográficos: Nº5. "Glosario básico sobre Microfinanzas".

Foro Nantik Lum (2006). Cuadernos Monográficos: Nº7. "Microcréditos e Inmigración: Inserción sociolaboral en España y reducción de los flujos migratorios irregulares".

Foro Nantik Lum (2007). Cuadernos Monográficos: Nº8. "El Banco Grameen".

García García, A.C. y Lens, J. (2007). *Microcréditos. La revolución silenciosa*. Editorial Debate. Madrid 2007.

Gómez Gil, C. (2005). "Diez tesis cuestionables sobre los Microcréditos". Revista Pueblos nº19, p.p. 56-58. Incluido también en trabajo denominado "Los Microcréditos en la cooperación para el desarrollo" publicado por el Ayuntamiento de Córdoba (2006).

Gutiérrez Nieto, B. (2003). "Microcrédito y desarrollo local". *Acciones e Investigaciones Sociales*, nº18, p.p.115-128.

Gutiérrez Nieto, B. (2005). "Antecedentes del Microcrédito. Lecciones el pasado para las experiencias actuales" CIRIEC-España, Revista de Economía Pública, Social y Cooperativa nº 51, p.p.25-50.

Gutiérrez Nieto, B. (2006). "Objetivo relevante de las instituciones microfinancieras". En *Las Microfinanzas, instrumento de desarrollo entre Europa e Iberoamérica*, coordinado por Galindo A. y de la Cuesta, M: Publicaciones Universidad Pontificia de Salamanca. Salamanca, 2006.

Hidalgo, B. (2005). "Micropréstamos, Microfinanzas y cooperación para el desarrollo" *Revista Pueblos* Nº 18, p.p. 56-58.

Consejo Económico y Social de Canarias (2007). *Informe Anual 2007 sobre la situación económica, social y laboral de Canarias en el año 2006*.

Fundación de las Cajas de Ahorros (2005). *Libro Blanco del Microcrédito*. FUNCAS. Madrid.

Marbán Flores, R. (2007). "Análisis comparativo entre los programas de Microfinanzas desarrolladas e implantadas por el Grameen Bank (en Bangladesh) y la línea de Microcrédito del Instituto de Crédito Oficial (en España)". IX Reunión de Economía Mundial. Madrid.

Martínez Soto, A. (2000). "Cooperativismo y crédito agrario en la Región de Murcia, 1890-1936". *Historia Agraria*, abril, nº 20, pp. 123-167.

Pereira Rodríguez, J.J. (2006). "¿Son las Microfinanzas una herramienta eficiente en la lucha contra la pobreza? Situación del Microcrédito en las Cajas de Ahorros españolas". En *Las Microfinanzas, instrumento de desarrollo entre Europa e Iberoamérica*, coordinado por Galindo A. y de la Cuesta, M.: Publicaciones Universidad Pontificia de Salamanca. Salamanca, 2006.

Schreiner, Mark y Dellien, H. (2005). "El scoring estadístico, los bancos y las Microfinanzas: cómo lograr un balance entre el uso de la tecnología y la atención personalizada". *Microempresa*. Informe de avances Vol.8 nº 2. Banco Interamericano de Desarrollo, p.p. 2-6.

Subirats, J. (2004). *Pobreza y exclusión social: Un análisis de la realidad española y europea*, Fundación La Caixa, Colección Estudios Sociales, nº 16, Barcelona.

Subirats, J. (Dir), Gomá Carmona y Brugué Torruella (coords) (2005). "Riesgos de Exclusión Social en las Comunidades Autónomas".

Canarias, p.p.51-61. Fundación BBVA.

Valcárcel Dueñas, M. (2006). "Métodos de valoración en Microfinanzas". En *Las microfinanzas, instrumento de desarrollo entre Europa e Iberoamérica*, coordinado por Galindo A. y de la Cuesta, M.: Publicaciones Universidad Pontificia de Salamanca. Salamanca, 2006.

Vázquez Oteo, O. (2006)."Las Microfinanzas en España". En *Las Microfinanzas, instrumento de desarrollo entre Europa e Iberoamérica*, coordinado por Galindo A. y de la Cuesta, M.: Publicaciones Universidad Pontificia de Salamanca. Salamanca, 2006.

Westley, G. D. (2005). "¿Cómo deberían financiarse las instituciones de Microfinanzas". *Microempresa*. Informe de avances Vol.8 nº2. Banco Interamericano de Desarrollo, p.p. 7-11.