



Libro Blanco del
Microcrédito



FUNDACIÓN DE LAS CAJAS DE AHORROS

Libro Blanco del
Microcrédito



Libro Blanco del
Microcrédito



FUNDACIÓN DE LAS CAJAS DE AHORROS

FUNDACIÓN DE LAS CAJAS DE AHORROS

Patronato

JUAN R. QUINTÁS SEOANE (*Presidente*)

JOSÉ MARÍA MÉNDEZ ÁLVAREZ-CEDRÓN (*Secretario*)

JOSÉ M^a BUENO LIDÓN

JULIO FERNÁNDEZ GAYOSO

ALEIX GIMBERNAT MARTÍ

ROBERTO LÓPEZ ABAD

ANTONIO MARTÍN JIMÉNEZ

JESÚS MEDINA OCAÑA

PERE RIFÀ PUJOL

ATILANO SOTO RÁBANOS

Presidente de Honor

ENRIQUE FUENTES QUINTANA

Printed in Spain

Edita: FUNDACIÓN DE LAS CAJAS DE AHORROS (FUNCAS)

Padre Damián, 48. 28036 Madrid

© FUNDACIÓN DE LAS CAJAS DE AHORROS. Todos los derechos reservados. Queda prohibida la reproducción total o parcial de esta publicación, así como la edición de su contenido por medio de cualquier proceso reprográfico o fónico, electrónico o mecánico, especialmente imprenta, fotocopia, microfilm, offset o mimeógrafo, sin la previa autorización escrita del editor.

ISBN: 84-89116-23-7

Depósito legal: M- -2005

Diseño y realización: Bravo Lofish

Imprime: Litofinter



Índice

Presentación Victorio Valle Sanchez	7
I. Introducción	
Presentación Muhammad Yunus	13
Los orígenes del microcrédito en Europa María Nowak	15
El libro blanco del microcrédito Antonio-Claret García García	19
La Historia del microcrédito Jesús Lens Espinosa de los Monteros	21
II. La experiencia en España	
Situación del Microcrédito en las Cajas de Ahorros Españolas Confederación Española de Cajas de Ahorros	39
El crédito como derecho Fundación BBK Solidarioa	61
El sistema de microcréditos de CajaGranada José Villalba García	75
Las instituciones financieras ante el microcrédito. El papel de la administración y las ONG Marcelo Abbad Sort	83
Cajas de Ahorros y microfinanzas. Un modelo innovador para afrontar los retos sociales del siglo XXI Manuel Aguilar López y Xosé Luis Liñares Barbeito	91
La fuerza de las ideas. Experiencias de Microcrédito en Caixa Catalunya Àngel Font	109



Caja España: alcance social y económico
de la concesión de préstamos solidarios 121
Matías Pedruelo Díez

Colonya Caixa Pollença 129
Martín Rotger

Microcréditos y desarrollo humano 133
Álvaro Sarmiento Farinós

III. Conclusiones

Implicaciones, conclusiones y perspectivas
de futuro del microcrédito en España 151
Santiago Carbó Valverde y José Manuel Liñares Zegarra



Presentación

Victorio Valle Sanchez
Director General de FUNCAS

La designación por parte de la ONU del año 2005 como Año Internacional del Microcrédito debe significar uno de los mayores avances de cara a popularizar el uso y difusión de esta herramienta financiera en las diferentes capas de la población y consolidarse como una herramienta capaz de revolucionar el mundo de las finanzas entre las diferentes capas de la población más desfavorecida. Con la publicación del *Libro Blanco del Microcrédito*, la Fundación de las Cajas de Ahorros continúa con el compromiso constante de contribuir a mejorar el conocimiento de la labor desempeñada por las cajas de ahorros en materia de inclusión social y financiera, junto al propio deseo de estar al día en los cambios económicos y sociales que afectan al sistema financiero en nuestro país. El presente documento cumple, además, una función informativa, llevando a los diferentes sectores económicos y a el público en general las experiencias de microfinanciación plasmadas en las siguientes páginas, realizadas por personas e instituciones tanto nacionales como internacionales que han tenido un notable protagonismo en el campo de los microcréditos.

Leyendo las colaboraciones contenidas en el presente volumen no cabe duda de los importantes logros y avances ocurridos en todo el mundo en este terreno, labor que se ha visto intensificada especialmente en España debido a las grandes afluencias de inmigrantes y a la ampliación de la UE a los países del Este europeo, surgiendo colectivos que corren el riesgo de caer en la exclusión social y financiera, con las conocidas consecuencias negativas que esto puede traer a la sociedad, en general, y a la economía en particular. Es así, como la figura del microcrédito, concebida como un pequeño préstamo basado en la confianza de devolución sin necesidad de aval, ha fraguado y se enraizado en la sociedad española, convirtiéndose en los últimos años en un medio eficaz en la lucha contra la exclusión social y financiera, así como consolidándose como un importante eje en el que se articulan numerosos proyectos empresariales de carácter innovador, puestos en marcha por aquellos individuos que otrora fuesen miembros de los colectivos más desfavorecidos y vetados en su acceso al crédito por las instituciones financieras convencionales. La tarea no ha sido ni será fácil, y significa un esfuerzo de gestión y financiero, si bien está dando sus frutos, que sobrepasan las expectativas iniciales, lográndose una mayor cohesión social.

Pensamos que el *Libro Blanco del Microcrédito* está destinado a convertirse en un elemento clave y de suma importancia en el análisis del impacto que tienen los microcréditos en los segmentos de la población más desfavorecidos no sólo en la actualidad, sino como una herramienta con un enorme potencial futuro. Las experiencias nacionales e internacionales incluidas en la presente obra no hacen sino consolidar y dar fe de la presencia de prácticas financieras con microcréditos en países en vías de desarrollo y en los países desarrollados, prácticas que han alcanzado un cierto reconocimiento como instrumentos financieros no sólo sociales, sino también rentables. Las cifras y datos aportados por las diferentes cajas de ahorros demuestran cómo los microcréditos se han configurado como herramientas eficaces, basadas en los pilares de solidaridad y confianza, que brindan una oportunidad de acceso al sistema financiero a un individuo que difícilmente lo podría conseguir, bien por falta de avales o garantías, o simplemente por el hecho de considerarse autoexcluido.

El objetivo fundamental de este *Libro Blanco* es realizar un análisis lo más detenido y actualizado posible de las experiencias de microcrédito –las cuales son una pequeña, pero poderosa muestra de la labor que han desempeñado las cajas de ahorros españolas como canalizadoras de los microcréditos sociales–, a la vez que ofrecer un marco conceptual para entender la labor de este tipo de actividad financiera.

El *Libro Blanco del Microcrédito* se divide en tres partes fundamentales. En su introducción intervienen algunas de las figuras que han ayudado al desarrollo y consolidación del microcrédito en el mundo, como son el profesor **Muhammad Yunus** –director y fundador del Grammen Bank–, comúnmente conocido como el “banquero de los pobres” en Bangladesh y pionero en la concesión de los microcréditos a los más desfavorecidos en este país asiático. También colabora en la introducción del libro **María Nowak**, presidenta de la Asociación por el Derecho a la Iniciativa Económica (ADIE), considerada como la referencia europea de los microcréditos en Europa. Por otro lado, **Antonio-Claret García García**, presidente de Caja Granada y coordinador del *Focal Point* español para el Año Internacional del Microcrédito, ofrece su visión del microcrédito, dando especial énfasis al papel jugado por éste como vehículo para alcanzar uno de los objetivos fundamentales del milenio: que en 2015, ciento setenta y cinco millones de familias, especialmente mujeres, hayan salido de la pobreza extrema gracias al microcrédito y a iniciativas similares. La introducción se cierra con la aportación de **Jesús Lens**, secretario general de la Asociación Internacional de Entidades de Crédito Prendario y Social, en cuyo artículo se hace una breve pero exhaustiva revisión de la historia del microcrédito.

La segunda sección del *Libro Blanco* recoge las principales reflexiones y experiencias en España. Esta sección la abre la **Confederación de las Cajas de Ahorros (CECA)**, que aporta la visión cuantitativa, con una descripción de los principales datos referentes al microcrédito en España. Asimismo, se incluye la participación de **siete de las cajas de ahorros más activas** en temas de microfinanciación, ofreciendo al lector una selección de sus experiencias de trabajo durante los últimos años. Esta sección concluye con la participación de **Álvaro Sarmiento**, de la Fundación Latino Grameen,

organización que, desde España, impulsa el crédito social en Latinoamérica y promueve la implicación de los organismos europeos en dicha causa. En la tercera y última sección, de la mano del profesor **Santiago Carbó Valverde**, coordinador de este *Libro Blanco*, y **José Manuel Liñares Zegarra** (Universidad de Granada y FUNCAS), se ofrecen las principales conclusiones y las perspectivas de futuro que giran en torno a este fenómeno financiero que ha traspasado fronteras, extendiendo su radio de acción, con éxito, desde los países en vías de desarrollo a los países desarrollados en favor de todos aquellos que sufren la exclusión social y financiera.

La Fundación de las Cajas de Ahorros agradece a los autores de las diferentes contribuciones que compartan sus valiosas experiencias de trabajo y los conocimientos adquiridos en el campo de la microfinanciación, con la finalidad de construir y dar vida a la presente obra. Asimismo, deseamos agradecer a **Javier Úbeda**, de la Confederación Española de Cajas de Ahorros, su constante dedicación y colaboración en el proceso de elaboración del *Libro Blanco del Microcrédito*.

No sería justo silenciar la excelente tarea realizada desde FUNCAS por el coordinador del proyecto, el profesor **Santiago Carbó**, que hizo suyo desde el primer momento el propósito de culminar el análisis del microcrédito con una obra colectiva como la presente, consistente en su diseño, con gran dignidad en su contenido y dentro de los limitados plazos en los que el trabajo debía llegar a feliz término.

Por todo ello, nos complace poder poner al alcance del lector una herramienta útil, precisa y rigurosa para ahondar en el estudio de este importante fenómeno económico y social que en la actualidad ha adquirido un notable protagonismo debido a su amplio alcance social y económico, por lo que no debería pasar desapercibido.

Noviembre 2005

I. Introducción





Presentación

Muhammad Yunus

Fundador y Gerente del Grameen Bank

Me alegra que CECA, la Confederación Española de Cajas de Ahorros, publique un libro sobre microcréditos. Las cajas de ahorro españolas han desarrollado una importante labor social en España y ahora pueden desempeñar igualmente un papel estratégico al promover el microcrédito, tanto dentro como fuera del país.

Resulta asombroso cómo un pequeño préstamo, de tan sólo 50 euros, puede provocar un impacto tan fuerte en la vida de una mujer pobre. El microcrédito es mucho más que prestar una pequeña cantidad de dinero, es la llave para la exploración de los potenciales ilimitados de cada persona, y sin esa llave la mayoría de las gentes sumidas en la pobreza no descubrirán jamás las capacidades que ellos mismos albergan.

El Grameen Bank y el microcrédito han recorrido un largo camino. El Grameen Bank comenzó en una pequeña aldea de Bangladesh en 1976 prestando 27 dólares USA y ahora moviliza más de 500 millones de euros al año en préstamos cuyo importe medio se sitúa en torno a los 100 dólares. Ha beneficiado a más de 5,2 millones de personas, de las que el 96% son mujeres. El dinero prestado por el Grameen Bank procede íntegramente de sus propios depósitos, de los que dos tercios provienen de los mismos prestatarios, que, a su vez, son los propietarios del banco. Concede becas y préstamos de estudio a los hijos y miembros de la familia Grameen, asegurando que el cien por cien de los niños vayan a la escuela.

El Grameen Bank concede, además de los préstamos básicos para actividades generadoras de ingresos, préstamos para vivienda y para la adquisición de teléfonos móviles. Estos permiten ganarse la vida a las mujeres pobres al actuar como operadoras en las aldeas. Al día de hoy, 170.000 mujeres ofrecen este servicio en Bangladesh.

En el año 1997 organizamos una Cumbre del Microcrédito para atraer la atención de los líderes mundiales. Concluimos la Cumbre adoptando el objetivo de llegar con microcréditos a 100 millones de las familias muy pobres para finales del año 2005. La Asamblea General de las Naciones Unidas promulgó, también en 1997, una Resolución declarando el año 2005 como *Año Internacional del Microcrédito*. Es lo que estamos cele-

brando ahora a escala mundial, y esta publicación de CECA contribuye a esa conmemoración. No sólo vamos a alcanzar esa meta de los 100 millones de pobres con microcréditos en 2005, sino que probablemente la superemos.

La mayor parte de las mujeres beneficiarias de microcréditos están en Asia y apenas un diez por ciento entre Latinoamérica y África juntas. No es que las mujeres pobres de Latinoamérica o de África carezcan de iniciativa o vigor, ya que tradicionalmente han ido por delante de sus hermanas de Asia, sino que los programas de microcrédito en estos continentes carecieron de suficiente apoyo por parte de los gobiernos y de los donantes para alcanzar un número significativo de beneficiarias. Esto deber ser considerado con la máxima atención.

La financiación de programas de microcrédito se facilita si creamos el marco legal que permita a las entidades de microcrédito admitir depósitos, y también si se establecen sistemas y entidades reguladoras para la supervisión de las actividades, tanto de los bancos de microcréditos como de las ONG.

El establecimiento de una plataforma de microcréditos facilita el desarrollo de otras actividades relacionadas con la pobreza. El microcrédito permite establecer programas educativos (por ejemplo, con préstamos para estudiantes) o sanitarios (mediante programas de seguro médico para los pobres); también la creación de fondos de inversión colectivos para gente pobre que los vincule con la propiedad de las grandes compañías de su país; o acercar las nuevas tecnologías de la información a los pobres y a sus hijos de forma que puedan acceder directamente a las fuentes de información, sin depender de intermediarios.

El microcrédito es un medio para alcanzar un fin. Es el vehículo más seguro para ayudar a la gente a superar su pobreza con su propio esfuerzo. El microcrédito no es la base de negocios lucrativos, sino la oportunidad de crear un mundo mejor, un mundo libre de pobreza.

Me satisface presentar este libro a todos cuantos aspiran a crear un mundo nuevo del que sentirse orgullosos.

Octubre 2005



Los orígenes del microcrédito en Europa

María Nowak

Presidenta de Adie y de la Red Europea de Microfinanzas

En la segunda mitad del Siglo XIX, la experiencia de las cooperativas de ahorro y préstamo, iniciadas en Alemania por Raiffeisen, fue el origen de la creación de un gran número de bancos mutualistas en toda Europa. Estos bancos se proponían promover el ahorro popular y desarrollar el pequeño crédito entre los campesinos, artesanos o comerciantes, protegiéndolos de los usureros.

Cien años más tarde, en Bangladesh, Muhammad Yunus creó el "Banco de los Pobres", idea que, paralelamente, se desarrolló en América Latina, África y otros países asiáticos. Esta vez la experiencia va más lejos, ya que llega a algunos países donde la mayoría de la población vive en condiciones de gran pobreza. Aunque esta población ejerce pequeñas actividades generadoras de renta, no dispone de ninguna forma de capital.

Es a finales de los años ochenta cuando el enfoque de la Grameen Bank se transpone a Francia, en el marco de la Asociación para el Derecho a la Iniciativa Económica (Adie). La Asociación, creada por tres voluntarios, incluida yo misma, quería probar la puesta a disposición de microcréditos para la creación de autoempleo como una de las vías de inserción de las personas en situación precaria, y, más concretamente, de aquellas personas que recibían el RMI (la Renta Mínima de Inserción) que acababa de ser instaurada en Francia. En esa época, en algunos países de Europa existían ya programas de ayuda a la creación de empresas, pero bien se limitaban a proponer sólo consejos o a proponer subvenciones, o bien se trataba de programas de desarrollo local que en realidad no estaban destinados a la inserción de personas en paro.

Hay que reconocer que por aquel entonces nadie creía en la posibilidad de transferir el concepto del *Grameen Bank* a Europa. Los servicios sociales y los de ayuda a la creación de empresa consideraban que el microcrédito era una buena idea para los países en vías de desarrollo, pero que en un país industrializado, que además contaba con un sistema de ayuda social desarrollado, era mejor que las personas en paro se insertaran por medio del trabajo asalariado o que permaneciesen en el marco de dispositivos de protección social. La creación de empresas quedaba en un principio reservada a aquellas personas con mayores capacidades empresariales y más medios financieros.

Al principio, Adie no tenía ni clientes ni recursos, y fue necesario más de un año para encontrar a las primeras personas interesadas, poniendo pequeños carteles en las ciudades más pobres y obteniendo algunas subvenciones que nos permitieron empezar un proyecto piloto. Poco a poco, la idea se fue abriendo camino, demostrando así que en un país industrializado, como en otras partes, el concepto del microcrédito tiene cabida, a la vez de cara al crecimiento económico y a la cohesión social. Adie cuenta hoy en día con una red de más de cien oficinas que cubre todo el territorio nacional, y trescientos servicios que abren varios días por semana.

Los principales factores de éxito de Adie han sido:

- Una demanda importante por parte de la gente en paro y de los beneficiarios de la ayuda social, que no tienen acceso a los servicios bancarios tradicionales. La oferta reveló la demanda latente, así como el espíritu de empresa y la energía de las personas en situación precaria que quieren encontrar un lugar dentro de la sociedad.
- El apoyo de los bancos mutualistas –Crédito Mutuo (Crédit Mutuel), cajas de ahorros, bancos populares, Crédito Agrícola, Crédito Inmobiliario de Francia– y un gran banco comercial, BNP Paribas. Este apoyo no solamente ha permitido financiar las fuentes de crédito y una parte del riesgo, sino que también ha ayudado a Adie a enmendar la ley bancaria que permite a las asociaciones que financian y que acompañan a las personas en paro hacer empréstitos para, a su vez, poder prestar.
- La asociación ha hecho un esfuerzo constante para adaptar sus métodos a las necesidades y dificultades de sus clientes, tanto en materia de servicios financieros (préstamos, al tipo del mercado, de un máximo de 5.000 euros durante un periodo de dos años, préstamos de honor sin interés, que corresponden al monto casi de los fondos propios y primas administradas por cuenta de algunas regiones) como no financieros (acompañamiento de los creadores de empresas en la realización de gestiones administrativas, instauración de un sistema de gestión, comercialización e integración en el sistema bancario, así como la organización de círculos de creadores para favorecer el intercambio de experiencias y facilitar la formación y/o la información)
- Por fin, un cambio progresivo y favorable del contexto institucional, obtenido por la asociación, habida cuenta de los resultados de su acción. Este cambio concierne a la supresión de los obstáculos al desarrollo del microcrédito (enmienda a la ley bancaria citada anteriormente, cancelación de la limitación en cuanto a los tipos de interés propuestos para permitir a los bancos y a los organismos de microcrédito cubrir mejor los costes de gestión). También ha influido sobre el reconocimiento del trabajo independiente y la exoneración decreciente de las cotizaciones sociales cuando se comienza una empresa para todos aquellos con recursos insuficientes para asumir la carga que representan los impuestos.

Estoy convencida de que, gracias a la implicación de las cajas de ahorros, el microcrédito se desarrollará rápidamente en España. Quizá no tome un único camino, sino varias sendas, pero, de una forma u otra, deberá tener en cuenta las cuatro dimensiones evocadas anteriormente.

Para la Red Europea de Microfinanza, que cuenta actualmente con 36 miembros en 16 países, el ejemplo de España "*para construir un sector financiero abierto a todos*" es un buen inicio, bastante prometedor.

El libro blanco del microcrédito

Antonio-Claret García García

Presidente de CajaGranada.

Coordinador del Focal Point español para el Año Internacional del Microcrédito y miembro del Comité Nacional

Cuando la ONU nos encargó la constitución del Focal Point español para el Año del Microcrédito, con el fin de poner en marcha y coordinar las diferentes iniciativas que se realizaran en nuestro país para dar contenido a esta celebración, pensamos que, posiblemente, lo que más hacía falta en España era un libro como éste, un *Libro Blanco* en que se recogiesen las distintas formas de gestionar un sistema de microcréditos sociales.

Si bien en Francia se comenzó a implantar esta herramienta de lucha contra la pobreza y la exclusión a finales de los ochenta, a España ha llegado hace relativamente poco tiempo, hasta el punto de que podríamos decir que su historia está todavía por hacer.

En España han sido las cajas de ahorros las entidades que, con mayor decisión, han apostado por este instrumento financiero, tomando el testigo del profesor Muhammad Yunus. Fieles a su vocación social, y entroncando con sus orígenes fundacionales de lucha contra la usura y contra la exclusión financiera de los más desfavorecidos, las cajas de ahorros han puesto en marcha diferentes sistemas de microcréditos. Pero éstos están evolucionando de una forma dispersa y poco sistemática, de manera que cada entidad los gestiona de una manera diferente.

Una de las cualidades por las que se han caracterizado las cajas a lo largo de su centenaria historia, y que ha contribuido a lograr su actual éxito, ha sido la estrecha e íntima colaboración entre ellas, aprovechando las experiencias y las sinergias de cada una en beneficio de las demás.

Y es en este marco de colaboración en el que se encuadra el *Libro Blanco del Microcrédito*. Todas las entidades que los gestionan han hecho sus aportaciones, explicando exhaustivamente cómo gestionan su sistema y con qué especificidades, de forma que toda persona o entidad de nuestro entorno interesada en el microcrédito pueda a tener a su alcance, compilada en un sólo documento, toda la información existente.

Además de ello, como gran logro de este trabajo, tras analizar y estudiar concienzudamente todos los sistemas de microcréditos vigentes, los especialistas de FUNCAS han confeccionado el que sería el modelo ideal para España, de acuerdo con las mejores prácticas observadas en las distintas entidades.

El profundo estudio de los diferentes modelos de microcréditos actualmente vigentes ha permitido detectar sus puntos fuertes y sus debilidades, de forma que ese modelo ideal de microcrédito en España servirá para facilitar enormemente la puesta en marcha de nuevas iniciativas en el mismo sentido. Igualmente servirá para que las personas que gestionan los sistemas que ya están en marcha tengan a su alcance una herramienta práctica que les permita mejorarlos.

Esta iniciativa se enmarca dentro de otras iniciativas puestas en marcha a lo largo de estos meses, cumpliendo con los postulados que dio la ONU al designar a 2005 como Año Internacional del Microcrédito: fundamentalmente, contribuir a la difusión y popularización de esta herramienta de lucha contra la pobreza y la exclusión financiera y social de los más desfavorecidos.

Estamos convencidos de que un trabajo como éste contribuirá notablemente a la consolidación del sistema de microcréditos, al servir de guía práctica para toda aquella persona o entidad que se planteara iniciarse en un universo que requiere de una gestión muy particular, ya que ha de combinar la rigidez y la frialdad numérica de las finanzas con el apoyo y el compromiso constante con el microcredista, tal y como se desprende de los trabajos que componen este *Libro Blanco del Microcrédito*.

El microcrédito tiene un largo y prometedor futuro por delante, tanto en España como en el resto del mundo. El Año Internacional del Microcrédito (2005) ha supuesto un hito de trascendental importancia en su todavía corta historia, pero los años por venir han de ser igualmente trascendentes para un instrumento financiero al que la ONU concede una capital importancia de cara a la consecución de los Objetivos del Milenio: que en 2015 ciento setenta y cinco millones de familias, especialmente mujeres, hayan salido de la pobreza extrema gracias al microcrédito; todo un reto para cuya feliz consecución seguiremos trabajando con entusiasmo.



La Historia del microcrédito

Jesús Lens Espinosa de los Monteros

*Secretario General de la Asociación Internacional
de Entidades de Crédito Prendario y Social*

I. Introducción

Entre mediados de los setenta, cuando Muhammad Yunus comenzó a poner en marcha un novedoso sistema de concesión de crédito a las personas más pobres de la aldea de Jobra, y este 2005, declarado por la ONU como Año Internacional del Microcrédito, no han pasado nada más que treinta años. Y nada menos.

Treinta años de una imparable actividad microcrediticia que, habiendo sacado de la extrema pobreza a miles, a millones de personas, ha revolucionado por completo el mundo de las finanzas, ha subvertido el orden bancario establecido y ha contribuido a destruir decenas de tópicos y convenciones acerca de la pobreza y la exclusión financiera, encandilando a personas de todo el mundo, desde reyes, ministros y jefes de gobierno hasta banqueros, profesores de Universidad, periodistas y otros muchos miles de ciudadanos que, en cuanto oyen hablar del microcrédito, en cuanto empiezan a conocerlo y a escuchar los testimonios de los microcredistas, se convierten en auténticos cruzados de una idea, de un concepto, de una filosofía de entender el mundo de las finanzas que no deja indiferente a nadie.

En las próximas páginas vamos a hacer un breve, pero completo, recorrido sobre la historia del microcrédito, el instrumento, el arma que protagoniza lo que se ha dado en llamar la revolución tranquila, la revolución silenciosa.

II. El origen y el nacimiento del microcrédito

1. Asia

1.1 La idea: Bangladesh, 1974

Hablar del origen del microcrédito es hablar, ineludiblemente, de un país y de una persona determinados. En 1974, Bangladesh, el país recién nacido en el Sudeste asiático tras su guerra de independencia con Pakistán, se enfrentaba a una brutal hambruna

que estaba aniquilando las vidas de miles de personas. Fue durante esos meses terribles cuando el director del Departamento de Económicas de la Universidad Chittagong, un joven profesor doctorado en los EE.UU. llamado Muhammad Yunus, que ya empezaba a ser conocido por sus novedosas ideas de gestión empresarial y universitaria, tuvo un encuentro que le cambiaría la vida. A él y a otros varios millones de personas.

Yunus ha contado muchas veces cómo conoció a Sufía Begum en la aldea de Jobra, localidad cercana al campus universitario en que Yunus trabajaba y vivía. Sufía Begum era una joven y habilidosa trenzadora de bambú que, por culpa de los intermediarios, tenía que trabajar de sol a sol para ganar unos céntimos. El intermediario le vendía por la mañana el bambú que utilizaba como materia prima para hacer unos taburetes que Sufía, a su vez, estaba obligada a vender al mismo intermediario a última hora de la tarde. La diferencia entre el precio de compra y venta era ridículo.

Y todo porque carecía de un capital inicial con que comprar ese bambú... si no quería caer en manos de los prestamistas usureros, mucho peores que los intermediarios puesto que llegaban a cobrar intereses de hasta un 10%... diario. Pero ¿de qué capital estamos hablando? ¿Cuánto dinero se necesitaba para comprar ese bambú? Dos dólares. Sólo con disponer de dos dólares en condiciones financieras no abusivas, Sufía podría escapar del círculo vicioso impuesto por usureros e intermediarios.

Ahora bien, ¿qué banco comercial al uso admitiría como cliente a Sufía, pobre y carente de recursos o propiedades con que avalar un préstamo? Y, yendo más allá, ¿qué entidad financiera iba a formalizar un préstamo por dos dólares, cuando sólo los trámites administrativos necesarios para obtener un crédito ya costaban más de esa cantidad? Sufía, no lo olvidemos, era pobre, pero tenía su dignidad. Por eso no mendigaba y, para sacar adelante a sus tres hijos, trabajaba como una esclava. Y hablar de esclavitud, por desgracia, no es apelar a una figura retórica.

En este mundo hay dos tipos de personas: por un lado están los que, viendo un problema, se limitan a hablar sobre el mismo, a estudiarlo y a analizarlo, pero luego no hacen nada para solucionarlo; por otra parte, tenemos a quienes piensan que para cada problema hay una solución, y trabajan no sólo para encontrarla, sino, sobre todo, para ponerla en práctica.

Eso fue lo que hizo Yunus al constatar que las teorías que explicaba en sus clases de la Universidad no tenían nada que ver con la trágica realidad circundante a que se enfrentaba todos los días cuando traspasaba las puertas de esa torre de marfil, ajena a la vida de las personas, en que se había convertido el campus universitario. Su primera decisión: salir a la calle. Volver a ser estudiante y convertir a la aldea de Jobra en una escuela y a sus habitantes en los profesores.

En el caso de Sufía, Yunus entendió que prestarle dos dólares solucionaba un problema. Aún más, al interesarse por cuántas personas había en la aldea de Jobra en una situación semejante a la suya, constató que eran 42, y que un préstamo total de 27 dólares les permitiría acceder a los productos que necesitaban para desarrollar su trabajo y quedarse con los beneficios de éste, sin tener que pagar a intermediarios o a prestamistas usureros.

Yunus les prestó el dinero. Y ellos se lo devolvieron. Pero lo realmente problemático era que, en Bangladesh, en 1974, había muchos millones de Sufías, y Yunus no podía prestarles dinero a todos, ya que, a fin de cuentas, él era profesor y no banquero. Siguiendo la lógica que indica que los bancos están para conceder crédito a las personas que lo requieren, Yunus acudió a la agencia local del banco gubernamental Janata, uno de los más importantes del país.

El director conocía bien a Yunus, puesto que ya habían colaborado con anterioridad en otra idea del profesor, pero a la solicitud de que concediese pequeños préstamos a los más pobres de la localidad el banquero respondió con una rotunda negativa. Primero, porque los importes solicitados eran tan exigüos que no cubrían el precio de los impresos en que había que formalizarlos. Segundo, porque los pobres no podrían rellenar dichos impresos al ser, la mayor parte, analfabetos. Y tercero, y no menos importante, porque no tenían bienes con los que garantizar la devolución del préstamo.

Las subsiguientes conversaciones con otras personas de mayor rango en el escalafón de la entidad bancaria fueron prácticamente idénticas, basadas la mayoría de ellas en tópicos y prejuicios que Yunus se iba a encargar de desmentir, uno por uno, en los siguientes años. De primeras, banco y profesor llegaron a un acuerdo: Yunus tendría que avalar, personalmente, el monto íntegro de estos pequeños préstamos, empezando por 300 dólares, y después, ya se vería. Acababan de nacer los microcréditos y el "ya se vería" se tradujo en cientos, en miles de solicitudes de crédito avaladas por Yunus durante los siguientes años

1.2 El comienzo: Bangladesh, 1976

En una sociedad islámica y férreamente conservadora como la de Bangladesh, pensar que una mujer tenía no ya derecho, sino necesidad, de acceder al crédito era algo inaudito. Pedir un préstamo, como todas las decisiones importantes que han de tomar las familias, era cosa de los hombres. Un tópico más que el microcrédito iba a desmontar cuando terminase resultando que más del 85% de los microcredistas son mujeres, y buena parte de los trabajadores del futuro *Grameen Bank* también.

¿Cómo hizo Yunus para seleccionar a los prestatarios que debían recibir los microcréditos? Utilizando los mismos criterios que los bancos comerciales..., pero al contrario. En primer lugar, los candidatos tenían que ser pobres. En segundo lugar, la devolución del préstamo no se haría de una vez, al final del tiempo pactado, sino que se harían pagos periódicos y constantes de poco importe, para que resultasen sencillos, cómodos y asumibles para el microcredista.

A la hora de conceder el crédito, lo importante no eran los balances, las ratios de solvencia ni otros convencionalismos de la banca tradicional, sino la persona. Su voluntad, su capacidad de crecer, de evolucionar y salir adelante.

Además, para que los microcredistas no se sintieran solos, se les instaba a formar grupos que les permitieran afrontar el futuro con mayor seguridad. El apoyo y el ejem-

plo de los demás debían servir como estímulo para el prestatario. El grupo servía, también, para fomentar la competencia y el ansia de superación. Servía para controlar los pagos y hasta para aprobar las solicitudes individuales de crédito. La presión social, muy arraigada en la sociedad bangladeshí, daba seguridad al banco y ofrecía apoyo a los aldeanos. El grupo genera responsabilidad, compromiso y solidaridad.

Antes de acceder a un crédito, el solicitante debía seguir un curso para entender el funcionamiento del sistema y, después, pasar un pequeño examen que acreditase que el curso le había aprovechado. Todo ello con el fin de comprometer al prestatario y, a la vez, fortalecer su autoestima. El microcrédito no era un regalo. Había que hacerse merecedor del mismo. Y devolverlo. Como dice Yunus: "El microcrédito no es sólo de dinero: es una suerte de pasaporte para el conocimiento y la exploración de uno mismo. El beneficiario comienza a explorar sus potencialidades y a descubrir su oculta creatividad."

Por último, el sistema también obligaba a constituir fondos de garantía o seguridad, fomentando el ahorro para cuando las cosas viniesen mal dadas.

Y el sistema funcionó. Con unas tasas de devolución del 98%, los pobres hicieron real la máxima de que eran dignos de crédito. Los grupos crecían y se agrupaban en centros que, a su vez, tenían encuentros y reuniones periódicos para intercambiar opiniones y experiencias, para hablar de las dificultades, de los éxitos y los fracasos; no en vano, el sistema iba creciendo, libre, día tras día, sin ejemplo en que fijarse ni modelo que imitar. Los trabajadores del banco, infatigablemente, recorrían aldeas, casas y caminos para conseguir que la idea prendiese entre los más pobres.

1.3 La consolidación y el crecimiento: Bangladesh, 1977

El microcrédito había demostrado funcionar muy bien en las distancias cortas. El trabajo de Muhammad Yunus y de sus entusiastas colaboradores había hecho triunfar un sistema condenado al fracaso por los agoreros y tradicionalistas. Pero ¿era posible repetir el éxito a mayor escala? Más lejos aún, ¿era reproducible el sistema de microcréditos en otro lugar distinto al que Yunus y su gente conocían tan bien y dónde ellos mismos eran merecedores de respeto?

Ése era el gran desafío, y una conversación casual del profesor Yunus con el presidente-director general del Banco Agrícola de Bangladesh, preocupado por la situación de su país, precipitó los acontecimientos. Dados los problemas que Yunus tenía con el Banco Janata, que le obligaba a firmar personalmente todos los préstamos, pidió al presidente del Banco Agrícola que abriese una sucursal en Jobra, le diese un millón de takas (moneda nacional de Bangladesh) y le dejase un año para trabajar a su aire.

Así lo hicieron. Por cuestiones burocráticas, Yunus debió pedir una excedencia en la Universidad y pasar a formar parte del Banco Agrícola. Había llegado la hora del banquero, cuya oficina experimental se llamó Grameen, un término que deriva del vocablo *gram*, "aldea", y que, por tanto, se podría traducir como Banco Rural o de la Aldea. Y que, contra todo pronóstico, volvió a salir adelante con notable éxito.

Igual que, posteriormente, cuando Grameen se extendió, allá por 1979, a otras áreas de Bangladesh, los resultados siguieron dando la razón a Yunus, al que ya se empezaba a conocer como el banquero de los pobres. La expansión comenzó por la conflictiva zona de Tangail, donde todos los bancos nacionales tuvieron que poner a disposición de Grameen, al menos, tres de sus agencias. Y el trabajo siempre se hizo bajo unas mismas premisas: la prudencia, el crecimiento lento y sostenido, la ausencia de precipitación, la discreción.

Después, en 1981, y dado que, a pesar de todos sus éxitos, todavía se consideraba que el proyecto salía adelante únicamente gracias a la figura de Yunus, éste lanzó un órdago: un plan de expansión de Grameen a cinco años vista, por las zonas más pobres y deprimidas del país que contaría, además, con un inesperado aval: un fondo garantizado de 800.000 dólares, que ponía sobre la mesa la Fundación Ford y, para reducir los costes de capitalización, un préstamo de 3,4 millones de dólares concedido por el Fondo Internacional de Desarrollo Agrícola (FIDA), radicado en Roma.

Los resultados: si a finales de 1981, Grameen había prestado 13,4 millones de dólares, en 1982 se prestaron otros 10,5 millones de dólares. El tren funcionaba a toda máquina y ya no lo podría parar nadie.

La experiencia de Grameen demuestra que una buena idea a la que le llega su momento, si cuenta con la férrea voluntad de sus impulsores, se puede convertir en una feliz realidad. Yunus trabajó incansablemente para conseguir que el microcrédito fuese algo más que una bonita palabra o un proyecto ilusionante. Y lo consiguió. El microcrédito mejoró las condiciones materiales de vida de millones de personas, fundamentalmente mujeres, con lo que ello significa en un país islámico. El microcrédito sirvió también para romper tabúes y para acreditar que, si se presta confianza a los pobres, éstos responden. Que las personas tienen voluntad por salir adelante, por mejorar sus condiciones de vida, por prosperar. Y que el acceso al crédito en unas condiciones no abusivas juega un papel capital en esta revolución tranquila y silenciosa.

Yunus encontró dificultades en su camino, incomprensión y problemas, muchos problemas. Los resolvió a base de tenacidad, confianza y, también, gracias al apoyo de muchas personas que sí creyeron en su proyecto. Los Assad, Dipal, Dayan, Nurjahan o Jannat que trabajaron con él desde el principio, por supuesto. Pero también otros como el señor Gongopadhaya, gobernador del Banco Central que autorizó la expansión de Grameen por todo el país, o el propio presidente del Banco Agrícola, señor Anisuzzuman, que dio la oportunidad de gestionar aquella primera oficina experimental de Grameen en Jobra.

1.4 La independencia 1982, Bangladesh

Grameen continuó con su crecimiento a los ritmos que le eran característicos: sostenidos, pero constantes. Su personal, que crecía en la misma proporción que sus clientes, recibía la formación necesaria para trabajar en una entidad tan específica, tan

peculiar y tan alejada de un modelo clásico de banca comercial que muy pronto fue perceptible la necesidad de conseguir la independencia total del banco.

La oportunidad llegó en 1982, durante otra época de tiempos convulsos en Bangladesh: inseguridad política, golpes de estado y violencia en las calles. Un encuentro casual entre Yunus y A.M.A. Muhith, un antiguo conocido suyo que acabaría siendo ministro de Finanzas del país, llevó a plantear la posible independencia de Grameen ante el Banco Central, que sólo aceptó cuando parte de su propiedad quedó en manos del gobierno y la otra parte en las de los propios clientes del Banco. Al principio, el porcentaje mayor correspondía al gobierno (60% contra 40%), y así, el 1 de octubre de 1983, nació el Grameen independiente. Posteriormente, en 1985, cambió la proporción: 75% de las acciones para los clientes y el 25% de titularidad pública, con un Consejo de Administración que elegía al director general del Banco, con independencia de la orientación del gobierno de turno.

2. Latinoamérica

A medida que Yunus y su equipo iban cubriendo etapas, el eco de lo que estaban consiguiendo en Bangladesh comenzó a traspasar fronteras. Desde el principio de su andadura con el sistema de microcréditos, el profesor Yunus comprendió la importancia que los medios de comunicación habían ido alcanzando en los últimos tiempos.

Cuando Yunus estaba intentando demostrar que su proyecto era válido, no dudó en comparecer ante los medios de comunicación para provocar un debate a escala nacional sobre la conveniencia, la necesidad más bien, de que los pobres y, sobre todo las mujeres, pudieran tener acceso al crédito.

Su presencia en los medios y sus giras internacionales se hicieron habituales, colaborando a que el concepto de microcrédito se fuese extendiendo y ganando en popularidad.

Así, por ejemplo, tras escuchar a Yunus durante una conferencia en Bruselas, María Nowak descubrió una idea que iba a cambiarle la forma de entender las finanzas.

Pero de María Nowak y de ADIE hablaremos más adelante. Vamos a retroceder en el tiempo para volver a los años setenta. Antes hemos señalado que el microcrédito es una gran idea a la que, en un momento dado, le llegó su hora. El ejemplo de lo que aconteció en Latinoamérica, aproximadamente al mismo tiempo que en Bangladesh nació el Grameen Bank, así lo acredita.

Porque en 1973, en la ciudad brasileña de Recife, un grupo de voluntarios de una asociación llamada ACCION, se percataron de que en las calles había un exceso de empresas informales. En Recife, como en buena parte de Latinoamérica, se había producido una enorme corriente migratoria desde el campo hacia la ciudad y los desempleados se contaban por miles.

Desde vendedores de patatas a hojalateros pasando por sastres ocasionales y limpiabotas, eran legión las personas las que sobrevivían en mitad de la economía sumergida, malviviendo en una condiciones muy precarias, ya que, para tener acceso

a la materia prima con que trabajar, debían acudir a prestamistas usurarios, que llegaban a cobrar tasas de interés de hasta el 10%... diario, exactamente la misma situación que se estaba dando en Bangladesh.

¿Qué pasaría si esos empresarios a pequeña escala pudiesen acceder a préstamos "normales", con unas tasas de interés razonable? Los voluntarios de ACCION comenzaron a hablar de "microempresas" y a otorgarles pequeños préstamos en condiciones financieras no abusivas, hasta el punto de que, cuatro años después, habían concedido 885 préstamos que sirvieron para generar y consolidar un tejido empresarial y, sobre todo, a crear 1.386 puestos de trabajo normalizados.

ACCION es una asociación que comenzó a funcionar a comienzos de los sesenta, bajo los auspicios de Joseph Blatchford, un joven norteamericano, estudiante de Derecho, quien, tras un revelador viaje por Latinoamérica que incluyó la visita a treinta grandes ciudades de diferentes países, en las que conoció, de primera mano, la dramática situación en que sobrevivían millones de personas, decidió ayudar a mitigar las situaciones más graves de miseria, trabajando en diversos proyectos de desarrollo comunitario en países como Colombia o Venezuela. Al estilo clásico, a través de sus voluntarios y con la colaboración de algunos lugareños, ACCION implementaba servicios en las comunidades en que se radicaba, colaboraba en la instalación de electricidad y saneamientos, desarrollaba programas de nutrición, de capacitación y educación, etcétera.

Pero en los años setenta, sin que exista constancia de que hubiera ninguna conexión entre la Recife brasileña y la Jobra de Bangladesh, surge una misma y novedosa idea que prende con fuerza y empieza a expandirse: la persona, considerada como "capital social", podía ser mejor garantía, mejor aval, que cualquiera otro de tipo real.

Si el modelo del Grameen Bank fue adoptado por entidades y hasta por gobiernos del entorno del Sudeste asiático, el modelo iniciado por ACCION en Brasil fue rápidamente instaurado en países de toda Latinoamérica. Eso sí, muy pronto uno y otro modelo se iban a entrecruzar, aprovechando las sinergias y experiencias compartidas, aunque adaptándose a las particulares circunstancias económico-sociales de los diferentes países en que los microcréditos se iban implantando.

Por ejemplo, para eliminar la barrera que supone una ausencia de garantía a la hora de otorgar préstamos, ACCION puso en marcha un sistema de "préstamos a grupos solidarios", compuestos por entre tres a diez miembros; exactamente lo que hacía el modelo de microcrédito Grameen. Eran préstamos entregados al grupo, siendo el propio colectivo el responsable de la devolución. Cada integrante del mismo recibía un monto adecuado para su propio proyecto, pero siempre eran cantidades más o menos similares, para evitar agravios comparativos.

Para garantizar el reembolso, se estableció un sistema de estímulo-penalización: si un grupo quería recibir más préstamos, tenía que acreditar un buen historial en sus pagos, de forma que si uno de los miembros no pagaba, perjudicaba al resto con su incumplimiento. La combinación de presión social y posibilidad de recibir ulteriores préstamos fue un inmejorable acicate para los prestatarios de ACCION; unido todo

ello al hecho de que los voluntarios de dicha entidad controlaban y colaboraban en el éxito de los negocios emprendidos por los microempresarios.

En el mismo sentido, los gestores de ACCION se percataron de que el interés cobrado a cada microprestatario contribuía a cubrir el coste de otro nuevo micropréstamo para un cliente distinto. De esta manera, y al reclamo de un posible buen negocio, la banca tradicional se sintió atraída por un sistema financiero alternativo en el que la tasa de reembolso estaba en torno al 98%.

Entre los años 1989 y 1995, ACCION multiplicó por veinte la cantidad de dinero entregado en concepto de microcréditos, pero esa cantidad, sin embargo, sólo alcanzaba a un 2% de los potenciales clientes de esta modalidad de préstamo.

El sistema, que se había acreditado como excelente, mostraba síntomas de agotamiento, precisamente porque faltaba una fuente de capital amplia con que financiar a más clientes. Por eso se lanzó al mercado internacional de capitales, para conseguir fondos de garantía con que soportar sus proyectos de microcréditos.

Y así nació BancoSol, bajo los auspicios de ACCION, constituyéndose en el primer banco latinoamericano destinado exclusivamente a las microfinanzas. El Banco Solidario S.A. abrió sus puertas en 1992, con unos 22.000 prestatarios que, en seis años, se multiplicaron por cuatro, con años de continuo y sostenido crecimiento.

Con el cambio de década, igual que ya había pasado con Grameen Bank, BancoSol comenzó a aumentar su repertorio de productos para los microempresarios porque su millonaria cartera de clientes, que había ido consolidando sus negocios poco a poco, necesitaban, y a la vez exigían, una mayor oferta, desde créditos individuales hasta la financiación de la vivienda, pasando por créditos para la inversión a largo plazo, cuentas bancarias, tarjetas, transferencias, seguros, etcétera.

Esta bancarización de los pobres constituye la mejor prueba de que, adaptado a las circunstancias de cada comunidad, el sistema funciona y es útil, ya que, si está bien gestionado, sirve para rescatar a los más desfavorecidos de la marginalidad y de la economía sumergida.

Ejemplo de esta adaptación a las circunstancias concretas de una situación determinada lo constituye la Fundación Internacional para la Asistencia Comunitaria (FINCA), constituida en 1984 por John Hatch y que se erige en pionera de un modelo de banca rural latinoamericana, siguiendo la metodología Grameen, promoviendo la garantía solidaria entre los miembros de los grupos de prestatarios y alcanzando a ayudar, a través de sus 8.277 bancos rurales expandidos por hasta diecinueve países, a cerca de 200.000 clientes que habitan en áreas rurales totalmente olvidadas por el sistema bancario tradicional.

III. El microcrédito: Una forma de globalización a la inversa

Siempre que Antonio-Claret García, Presidente de la Asociación Internacional de Entidades de Crédito Prendario y Social, y uno de los pioneros de la implantación del

microcrédito en España, habla sobre esta herramienta de lucha contra la pobreza y la exclusión, se refiere a ella como "la más perfecta muestra de un modelo ideal de globalización a la inversa, ya que hablamos de un instrumento financiero nacido e implantado en diferentes países del Tercer Mundo que, cuando acreditó su éxito, fue importado por las sociedades desarrolladas, con sus lógicas adaptaciones."

Efectivamente. La presencia de Muhammad Yunus en programas de televisión de máxima audiencia como *Sesenta minutos*, así como en universidades y foros de los más diversos ámbitos, hizo que el concepto de microcrédito fuese ganando popularidad, tal y como antes se indicó.

Cuando impartía conferencias o concedía entrevistas por EE.UU. o Europa, el profesor Yunus se encontraba inevitablemente con el tipo de comentarios que ya se había acostumbrado a escuchar en su Bangladesh natal: "este sistema, aquí, jamás podría funcionar", "nunca recuperaríamos el dinero prestado" o "son necesarias unas mínimas garantías".

Pero la pobreza, por desgracia, está muy extendida. Y sus causas y, sobre todo, sus efectos sobre las personas que la padecen son muy parecidos. Por eso no es de extrañar que, en 1991, ACCION decidiera implantar un sistema de microcréditos en el corazón del país más desarrollado del mundo y primera potencia económica mundial, en los Estados Unidos de América, en Brooklyn, Nueva York, donde, a finales de 2002, ya se habían concedido 62 millones de dólares a más de 8.000 microempresarios. Igualmente, Grameen extendió su modelo de microcréditos por los EE.UU. con notable éxito.

Pero, a la hora de hablar de la adaptación del microcrédito a otro tipo de sociedades distintas, es necesario hablar de María Nowak. Como antes apuntamos, ésta escuchó al profesor Yunus en una conferencia que impartió en Bruselas, allá por mediados de los setenta, cuando todavía no existía Grameen Bank y el microcrédito estaba dando sus primeros pasos. Hablaron y, poco tiempo después, espoleada por la curiosidad, María Nowak viajó a Bangladesh para ver, en primera persona, qué era el microcrédito y cómo funcionaba. Y le gustó lo que vio, marchándose plenamente convencida de que un modelo de crédito como ése podía funcionar en el África de ascendencia francófona, donde ella trabajaba entonces para la Agencia Francesa de Desarrollo como directora de Políticas de Investigación y Desarrollo.

Costa de Marfil, Malí, Níger y Burkina Faso fueron algunos de los primeros países africanos en experimentar con el microcrédito, donde la idea prendió con fuerza y donde todavía hoy sigue funcionando a través de diversos programas, como los que ACCION tiene en marcha en países como Benín o Mozambique.

Más adelante, tras la caída del Muro de Berlín, el Banco Mundial convocó a María Nowak para estudiar la posibilidad de llevar los microcréditos a los países recién salidos de los regímenes comunistas. Era todo un reto el plantear una filosofía como ésta a personas a las que, durante cuarenta años, el Estado había "desincentivado" en todo lo referente a la iniciativa empresarial privada.

Pero el microcrédito, haciendo gala de esa sorprendente capacidad de adaptación, también prendió con fuerza en Ucrania, Rusia y Polonia. El sistema implantado

por María Nowak y su equipo ha conseguido que casi cinco millones de personas hayan sido acreedoras de un microcrédito a lo largo de estos quince años.

El reto más importante para María Nowak ha sido, sin embargo, y como en el caso de los Estados Unidos, conseguir que los microcréditos funcionen en el corazón del Primer Mundo, en el centro de las sociedades más desarrolladas.

Mientras trabajaba con el Banco Mundial en los antiguos países comunistas, comenzó a poner en marcha, en Francia, en 1989, la Asociación para el Derecho a la Iniciativa Económica (ADIE), con el fin de gestionar microcréditos primero en París y, después, en toda Francia, ante el escepticismo de una mayoría de personas que consideraban al microcrédito como una herramienta financiera que podría funcionar en países pobres y tercermundistas, donde el 80% de la población carece de empleo asalariado.

Pero ¿cómo iba a funcionar en la sólida y desarrollada Francia, en la que la proporción entre trabajo asalariado y autoempleo se invierte, de tal forma que más del 80% de la población activa recibía un sueldo a fin de mes?

Funcionó. Y funcionó hasta el punto de que, en menos de quince años, ADIE ha concedido más de 30.000 microcréditos, que han servido para iniciar o consolidar 28.000 empresas, que han generado cerca de 35.000 mil puestos de trabajo. Y sigue creciendo. Porque las más de cien sucursales que actualmente tiene ADIE repartidas por toda Francia funcionan a pleno rendimiento.

El microcrédito, en Europa, ha de gestionarse de forma muy distinta a como se hace en los países en vías de desarrollo. Las diferentes situaciones socio-económicas hacen que, aunque la filosofía sea idéntica, estemos ante un tipo de microcrédito distinto, tanto por los importes necesarios para iniciar un negocio como por los trámites administrativos y burocráticos requeridos para ello, por la capacitación o formación de las personas, pero todo esto será objeto de algunos de los trabajos de este mismo libro y, por tanto, no vamos a entrar en ello ahora.

Actualmente, María Nowak trabaja a tiempo completo y de forma voluntaria para ADIE, una vez retirada de sus labores gubernamentales, pero sigue prestando su ayuda y su colaboración a diferentes programas o iniciativas relacionadas con el microcrédito. El caso de Zakouira nos puede servir de ejemplo.

Hace unos años, en Casablanca, se puso en marcha un proyecto de microcréditos tomando como ejemplo el modelo Grameen. Pero no funcionó bien. Por diferentes razones, los microcredistas no pagaban. Era posible que los gestores de Zakouira no tuvieran mucha experiencia con esta herramienta crediticia, y eso, junto a la especial idiosincrasia de la mentalidad magrebí, llevó su programa al borde del colapso. En ese punto, pidieron ayuda a María Nowak, quien, gracias a su experiencia acumulada en el África subsahariana durante tantos años, consiguió reconducir el programa de Zakouira, que, hoy día, funciona perfectamente y se ha convertido en uno de los grandes frenos de la emigración campo-ciudad, al haberse extendido por las zonas rurales de todo Marruecos.

IV. La respuesta ante el fracaso

Hasta ahora hemos hablado del microcrédito como de una herramienta de lucha contra la pobreza que ha ido adaptándose perfectamente a las diferentes circunstancias de las muy distintas sociedades en que se ha ido implantando, y siempre con éxito.

Pero también ha habido fracasos. Como el de Zakouira a que aludíamos en el capítulo anterior, que, afortunadamente, pudo ser reconducido al éxito gracias a la experiencia y a la colaboración de María Nowak.

Pero ha habido otras experiencias fracasadas. En Latinoamérica, por ejemplo, tras el éxito de BancoSol hubo una especie de *boom* del microcrédito y, de repente, comenzaron a proliferar todo tipo de entidades que los concedían y gestionaban. O al menos eso decían hacer.

Bien fuera porque contaban con una tecnología insuficiente e inadecuada, o bien porque comenzaron a dar créditos demasiado grandes a personas que, además, los utilizaban para el consumo y no para poner en marcha proyectos empresariales; el caso es que se produjo un sobreendeudamiento de muchos clientes que, por supuesto, no pudieron pagar.

Además, muchas de estas entidades primerizas ignoraron uno de los factores fundamentales para que un sistema de microcréditos funcione bien: el asesoramiento o apoyo a los microempresarios. Dicho en pocas palabras: dar dinero, sin más, es muy fácil. Gestionar un auténtico sistema de microcréditos sociales, no.

Y todas estas entidades, igual que aparecieron al calor de los éxitos, se esfumaron cuando las cosas empezaron a ir mal, dejando a muchos miles de personas sobreendeudadas y, además, generando desconfianza y suspicacias hacia una herramienta cuya correcta gestión, insistimos, requiere de voluntad, capacitación, esfuerzo y dedicación.

Ha habido otros programas fallidos de microcréditos, la mayoría de ellos gubernamentales, en los que no se cobraban intereses. Supuestamente, con ello se ayudaba a los microcredistas, para los que debería ser más fácil devolver los préstamos. En la práctica, estos "microcréditos" se consideraron más bien como subvenciones o ayudas a fondo perdido y no fueron devueltos, llevando al sistema a la quiebra.

No es fácil gestionar un sistema tan atípico, novedoso y peculiar. El microcrédito tiene sus riesgos, pero, afortunadamente, han sido mucho más numerosas las experiencias exitosas que las fallidas, y éstas, sobre todo, han servido para afinar y terminar de definir cómo trabajar esta particular herramienta crediticia.

V. El año internacional del microcrédito

El microcrédito, en apenas veinticinco años, se convirtió en la herramienta que, a decir de los especialistas, podría acabar con la pobreza en el mundo. Su desarrollo fue tan rápido y su éxito tan espectacular que en 1998 la Asamblea General de las

Naciones Unidas designó a 2005 como Año Internacional del Microcrédito, cuando cien millones de las familias más pobres del mundo, sobre todo mujeres, deberían haber recibido uno de estos préstamos para poner en marcha un negocio o una pequeña empresa.

En este sentido, las palabras de Kofi Annan, secretario general de la ONU, son muy ilustrativas: "El acceso sostenible a la microfinanciación ayuda a mitigar la pobreza por medio de la generación de ingresos y la creación de empleo, permitiendo que los niños asistan a la escuela y que las familias obtengan atención sanitaria, permitiendo que las personas tomen las decisiones que mejor se adapten a sus necesidades."

Además, este Año Internacional del Microcrédito está incardinado dentro de una campaña que la ONU ha planteado a más largo plazo: los Objetivos del Milenio señalan que, para 2015, la pobreza ha de verse reducida a la mitad, y en esa cruzada el microcrédito tiene mucho que decir; no en vano, para cumplir esos Objetivos, se calcula que 175 millones de familias habrán salido de la miseria gracias al autoempleo.

A lo largo del año han sido muchas las iniciativas puestas en marcha para popularizar y dar a conocer el microcrédito, desde que el 18 de noviembre de 2004 se diera el pistoletazo de salida a esta celebración a través de un acto simbólico celebrado en los mercados bursátiles de todo el mundo, cuando ese día fueron los microcredistas quienes tocaron las campanas o hicieron sonar los timbres que iniciaron la sesión de las bolsas de ese día. Un acto simbólico, como decíamos, en que se dieron la mano el mundo de las altas finanzas y las microfinanzas.

Desde entonces, han sido cientos de conferencias, mesas redondas, artículos, trabajos, cumbres, encuentros nacionales e internacionales, exposiciones, cursos de formación y tecnificación, y un largo etcétera, los que se han celebrado al calor del Año Internacional del Microcrédito.

Para saber y cuantificar qué logros se han alcanzado exactamente con esta celebración habrá que esperar a su finalización y posterior balance, para lo que se ha convocado, de cara a 2006, la Cumbre del Microcrédito, en Hálifax, la ciudad canadiense de Nueva Escocia.

El Año Internacional ha supuesto, eso sí, un hito en la historia del microcrédito, al que es necesario seguir apoyando, con toda la firmeza posible, durante los próximos años, hasta ser capaces de alcanzar los referidos Objetivos del Milenio.

VI. El microcrédito en España

A diferencia de lo que pasó en Francia, donde ADIE lleva concediendo microcréditos desde hace más de diez años, esta herramienta de inclusión financiera y de lucha contra la pobreza está dando sus primeros pasos en España, donde han sido las cajas de ahorros las entidades que con más decisión han apostado por su implantación.

Las entidades pioneras en España con el microcrédito fueron Caixa Catalunya, a través de su Fundación Un Sol Món, y CajaGranada, a través de su Fundación

CajaGranada para el Desarrollo Solidario, que, en 2001, comenzaron a concederlos en nuestra sociedad, y no sólo como herramientas de cooperación internacional. Desde entonces, otras cajas de ahorros han comenzado a trabajar con el microcrédito y varias más contemplan hacerlo próximamente, dados los buenos resultados que el microcrédito está dando en España.

La muy habitual presencia del profesor Yunus en España y el decidido apoyo de Su Majestad la Reina Sofía, que ya visitó Bangladesh y el Grameen Bank antes de que prácticamente nadie en España hubiese oído hablar de los microcréditos, han sido clave para la popularización del sistema en nuestro país. Así, CajaGranada hizo coincidir el arranque de su actividad microcrediticia con la entrega al profesor Yunus de su Premio de Cooperación Internacional, precisamente de manos de Su Majestad.

La historia del microcrédito en España está aún por hacer. Además de la labor imprescindible que hacen las cajas de ahorros, han surgido otras diversas iniciativas, como la puesta en marcha del Foro Nantik Lum de Microfinanzas, por ejemplo, dedicado al estudio de fenómenos como la exclusión financiera y social.

En España, Antonio-Claret García es una de las personas que, con mayor decisión, está trabajando en la popularización del microcrédito. Como presidente de CajaGranada, su empuje hizo que esta entidad financiera fuese una de las pioneras en poner en marcha un sistema de microcréditos en nuestro país. Gracias a su compromiso inquebrantable con una forma ética de contemplar las finanzas, asumió la Presidencia de la Asociación Internacional de Entidades de Crédito Prendario, dedicada en exclusiva a los Montes de Piedad, para llevarla hacia una ampliación de objetivos y que se dedicase también a los microcréditos y otras fórmulas de crédito social y de lucha contra la exclusión financiera. La Asociación Internacional, además, ha establecido una alianza estratégica con la Red Europea de Microfinanzas, presidida por María Nowak, para aprovechar sinergias y trabajar, ambas asociaciones juntas, en una misma dirección.

Junto a Muhammad Yunus, Antonio-Claret García constituyó la Fundación Latino Grameen, cuyo objetivo es llevar el modelo Grameen de microcréditos a determinadas zonas de América Latina y del África Subsahariana.

Este 2005, la ONU le encargó la constitución del Focal Point español para el Año del Microcrédito, desde el que se han coordinado todas las actividades llevadas a cabo con motivo de dicha celebración, y que ha producido una notable cantidad de artículos e informes técnicos sobre el microcrédito.

En el mes de julio, por su parte, se constituyó el Comité Español para el Año del Microcrédito, a través del Real Decreto 937/2005, que se hace eco de la Resolución A/58/488 de la Asamblea General de las Naciones Unidas para señalar que "las personas que viven en condiciones de pobreza en áreas tanto rurales como urbanas necesitan acceso al microcrédito y a la microfinanciación para mejorar su capacidad de aumentar sus ingresos, reunir activos y aliviar la vulnerabilidad."

Los fines del Comité son, pues, programar, impulsar y coordinar las actividades necesarias para la celebración del año internacional y aumentar el conocimiento

público sobre el microcrédito y la microfinanciación, quedando adscrito al Ministerio de Asuntos Exteriores y de Cooperación.

Los Objetivos del Comité son:

- 1) Coordinar tanto las actividades nacionales que se realicen en relación con la celebración del Año Internacional del Microcrédito como la participación de España en las reuniones internacionales.
- 2) Difundir los objetivos propuestos con la celebración del Año Internacional del Microcrédito, de conformidad con las recomendaciones de Naciones Unidas.

Además, las funciones del Comité serán las siguientes:

- a) Difundir los objetivos del Año Internacional del Microcrédito y aumentar la conciencia y los conocimientos del público sobre el microcrédito y las microfinanzas.
- b) Difundir las actividades sobre microcrédito promovidas por la Agencia Española de Cooperación Internacional y otros organismos públicos y privados, para facilitar el intercambio de información y la coordinación entre todos los agentes implicados.
- c) Promover la participación de los diferentes agentes que, de una manera u otra, trabajan en el campo de las microfinanzas, en las diferentes reuniones que se celebren.

Bajo la Presidencia de Honor de Su Majestad la Reina Doña Sofía y la efectiva del ministro de Asuntos Exteriores y de Cooperación, Miguel Ángel Moratinos, el Comité está conformado por una amplia representación del mundo de la Universidad, de las finanzas y del tejido social español, que habrán de vertebrar las actividades microfinancieras hasta el final de 2005 y, además, darles continuidad en los próximos años a través de otro comité diferente, pero íntimamente ligado con éste en cuanto a integrantes, actividades a desarrollar y objetivos a conseguir.

VII. Conclusión

Todo un año dedicado al microcrédito por la ONU habla, bien a las claras, de la trascendencia que esta herramienta crediticia ha ido cobrando a lo largo de sus treinta años de existencia. La celebración de este Año Internacional es un hito trascendental para una herramienta crediticia con una corta pero apasionante historia y, sobre todo, con un brillante futuro. Un hito que no es sino un paso adelante más para unas microfinanzas que cada vez son más reconocidas y valoradas en todo el mundo.

La historia del microcrédito es, en esencia, la historia de unas personas que han luchado, y lo siguen haciendo, en reivindicación de la dignidad de los pobres y más desfavorecidos. Hemos hablado de Yunus y de María Nowak, por supuesto, pero también de aquella Sufía que, como tantos otros millones de microcredistas, se han visto beneficiados por una manera revolucionaria de entender las finanzas.

Diversas instituciones así lo han considerado, concediendo a los impulsores de la idea las más altas distinciones honoríficas que hay en el mundo. La Legión de Honor

o la Orden del Mérito que tiene María Nowak o los diversos doctorados *honoris causa* y el Premio Príncipe de Asturias del profesor Yunus, entre otros galardones, acreditan que gobiernos, universidades y demás organizaciones sociales valoran en su justa medida la utilidad práctica del microcrédito.

Desde aquí hasta el año 2015, con los Objetivos del Milenio en la mente de todos, es necesario seguir apoyando al microcrédito y a los microcredistas, popularizando y difundiendo un sistema financiero inclusivo, integrador y, sobre todo, justo y solidario, porque, como dijera el economista Milton Friedman, "el pobre continúa pobre, no porque no quiera trabajar, sino porque no tiene acceso al capital".

Bibliografía

- Borstein, David (2003), *El precio de un sueño*, Ed. Luciérnaga.
- Nowak, María (1994), *La Banquière de l'espoir*, Ed. Albin Michel.
- (2005), *On en prête(pas) qu'aux riches*, JC Lattés.
- Pampillón, Fernando (2005), "El microcrédito. De los países en desarrollo a las sociedades avanzadas", *Panorama Social*, n° 1, FUNCAS.
- VV.AA. (2005a), *Exclusión financiera*, número monográfico de *Perspectivas del Sistema Financiero*, 84, FUNCAS.
- (2005b), *Cuadernos monográficos*. Foro Nantik Lum de Microfinanzas.
- (2005c), "Encuesta sobre los microcréditos. La opinión de los protagonistas". *Panorama Social*, n° 1. FUNCAS.
- (2005d), *Banques sociales et Développement Économique*, Asociación Internacional de Entidades de Crédito Prendario y Social, París.
- (2005e), *El crédito prendario y social. La evolución de un concepto*, Asociación Internacional de Entidades de Crédito Prendario y Social, Granada.
- Muhammad, Yunus, (1998), *Hacia un mundo sin pobreza*, Ed. Andrés Bello.

El microcrédito en la red

www.pignus.org
www.nantiklum.org
www.funlag.org
www.grameen-info.org
www.yearofmicrocredit.org/pages/multilingual/spanish.asp
www.microcreditsummit.org/spanish/index.html
www.accion.org/default_s.asp
www.bancosol.com.bo



II. La experiencia en España



Situación del Microcrédito en las Cajas de Ahorros Españolas

Confederación Española de Cajas de Ahorros

I. Concepto

El concepto de microcrédito, es decir, el préstamo de escasa cuantía que se concede con el fin de emprender una actividad económica que permita el autoempleo, la creación de una pequeña empresa o la satisfacción de necesidades de extrema urgencia, es el más extendido en la comunidad internacional desde su desarrollo en la década de los años 80. El microcrédito fue inventado por el economista Muhammad Yunus en Bangladesh, a finales de la década de los años 70.

La entidad creada por Yunus, el Grameen Bank, está presente ya en el 68 por ciento de las poblaciones de este estado asiático y ha exportado la fórmula a numerosos países de su entorno; posteriormente, a economías en vías de desarrollo de otras áreas geográficas, como Iberoamérica, y por último, a países avanzados, especialmente de Europa.

Sin embargo, la multitud de prácticas diversas, el distinto grado de desarrollo de las economías en las que se pone en práctica y la disparidad de formas jurídicas y operativas han dado lugar a todo un movimiento internacional muy heterogéneo, que, pese a todo, mantiene en todas sus manifestaciones una estrecha relación con las microfinanzas, la economía social o el desarrollo sostenible, entre otros conceptos.

Dada esta heterogeneidad, no es extraño encontrar formas de microcrédito que prácticamente sólo tienen en común el nombre. Por ejemplo, productos financieros consistentes en préstamo de pequeño importe, sea cual sea su finalidad, la mayor parte de las veces sin ninguna relación con la economía productiva. En estos casos el prefijo "micro" sólo hace referencia a la escasa cuantía de préstamos y, en ocasiones, a los pocos trámites necesarios para conseguirlos. Muchas veces, se trata de un crédito instantáneo al consumo, es decir, un producto financiero común.

Una versión también frecuente es aquélla que sí tiene en consideración la finalidad emprendedora del microcrédito y que, sin embargo, deja al margen todas las connotaciones sociales. En estos casos, la concesión de un microcrédito recae sobre personas que podrían obtener recursos por otros medios.

Otro tipo de microcréditos, en el que prima el carácter social sobre cualquier otra consideración, es aquél por el que una entidad financiera concede un préstamo de pequeño importe para satisfacer determinadas necesidades básicas y urgentes, habitualmente de las familias. La diferencia con lo que podría representar una simple ayuda a fondo perdido es que estos préstamos se conceden a aquellas personas con posibilidades reales de devolver el principal y los intereses del préstamo.

Como ejemplo, son inmigrantes con ingresos, pero sin garantías, que deben saldar deudas en sus países de origen o pagar la fianza del primer mes de alquiler. La finalidad del préstamo que solicitan no es estrictamente emprendedora, aunque sí imprescindible para salir adelante.

En cualquier caso, una vez desplazado el concepto de sus orígenes y su contexto, en Bangladesh a finales de los años 70, como se ha comentado, es imposible establecer un modelo único y universal. Sin embargo, sí se puede intentar hacer una aproximación al concepto de microcrédito en las cajas de ahorros españolas en el momento presente.

No obstante, y antes de realizar este somero repaso, ha de tenerse en cuenta una consideración previa. Hablar de microcrédito en las cajas no significa que la actividad de estas entidades en este terreno sea totalmente homogénea. Como se explicará más adelante, si bien las cajas de ahorros han escogido diversas fórmulas, pueden dividirse en dos grandes bloques: por un lado, las que se financian con las líneas del Instituto de Crédito Oficial u otras instituciones y, por otro, las que financian los créditos con sus propios recursos. Incluso entre las cajas, que participan de uno u otro modelo, existen notables diferencias.

En cualquier caso, las cajas más activas en la concesión de microcréditos coinciden en diversos aspectos y rasgos comunes, que permiten aventurar una definición del microcrédito en las cajas de ahorros. Estos elementos compartidos, más en lo conceptual que en lo operativo, hacen referencia a la economía productiva, es decir, los créditos se conceden a personas que quieren poner en marcha una iniciativa empresarial, aunque sea a muy pequeña escala.

Este enfoque es también el que determina la limitación del importe que se concede y las especiales circunstancias que vive la persona destinataria del préstamo: los microcréditos se conceden prioritariamente a personas con riesgo de exclusión o con el acceso cerrado al sistema financiero tradicional y que, además, no cuentan con garantías reales con que respaldar su petición de préstamo.

En este sentido, se puede avanzar una primera definición, según la cual, el microcrédito social es un crédito de importe variable, aunque en la mayoría de los casos de pequeña cuantía, que se concede para el autoempleo o para actividades económicas que generen ingresos a personas en riesgo de exclusión, sin acceso a los circuitos financieros convencionales.

También se consideran microcréditos aquellos créditos 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

Otro rasgo compartido por la mayoría de cajas que conceden microcréditos propios es el principio general de flexibilidad en el cobro de las cuotas del préstamo. Este principio se traduce, en primer lugar, en que la mayoría de las cajas ofrecen la posibilidad de obtener una carencia del principal del préstamo en periodos que pueden ir desde los tres primeros meses a un año

En algunos casos, esta flexibilidad va aún más lejos y permite al microcredista adaptar la devolución del préstamo en condiciones distintas a las pactadas inicialmente, siempre de acuerdo con la caja y bajo un seguimiento muy cercano. Esta circunstancia ha contribuido a la alta tasa de natalidad de empresas e iniciativas emprendedoras que se han puesto en marcha con el apoyo de los microcréditos de las cajas.

II. Contexto

Por decisión de la Asamblea General de la ONU, 2005 es el Año Internacional del Microcrédito. Con motivo de la celebración, esta actividad está teniendo una mayor presencia en la opinión pública. En este sentido, las cajas apostaron por alcanzar, como sector de cajas, un posicionamiento conjunto en este ámbito. En este sentido, la ONU ha designado a Caja Granada *Focal Point* del Año Internacional del Microcrédito en España, designación que la entidad ha hecho extensiva al resto de cajas de ahorros españolas, en reconocimiento de su liderazgo en la actividad de microcréditos en nuestro país.

Al margen de los acontecimientos previstos para este año, el microcrédito se encuentra en plena ebullición, tanto en España como en Europa. Especialmente en este ámbito, las autoridades comunitarias están promoviendo constantes encuentros de las entidades financieras y las entidades sociales que con más empeño están promoviendo el microcrédito. Relacionado con este interés, está la próxima normativa europea sobre microcréditos, así como otras posibles regulaciones, de ámbito estatal, dentro de la Unión Europea. El fenómeno de la inmigración y la ampliación al Este no son ajenos a esta preocupación de las autoridades comunitarias por fomentar el desarrollo del microcrédito e incorporar un marco normativo de ámbito transnacional.

En Europa el desarrollo de los microcréditos es relativamente frecuente. Desde comienzos de los años 90, cuando el fenómeno del microcrédito trascendió las zonas del tercer mundo donde se fraguó y los países en vías de desarrollo, se fue implantando en determinadas sociedades avanzadas, que empezaron a detectar ciertos riesgos de exclusión financiera de capas significativas de la población.

Quizá el ejemplo más significativo en Europa ha sido la iniciativa de la francesa María Nowak, presidenta de la Asociación por el Derecho a la Iniciativa Económica (ADIE), conocida popularmente como la "banquera de los pobres". En el año 1990, esta asociación concedió 34 microcréditos; el año pasado, la cifra superó los 5.300, con una evolu-

ción al alza constante en estos 14 ejercicios. El año pasado la concesión de estos créditos propició la creación de 4.279 empresas en Francia, con un total de 5.135 empleos.

El concepto de microcréditos de ADIE es similar, como se verá, al aplicado de manera mayoritaria por las cajas españolas. El 70% de los préstamos concedidos en 2003 por esta asociación tuvieron como finalidad la puesta en marcha de una iniciativa empresarial a pequeña escala. Denominados literalmente "préstamos solidarios a la creación", su capital máximo concedido es de 5.000 euros con un plazo de amortización de dos años. Junto a esta modalidad básica, la más extendida, ADIE concede microcréditos de cuantía progresiva, que permiten la transformación de pequeñas actividades económicas y préstamos a pequeñas empresas con las líneas de crédito agotadas o para comprobar la viabilidad de los proyectos, entre otros.

Los microcréditos en España tardarían todavía once años en aparecer tras su implantación en Francia. Fue de la mano de Caixa Catalunya, que en enero de 2001 creó la Fundación Un Sol Món para encauzar su política de microcréditos. También La Caixa, en el año 2000, puso en marcha una iniciativa de microcréditos, aunque en esta ocasión circunscrita a un convenio muy específico con el Instituto de la Mujer.

Tanto por su volumen de crédito como por su trayectoria, la ADIE y Maria Nowak, han sido la referencia del microcrédito en Europa y la primera experiencia consolidada en la traslación de una fórmula ideada en el tercer mundo a una sociedad desarrollada.

Esa traslación del concepto de microcrédito al denominado primer mundo se ha hecho de muy diversas formas y con las inevitables adaptaciones por las realidades muy distintas en unos y otros lugares, especialmente por las situaciones de extrema pobreza, que son cotidianas en el tercer mundo y que, por el contrario, se manifiestan de forma minoritaria en las sociedades avanzadas.

De hecho, esta adaptación ha abierto el debate sobre el grado de utilidad y eficacia del microcrédito en las sociedades de nuestro entorno, donde el acceso a los servicios financieros y la propia cobertura social de los Estados ha hecho, al menos en apariencia, prácticamente innecesaria su existencia hasta hace poco.

Esta situación, sin embargo, admite muchos matices y algunos fenómenos sociales, en pleno auge en España y en la mayoría de los países europeos, han abierto un hueco perfectamente aprovechable por las iniciativas de microcréditos. El más importante de ellos es, sin duda, la inmigración, que en cierta medida ha supuesto la transferencia de las situaciones de grave carestía del tercer mundo hacia el primero.

En España, a finales del año 2003, había 1,6 millones de ciudadanos extranjeros con tarjeta de residencia, un 24,4% más que en el año anterior. Esta cifra se supera con holgura si se utiliza como fuente el padrón de habitantes, que arroja un resultado de 2,5 millones de extranjeros a finales de 2003. Para finales de 2005, se estima que la cifra aproximada de ciudadanos extranjeros que residen en España puede alcanzar los cuatro millones de personas.

El grupo más numeroso entre los extranjeros con tarjeta de residencia es el integrado por los ciudadanos marroquíes, con un 27% del total de residentes extranjeros. Les siguen los ciudadanos ecuatorianos, con un 14%; los ciudadanos colombianos,

con un 9%, y los originarios de Perú y China, ambos con un 5%. Los grupos de ciudadanos argentinos y rumanos representan, cada uno, el 4% de los extranjeros residentes; los dominicanos, el 3% y los ciudadanos búlgaros y cubanos, el 2%.

Este fenómeno ha ampliado el número de clientes potenciales de microcréditos, debido a que son precisamente los inmigrantes los ciudadanos con más dificultades de acceso al sistema financiero convencional (falta de garantías), con mayor riesgo de exclusión social (precariedad económica, desarraigo) y que, sin embargo, presentan el perfil más emprendedor. Todos estos elementos les hacen, al menos a priori, el público objetivo más claro en la actividad del microcrédito.

Aún así, la traslación de las fórmulas financieras del microcrédito, no pueden ser automáticas, ya que las necesidades de un inmigrante en España no son las mismas que las de un habitante de Bangladesh, ni las características de la economía de uno y otro país, sobre todo su grado de especialización, son siquiera comparables.

De ahí que la aparición de los microcréditos en España respondiera, básicamente, a objetivos de integración social, a los que se ha ido sumando paulatinamente un mayor enfoque de servicio financiero que satisface una demanda aún no cubierta por el sistema bancario tradicional.

III. Prácticas

En España ha habido dos "actores" principales en la promoción del microcrédito: las cajas de ahorros y el Instituto de Crédito Oficial.

En el primero de los casos, un grupo reducido de cajas, especialmente BBK, Caixa Catalunya, Caixa Galicia y Caja Granada, han sido las pioneras del microcrédito en España. La característica fundamental de los microcréditos concedidos por estas cajas es que los fondos de los préstamos o sus garantías son asumidos por la propia entidad, es decir, no cuentan con líneas de financiación externa.

Además de pioneras en el microcrédito, estas cuatro entidades son las que concentran el mayor número de operaciones de microcrédito, junto a otra caja, "La Caixa", que en los últimos meses ha impulsado de manera notable esta área.

Líneas ICO

El otro protagonista del microcrédito en España ha sido el Instituto de Crédito Oficial, que en septiembre de 2002 puso en marcha el primer programa de microcréditos de ámbito nacional. El impulso fundamental para que se pusiera en marcha esta iniciativa procedía de la Jefatura del Estado, razón que puede explicar, en parte, la celeridad en el lanzamiento del programa.

Un total de 15 cajas firmó los convenios con el ICO de las líneas 2002-2003, cifra que se ha reducido a nueve cajas para el programa de 2004. Por el contrario, el con-

venio para la ejecución de la línea de 2005 fue suscrito por 37 cajas de ahorros. La línea ICO de 2005 se ha puesto en marcha con retraso, arrancó a finales del mes de julio, lo que ha influido en que se haya registrado un número poco significativo de operaciones. Esta línea ha presentado algunas notables novedades, que han permitido un mayor acercamiento a las cajas de ahorros, lo que se ha traducido en la firma del convenio su adhesión por la mayoría de las cajas.

Algunas de las cajas de ahorros que cuentan con líneas propias de financiación también han suscrito convenios con el ICO desde el comienzo, con lo que mantienen simultáneamente ambas fórmulas. La razón fundamental reside en que se trata de entidades muy comprometidas en la iniciativa de microcréditos, con una especial incidencia en sus zonas de mayor implantación (Caixa Galicia, en Galicia; BBK, en Vizcaya o Caixa Catalunya en Barcelona). De esta manera, utilizan las líneas ICO, preferentemente, en aquellas otras zonas de España en las que se encuentran en proceso de expansión.

La diferencia fundamental entre los modelos aplicados por las cajas y los de "marca ICO" consiste en que las cajas que han concedido microcréditos con sus propios recursos han aplicado criterios estrictos de viabilidad económica de los proyectos (salvo en casos muy concretos en los que el microcrédito se ha concedido con finalidades distintas al fomento del autoempleo o la microempresa y que, aún así, han tenido muy en cuenta la capacidad de los solicitantes de devolver el crédito).

Esta exigencia ha supuesto una costosa labor de evaluación, apoyo y seguimiento de los proyectos (a veces, realizada en colaboración con instituciones de carácter social) que ha garantizado el éxito de la mayor parte de los mismos. Esa estrecha relación no sólo se ha traducido en una tasa de morosidad muy pequeña, sino, lo que es más importante, en el éxito de las iniciativas emprendedoras. Las instituciones de carácter social no sólo han hecho de filtro de las operaciones, sino que también han actuado como verdaderos agentes comerciales detectando aquellos sectores o casos concretos con más necesidades de una financiación de estas características.

Hasta el día de hoy, y con los datos disponibles, los microcréditos concedidos por las cajas al margen de las líneas externas de financiación se sitúan en el entorno de las 3.000 operaciones, por un importe superior a los 30 millones de euros. El reto, por tanto, se plantea en la estandarización de los procesos y su consiguiente ahorro de costes, manteniendo los criterios básicos, para poder multiplicar esa cifra, y que las áreas o fundaciones de microcréditos se puedan autofinanciar.

Por el contrario, el sistema del ICO, en el que como se ha comentado participan algunas cajas, está concebido con criterios eminentemente administrativos. Un organismo oficial dispone de unos determinados recursos y llega a acuerdos con ciertas instituciones para que éstas los apliquen. En estas instituciones no se incluyen sólo las cajas, también otras entidades financieras como los bancos o alguna cooperativa de crédito. En el proceso, especialmente en la fase de evaluación de los proyectos también participan las denominadas instituciones de acción social (IAS).

Desde la creación de la línea de microcréditos del ICO, y hasta que se complete la ejecución del programa de 2005, se han financiado 1.072 proyectos de autoem-

pleo, de los que prácticamente la mitad, han sido solicitados por mujeres. El importe total de los microcréditos concedidos asciende a 20,35 millones de euros.

El modelo de cajas de ahorros se presenta como una alternativa a la fórmula del ICO, que dados los resultados, presenta un mayor alcance, al menos a priori, para aquellas cajas que todavía no han entrado en esta actividad o que lo han hecho de la mano del ICO por desconocimiento de otras prácticas.

La Comisión de Obra Social de las Cajas de Ahorros detectó esta situación en la primavera de 2004 y acordó la creación de un grupo de trabajo sobre microcréditos en el sector, formado en torno a las entidades con más experiencia en este ámbito. Se encargó al grupo de trabajo, la redacción de un documento sobre la situación exacta del microcrédito en las cajas, con una descripción de las experiencias más destacables, además de todos los aspectos jurídicos, operativos y de organización.

Con este fin, se ha elaborado un cuestionario, que ha sido contestado por el 60% de las cajas. En síntesis, se trata de saber si las cajas están activas en operaciones de microcréditos o tienen planes en este sentido; si los conceden o garantizan con sus propios recursos o con financiación externa; de qué departamento de la caja depende esta actividad o si crearán áreas o fundaciones específicas y qué grado de identificación tiene la entidad, por ejemplo en sus planes estratégicos, con la actividad de microcréditos.

Previamente, se parte de la base de que los microcréditos deben tener un carácter sostenible desde el punto de vista financiero, se conceden con finalidad de autoempleo u otra forma de microempresa y son garantizados por la Obra Social, sin que por tanto computen a efectos de riesgo crediticio.

En este sentido, la labor más relevante, tanto por el número de operaciones como por su importe, corresponde a Caixa Catalunya, con un total de 7.500 operaciones formalizadas, con un volumen total de 1,5 millones de euros. En este sentido, existe un número considerable de Cajas que participan en políticas de microcréditos en países en vías de desarrollo, especialmente en Iberoamérica, aunque suele tratarse de convenios para proyectos muy concretos, sin planes específicos en este sentido.

Aunque el primer objetivo es meramente descriptivo, es decir, cuál es el estado del microcrédito en las cajas, las pretensiones son más ambiciosas con el ánimo de crear, en un futuro, un paraguas, es decir, algo parecido a una marca de microcréditos vinculada en exclusiva a las cajas de ahorros, que los distinga de los concedidos por otras instituciones.

Como ya se ha señalado, las cuatro cajas españolas pioneras en la concesión de microcréditos son BBK, Caixa Catalunya, Caixa Galicia y Caja Granada. Asimismo, otras cajas, como La Caixa, CAI y Caja España, han sido muy activas en este ámbito. Pese a distintas visiones y enfoques operativos y jurídicos, presentan los suficientes rasgos comunes como para considerar que representan una forma propia de conceder microcréditos, caracterizada, en todos los casos, por la participación en el proceso de la Obra Social de la entidad. Este hecho, la participación de la Obra Social,

es ya un rasgo distintivo evidente de los microcréditos que conceden estas entidades, al ser ésta una institución singular de las cajas de ahorros españolas.

Microcréditos – BBK

En el primero de los casos, 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 "Solidarioa". De esta manera, la entidad comercializa tanto productos de pasivo como de activo, vinculados en todos los casos al microcrédito. De esta manera, y de una forma muy simplificada, los depósitos de los clientes sirven para financiar los microcréditos que se conceden. La Obra Social de la Caja actúa de garante de las operaciones de activo y asume con sus recursos los fallidos que se producen.

BBK Solidarioa nace con el objetivo de desarrollar una actividad de banca ética o solidaria mediante la emisión de productos de pasivo para captar ahorro y convertirlo en proyectos de inversión sociales y solidarios en forma de préstamos a bajo interés.

Finalidad del proyecto

Profundizar en una vía de actuación, novedosa, moderna y efectiva en materia de Acción Social a través de un instrumento probado con éxito en Europa. Para conseguir la acción social deseada, se hace partícipes a los clientes de BBK a los que se les da una imagen reforzada de una Obra Social moderna y activa, encaminada a ayudar a las personas más necesitadas. Para ello se refuerza el tejido social y asociativo de Bizkaia y la participación en el movimiento Europeo de Banca Ética, que se sustenta en los siguientes ejes:

1. *Los beneficiarios sociales*, que reciben el ahorro de los depositantes solidarios y lo invierten en sus proyectos.
2. *Los depositantes solidarios*, que aportan ahorro para que se hagan realidad las finalidades de Banca Ética.
3. *Bilbao Bizkaia Kutxa*, que tutela el proyecto, instrumenta las operaciones, aporta ayudas económicas y gestiona los flujos de ahorro e inversión.
4. *Asociaciones y Entidades Sociales sin Ánimo de Lucro*, que se constituyen en centros colaboradores y tienen como funciones la recepción de los beneficiarios, su direccionamiento a BBK y la tutela de las personas.

Los Beneficiarios de la banca ética serán aquellas personas de cualquier edad, que están en riesgo o situación de pobreza y/o de exclusión. Su perfil es: hogares monoparentales en situación de economía precaria, mujeres en situación de exclusión, inmigrantes, discapacitados, parados de larga duración, pobreza, marginación social.

a) Instrumentos financieros éticos y socialmente responsables

La captación del ahorro solidario se hace a través de depósitos especiales que incorporan criterios éticos, sociales y solidarios, sin descuidar los objetivos de riesgo, rentabilidad financiera y liquidez.

El Microcrédito de BBK Solidarioa se concede a personas físicas que no tienen bienes y cuyos únicos ingresos son los procedentes de su trabajo personal, por lo que la única garantía es la *propia persona*. La cuantía del microcrédito se destina a la financiación de *necesidades familiares* tales como la cancelación de deuda en el país de origen, viaje de familiares para inmigrantes, alquiler y fianza de vivienda, u otras necesidades.

También se conceden a proyectos de apoyo al autoempleo, a promotores que quieren poner en marcha su negocio.

b) Los préstamos de BBK

El microcrédito.

Es un producto a potenciar, tras la experiencia de BBK Gazte Lanbidean Fundazioa, creada en 1998 para promover el autoempleo entre los jóvenes.

Considerado como un "crédito al honor", basado en la confianza de su devolución por las propias personas, ya que los beneficiarios tienen problemas de acceso al crédito tradicional bien por su situación de pobreza, bien por su situación de exclusión social o por ambas.

Este tipo de préstamo se concede para salir de la situación de exclusión y/o pobreza. Y para ello es necesario un seguimiento y tutorización muy próximo a las personas, para lo cual es imprescindible la ayuda de las distintas asociaciones colaboradoras.

c) BBK - ICO

BBK ha suscrito un Convenio con el Instituto de Crédito Oficial (ICO), para una línea de microcréditos a colectivos desfavorecidos, cuyo objetivo es promover pequeñas empresas y que se utilizará en los casos en que puedan adaptarse plazos e importes.

El *crédito global*, se concederá a las asociaciones sin ánimo de lucro y a las entidades sociales, para que con cargo al límite puedan atender necesidades contempladas en el proyecto, a personas que no puedan contratar directamente un préstamo (inmigrantes, interdicción judicial, etc.), a los proyectos de cooperación al desarrollo en países del Tercer Mundo y otras finalidades. Los *préstamos del Fondo Social Europeo*, se destinarán a personas desempleadas.

d) Préstamos a largo plazo para inversiones

BBK también concede préstamos para la *creación de empresas de inserción y de iniciativa social*, con colectivos de exclusión, en los que participen de forma significativa; y préstamos para *empresas nuevas con un compromiso de contratación* de porcentaje de la plantilla de colectivos de exclusión.

Características de los préstamos:

- *Cobertura de fallidos*. BBK = Solidarioa Fundazioa otorgará una garantía dineraria mediante una cuenta pignorada que cubrirá la totalidad de los préstamos en situación contable de activos dudosos a través de una provisión específica por el 100% de cada préstamo demorado o clasificado en activos dudosos, y a través de una provisión genérica, que cubrirá el 10% del riesgo vivo en situación normal.
- *Fondo de Solidaridad*. Entre los depositantes y los beneficiarios se constituirá un fondo que se destinará a nuevos proyectos sociales. La aportación del fondo correrá a cargo de los depositantes en un 50% de los intereses netos; y de BBK Solidarioa Fundazioa, con el doble de cantidad que los depositantes; y los beneficiarios (prestatarios).

El importe total será ingresado en cuenta a nombre de BBK = Solidarioa Fundazioa, que lo invertirá en la financiación de inversiones sociales del proyecto.

e) Comité de Ética

Compuesto por 4 consejeros de la caja, el subdirector del Área Social de BBK, y por el coordinador de BBK Solidarioa, 3 representantes de los depositantes, 3 representantes de los beneficiarios y 1 representante de las asociaciones y entidades sociales. Su función: recomendación de nuevas actividades y finalidades de inversión social y solidaria, así como aplicar el criterio de *filtro ético*, como mecanismo indispensable para aplicar el ideario ético de los instrumentos financieros.

Otros datos:

- Financiación concedida: 1.226.473 €
- N° operaciones concedidas: 183
- Tasa de morosidad: 0,13 %
- Personas atendidas: 377; 177 directamente, y 200 a través de entidades sociales.

Caixa Catalunya

Caixa Catalunya, la primera caja de ahorros que puso en marcha microcréditos en España, en concreto, en enero de 2001, creó una fundación específica, "Un Sol Món", para la gestión y concesión de estos préstamos. A diferencia de las otras cajas, desde un principio se tuvo en cuenta en esta entidad una línea de microcréditos en países en vías de desarrollo. No obstante, el crecimiento del microcrédito en España, ha hecho que esta línea cobre mayor importancia relativa en la actividad de la fundación.

Como en el resto de actividades sociales y culturales de la Caja, el trabajo está descentralizado en esta fundación específica. Comparte con BBK, por tanto, la participación de la Obra Social, aunque no la fórmula para captar los recursos que luego se prestan. Así, los fondos proceden de la Obra Social de la Caja, al igual que las garantías y los posibles fallidos. Esta entidad ha suscrito alguno de los convenios del ICO.

El programa de microcrédito para el empleo de la Fundació Un Sol Món apoya actividades generadoras de ingresos, principalmente en Cataluña, que suponen una estabilidad laboral para el solicitante, persona o colectivo que no dispone de las garantías ni de los avales necesarios para acceder al crédito del sistema financiero tradicional.

Los solicitantes del microcrédito son personas con una idea de negocio o con una pequeña empresa en funcionamiento, pero con necesidades financieras. El microcrédito está destinado a la financiación de la compra de mercancías, de obras para adecuar el local, de la compra de maquinaria necesaria para abrir o hacer crecer la microempresa.

Los proyectos deben ser económicamente viables y deben respetar el medio ambiente y el entorno. Es imprescindible un compromiso personal del emprendedor.

El microcrédito para la autoocupación está exclusivamente destinado a negocios ubicados en España.

a) Forma Jurídica

El Banco de España prevé tres fórmulas para ofrecer servicios financieros en nuestro país: bancos comerciales, cajas de ahorro y cooperativas de crédito. Adicionalmente los gobiernos autónomos asumen competencias de regulación de las cajas de ahorro en su territorio de origen, tanto de su labor financiera como de la supervisión de la obra social realizada. En el caso de la Fundació Un Sol Món, como entidad jurídica propia, su actuación está tutelada por el Departamento de Justicia de la Generalitat de Cataluña. Ninguna de estas instancias (Banco de España, gobiernos autónomos) dispone de regulaciones específicas para actividades microfinancieras por lo que ha sido preciso encontrar fórmulas imaginativas para iniciar la actividad.

Si este tipo de iniciativas van consolidándose, será preciso regular de algún modo su actuación, por lo que es posible que en los próximos años puedan desarrollarse marcos reguladores que cubran las necesidades específicas de este tipo de actividad.

b) Características

Requisitos:

- El solicitante no puede tener aval ni garantías
- El negocio debe aportar estabilidad laboral al emprendedor
- Es imprescindible un compromiso personal del solicitante en el proyecto
- Tres personas deben apoyar la idea de negocio

Financiamos:

- Compras de mercancía
- Herramientas necesarias para empezar
- Obras para adecuar el local
- Maquinaria para hacer crecer el negocio

Condiciones del microcrédito:

- Tipo de interés: 6% fijo anual
- A devolver en un plazo de tres años, ajustables a las necesidades de cada caso
- No se aplica ninguna comisión
- La cantidad otorgada está sujeta a la capacidad de devolución del microcrédito en cada momento.

c) Red de entidades de apoyo

El proceso de presentación y evaluación de las solicitudes de microcréditos al autoempleo se articula mediante una red de entidades de apoyo, denominada Xesmic (Red de apoyo al Microcrédito). Las entidades de apoyo son responsables de facilitar el acompañamiento de los emprendedores en la definición de su actividad, validar la viabilidad de los proyectos y, cuando el microcrédito se ha otorgado, realizar el seguimiento y la asesoría técnica de las acciones financiadas durante toda la vida del microcrédito. La red Xesmic está distribuida geográficamente por el territorio español, con mayor presencia en Cataluña. Para formar parte de la red, se debe establecer un convenio de colaboración con la Fundació Un Sol Món. Forman parte de ella unas 50 entidades.

d) Resultados y ejemplos

Hasta el mes de marzo de 2003, la Fundació Un Sol Món ha aprobado 205 microcréditos de entre más de 550 solicitudes recibidas, especialmente de emprendedores. Su perfil corresponde al de hombres y mujeres, de los que aproximadamente el 52% son inmigrantes. La mayoría de negocios pertenecen al sector de los servicios, pero también se han creado muchos comercios. Todos los emprendedores han aportado alguna cosa al negocio, ya sea de tipo dinerario o en especie (principalmente, maquinaria). Se han creado más de 400 puestos de trabajo a través de los microcréditos individuales y de grupo, y más de 150 gracias a los microcréditos a entidades de inserción laboral.

Se han otorgado aproximadamente 1.900.000 euros. De esta cantidad, 500.000 euros se han destinado a entidades, 1.400.000 euros a microcréditos a emprendedores. Esto representa una media de alrededor de 7.900 euros por microcrédito individual, es decir, unos 3.500 euros por trabajador.

Ejemplos de casos aprobados:

- Peluquería promovida por una mujer con inestabilidad laboral y muchos años de experiencia trabajando en el sector desde su casa.
- Tienda de pasta y otros productos italianos ya en funcionamiento con la necesidad de financiación de una máquina para poder sacar adelante el negocio. Empresa promovida por una mujer argentina con el apoyo de su marido.
- Transportista de materiales de obra y chatarra. Hombre de avanzada edad de Perú que con el microcrédito ha conseguido comprar un camión de segunda mano para mejorar su autonomía y facilitar la carga de la mercancía.
- Cooperativa de servicios de atención domiciliaria formada por tres socias, dos de ellas trabajadoras familiares. Esta iniciativa ha generado dos puestos de trabajo más.

Microcréditos - Caja Granada

Un sistema muy parecido al de Caixa Catalunya es el adoptado por Caja Granada, que también constituyó una fundación específica para la concesión de microcréditos. Al igual que en la entidad catalana, esta fundación se encarga de todo el proceso, desde el estudio de viabilidad de los proyectos a la concesión de los préstamos y el seguimiento posterior que se hace de las iniciativas emprendedoras. También es la Obra Social de la Caja la que financia y garantiza los microcréditos con sus recursos.

Caja Granada basa su programa de MICROCRÉDITO en cinco puntos:

- Objetivos y condiciones
- Entorno jurídico y económico
- Colectivos o personas objetivo
- Gestión interna
- Plan de puesta en marcha

Objetivos y condiciones

En este punto la Caja persigue apoyar las iniciativas individuales o colectivas para la *creación de microempresas* a personas con dificultades para integrarse en la sociedad, fundamentalmente por falta de garantías reales, en su zona de actuación.

Para conseguirlo aplica estrictos controles que garanticen el buen fin de los proyectos. Y todo ello gracias a la colaboración con otras organizaciones públicas o privadas, y respetando tanto las condiciones sociales como las medio ambientales.

a) Entorno jurídico y económico

Caja Granada separa la actividad de los microcréditos con la creación de una Fundación específica, que cuenta con un Patronato y con dotaciones económicas procedentes de la Obra Benéfico Social y de una iniciativa comercial, la tarjeta solidaria, de cuyas comisiones se destina directamente un 0,7% a la Fundación.

b) Colectivos objetivo

El programa está dirigido a personas, programas o colectivos que no tienen acceso al sistema financiero tradicional, como puedan ser: mujeres con cargas familiares; parados de más de 40 años; colectivos con dificultades de inserción social; e inmigrantes.

Para ello Caja Granada concede unas líneas de microcréditos, con un tope máximo de 12.000 € para emprendedores individuales, que busca fundamentalmente el autoempleo. En cuanto a las condiciones son de máxima flexibilidad: devolución en un plazo de cinco años y con una carencia de hasta seis meses, y a un tipo de interés inferior al de mercado.

La cobertura de necesidades sociales básicas tales como consumos básicos, sanidad, educación, acogida, etc. quedarían fuera.

c) Gestión

Para gestionar y conceder los microcréditos Caja Granada cuenta con la ayuda y colaboración de otras organizaciones tales como institutos municipales de

empleo, agentes de desarrollo local, ONG, de voluntariado, etc., entidades en definitiva que trabajan día a día con colectivos desfavorecidos y conocen su problemática. Tras el proyecto siempre está la persona, y ambos son igual de importantes a la hora de conceder esta ayuda.

El programa pretende fomentar proyectos innovadores con impacto y efectos multiplicadores, integrados en el desarrollo local, que salva-guarden el medio ambiente, y busca la participación de las personas beneficiarias, ayudándolas a hacer realidad sus proyectos ofreciéndoles no sólo orientación jurídica, contable y fiscal, sino también asesoramiento en subvenciones y ayudas públicas, o con información a través de las sucursales de la Caja. También, de cara a los compromisos con la sociedad, la Caja realizará auditorias externas anuales y elaborará un informe anual, y, como garantía de sostenibilidad, la eficiencia del proyecto.

d) Plan de puesta en marcha

La aportación económica, para poner en marcha este producto, irá a cargo de la Obra Benéfico Social. A continuación la Caja se pondrá en contacto con las entidades colaboradoras que trabajan con los colectivos a los que van dirigidos los microcréditos, a fin de obtener la mayor información posible a través de análisis del proyecto, entrevistas y visitas a las personas beneficiarias, tras cuyo seguimiento se determinará si procede la concesión del microcrédito, e incluso desembolsos parciales.

Para difundir este tipo de ayudas, se recurrió a una pequeña campaña publicitaria en los medios locales y a contactar con las entidades sociales con más información sobre las personas más proclives a necesitar y solicitar un microcrédito.

Este proyecto en resumen pretende atender a personas o colectivos excluidos del sector financiero formal, a través de una actividad jurídica y económica separada de la Caja con la posibilidad de integrar a diferentes "patronos" ajenos a la entidad, y contando siempre con la colaboración de otras entidades tales como ONG, administraciones públicas, etc. dentro de nuestra zona de actuación. Como fin reinvertir los beneficios en apoyo técnico y formativo, a través de la autosostenibilidad, auditoría y balance social.

Caixa Galicia

En el caso de Caixa Galicia, el modelo es también similar, aunque no se creó una fundación específica para la actividad de microcréditos. Es directamente la Obra Social de la Caja la que financia, gestiona y concede los microcréditos. Como singularidad, que en cada entidad está resuelto de una forma distinta, el departamento de Obra Social de Caixa Galicia ha creado un comité de préstamos, similar a los que exis-

ten en relación con los créditos convencionales, para decidir sobre la concesión de microcréditos. Caixa Galicia, especialmente fuera de su ámbito geográfico, ha utilizado las líneas ICO de microcréditos.

El programa de microcréditos es una de las acciones diseñadas por Caixa Galicia al objeto de avanzar en la inserción socioeconómica de colectivos vulnerables. Se puso en marcha en el año 2002, tras la realización de estudios preliminares encaminados a definir los aspectos operacionales del mismo y el análisis cuantitativo y cualitativo del mercado potencial.

La Obra Social de Caixa Galicia creó su programa de microcréditos tras analizar determinadas necesidades y carencias de algunos grupos de población, entre las que destacan la carencia de avales y garantías, junto con la ausencia de ahorro y formación. Elementos que imposibilitan el acceso al crédito a un sector de la población, siendo necesario apoyar su potencial emprendedor y favorecer la igualdad de oportunidades para insertarse profesionalmente. Para ello la Obra Social de Caixa Galicia ha creado su programa de microcréditos.

a) Requisitos

1. Destinado a aquellas personas que no pueden acceder a un crédito por los cauces bancarios ordinarios, es decir, que no pueden presentar avales o garantías que apoyen su proyecto.
2. Presentación de un plan de autoempleo o plan para la creación de micro-empresa.
3. Cumplir el perfil exigido por cada una de las entidades colaboradoras.

b) Condiciones

1. Crédito de hasta un máximo de 12.000 € a un 4% de interés y sin comisiones de apertura.
2. El crédito dispone de un plazo máximo de financiación de 6 años y 6 meses de carencia.
3. Todas las solicitudes de microfinanciación que se presenten a Caixa Galicia han de contar con el visto bueno de alguna de las entidades colaboradoras como requisito imprescindible para su valoración.

c) Pasos a seguir para la concesión de un microcrédito

1. Concertar, por teléfono, una *cita* con alguna de las entidades colaboradoras.
2. Las entidades que forman parte de la red se encargan además de prestar apoyo y asistencia técnica a los solicitantes para la *elaboración de su plan de empresa* y para la puesta en marcha y seguimiento de su iniciativa emprendedora.
3. *Aprobación del plan de empresa* por la entidad colaboradora.

4. El plan de empresa *es remitido a la Obra Social de Caixa Galicia* por las entidades colaboradoras.
5. La Obra Social de Caixa Galicia concierta una *reunión* con el solicitante.
6. Una vez estudiada cada idea emprendedora, *se resuelve* la concesión del microcrédito.
7. Finalmente, el solicitante *firma el microcrédito*, en caso de aprobación, en una de las oficinas de Caixa Galicia.

La Caixa

El ejemplo de "la Caixa" es un tanto singular, ya que fue una de las entidades pioneras, aunque en un contexto muy restringido. La entidad catalana, por medio de la 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. Más que una primera experiencia, ya que no fue "la Caixa" la que gestionó los microcréditos directamente, puede decirse que fue uno de los antecedentes del microcrédito en España.

Sin embargo, ha sido en el último año cuando "la Caixa" ha dado un fuerte impulso a esta actividad, lo que ha conllevado un cambio de concepto. La creación del denominado "holding social" ha supuesto la creación de una gestora de microcréditos. La fuerte expansión, que les ha llevado a formalizar cerca de 1.000 operaciones desde la puesta en marcha de la iniciativa a finales de 2003, se basa en convenios con las administraciones, utilización alternativa de líneas de financiación externas (ICO, fondos europeos, etc.) y apoyo en la red comercial de la entidad.

En sentido estricto, los fallidos son asumidos al cien por cien por el balance de la entidad o las instituciones colaboradoras (en los casos del ICO o los fondos europeos). No obstante, la constitución del "holding social" implica, en el medio plazo que las empresas que lo constituyan sean sostenibles, con lo cual la idea sería sustituir las garantías y el cargo de fallidos a los resultados de esta nueva estructura, dotada con fondos de Obra Social.

Estas cuatro entidades han formalizado, conjuntamente, unas 2.700 operaciones de microcréditos desde que empezaron en esta actividad, al margen de las líneas ICO. El volumen de inversión estimado ronda los 18 millones de euros y el perfil mayoritario (cerca del 60%) del destinatario de los préstamos es el de una mujer inmigrante con un proyecto de autoempleo.

CAI

Desde finales de 2001, la CAI cuenta con una línea propia de microcréditos, ampliada en 2003 con las líneas de financiación del ICO. El objetivo básico fue pro-

porcionar financiación a personas con dificultades de acceso al sistema bancario tradicional.

Hasta diciembre de 2004 se han concedido 487 operaciones por un importe total de 4.384.414,93 euros. De esta cifra, corresponden al Convenio ICO-MICROCREDITOS 11 operaciones (3 en el año 2003 y 8 en el 2004) por un volumen total de 162.912,86 euros.

A través de los microcréditos de CAI, sus beneficiarios pueden adquirir bienes de primera necesidad, pagar fianzas para alquiler de viviendas, resolver necesidades sanitarias, conseguir la reagrupación familiar o viajar al país de origen para buscar su visado, en el caso de inmigrantes. Además se pueden financiar iniciativas de autoempleo y creación de microempresas. En este sentido, CAI amplía los objetivos básicos de creación de autoempleo o microempresas a necesidades sociales urgentes.

Caja Inmaculada cuenta también en su programa de microcréditos con una línea de apoyo financiero a empresas que contratan empleo de inserción, así como una línea de financiación de entidades sociales que trabajan en la inserción sociolaboral de posibles beneficiarios de microcréditos.

Caja Inmaculada ha firmado convenios de adhesión a la línea ICO Microcréditos desde el año 2003, contando con entidades sociales colaboradoras como la Fundación Federico Ozanam, SACME (Servicio de Apoyo para la Creación de Microempresas, de la Confederación de Empresarios de Zaragoza), CEOS (Confederación de Empresarios Oscense) y, SECOT (Seniors Españoles para la Cooperación Técnica).

Dentro del propio programa de microcréditos, nuestra Caja cuenta con la colaboración de 22 entidades sociales y empresariales aragonesas. Estas entidades, especializadas en el trato y asesoramiento a personas en riesgo de exclusión social, conocen el perfil socio-laboral y las necesidades del usuario de los programas de inserción y estudian la conveniencia de otorgar o solicitar ayudas a fondo perdido y/o microcréditos que le apoyen financieramente.

En la actualidad las entidades que colaboran con Caja Inmaculada son:

- Asociación de Empresas de Inserción (AREI)
- Asociación El Puente-Lo Pont de Fraga (Huesca)
- Asociación de Acompañantes Donald Winnicot
- Asociación P.I.S.O.
- Cáritas Diocesana de Huesca
- Cáritas Diocesana de Jaca-Basbastro-Monzón
- Cáritas Diocesana de Tarazona
- Cáritas Diocesana de Teruel
- Cáritas Diocesana de Zaragoza
- Centro Sociolaboral Oliver
- Confederación de Empresarios Oscense (CEOS)
- Servicio de Apoyo para la Creación de Microempresas (SACME-CEZ)
- Cruz Roja de Huesca
- Ayuntamiento de Huesca

- Fundación El Tranvía
- Fundación Federico Ozanam
- Fundación Picarral
- Fundación San Ezequiel Moreno
- Parroquia Nuestra Señora del Carmen
- Seniors Españoles para la Cooperación Técnica (SECOT)
- Servicios Parque Delicias S.L.
- Unión General de Trabajadores de Aragón

Con estas entidades se establecen vínculos de trabajo aportando desde la Caja:

- Conocimiento del mercado económico-financiero
- Experiencia en el estudio de viabilidad de proyectos empresariales
- Apoyo financiero a las iniciativas empresariales (autoempleo, microempresas y empresas de inserción) tuteladas por ellas.
- Posibilidad de acuerdos institucionales que apoyen la labor social de las mismas.
- Colaboraciones desde la Obra Social (apoyo en la difusión pública de su labor asistencial y aportación económica).

Los microcréditos destinados a financiar:

- Necesidades básicas de personas y familias son concedidos por las entidades sociales.
- Iniciativas de autoempleo y microempresas se deciden en comisiones mixtas formadas por representantes de estas entidades sociales y de Caja Inmaculada.
- Empresas de inserción son propuestos por las entidades sociales que las tutelan y concedidos por la Caja.

Los microcréditos CAI están vinculados al cien por cien al balance de la Caja y se utiliza la red de distribución comercial para ponerlos a disposición del público.

Caja España

La última Caja en incorporarse a las iniciativas de microcréditos ha sido Caja España, con el reciente lanzamiento de la convocatoria de *Préstamos Solidarios*. Con su incorporación a la actividad de microcréditos vinculados al cien por cien a la Obra Social de la entidad, Caja España pretende asentar un principio de equidad e igualdad de oportunidades en las zonas donde tiene implantación, favoreciendo iniciativas empresariales modestas, procedentes de sectores sociales tradicionalmente afectados de exclusión financiera.

Condiciones

- La cuantía: 24.000 €, no excediendo de 7.000 € la parte destinada a aprovechamiento de existencias.
- La financiación: hasta un 95% de la inversión a realizar
- Tipo de interés nominal anual: 4%
- Plazo de devolución: entre 12 y 60 meses, con 12 meses de carencia opcional.
- No se exigen avales o garantías.

Para la concesión de estos préstamos se valora:

- La oportunidad de la idea empresarial y la defensa que de la misma efectúe el peticionario en la Memoria correspondiente.
- El análisis favorable de la viabilidad de la propuesta efectuado por expertos de Caja España.

Destinatarios:

- inmigrantes,
- parados mayores de 45 años,
- Hogares monoparentales
- Mujeres
- Personas con discapacidad
- Familias o personas en situación de riesgo o de pobreza

Presentación de propuestas

La presentación de la propuesta para obtener un Préstamo Solidario, se efectuará en impreso oficial, establecido por la Obra Social de Caja España, cumplimentado en todos sus apartados, acompañado de los siguientes documentos:

- DNI, NIE o Pasaporte,
- Memoria del proyecto o de la idea empresarial a desarrollar.
- Nombre y filiación completa de la Organización, Organismo o Entidad que avale moralmente al peticionario.

En cuanto al lugar de presentación, cualquiera de las Sucursales de Caja España.

Tramitación

El Plan de concesión de Préstamos Solidarios tendrá su desarrollo en el ámbito de actuación de Caja España.

La Obra Social se encargará del asesoramiento, acompañamiento y orientación si el proyecto objeto del préstamo lo requiere.

IV. Estadísticas resumidas

En este capítulo se resumen las principales estadísticas del microcrédito en las cajas de ahorros. En primer lugar, se aportan los balances de las líneas de microcréditos del Instituto de Crédito Oficial (ICO) en sus convocatorias de 2002-2003-2004 y de 2005. En estos programas ha participado un total de quince y nueve cajas, respectivamente. Los datos de la línea de 2005 son muy poco significativos puesto que sólo se han podido computar las operaciones realizadas entre finales de julio y hasta el 31 de octubre de 2005. En todo caso, las cajas de ahorros suponen más de la mitad de las operaciones formalizadas con el ICO (cuadro 1).

Por otro lado, se incorpora un cuadro resumen con otras nueve cajas (BBK, Caixa Cataluña, Caixa Galicia, Caja Granada, La Caixa, CAI, Kutxa, Caja España y Colonia Caixa Pollença) que tienen programas propios de microcréditos, desde su puesta en marcha hasta la actualidad (cuadro 2). Los datos de otras cajas, como Caja San Fernando, no se han podido incluir debido a que su iniciativa se encuentra en plena fase de lanzamiento.

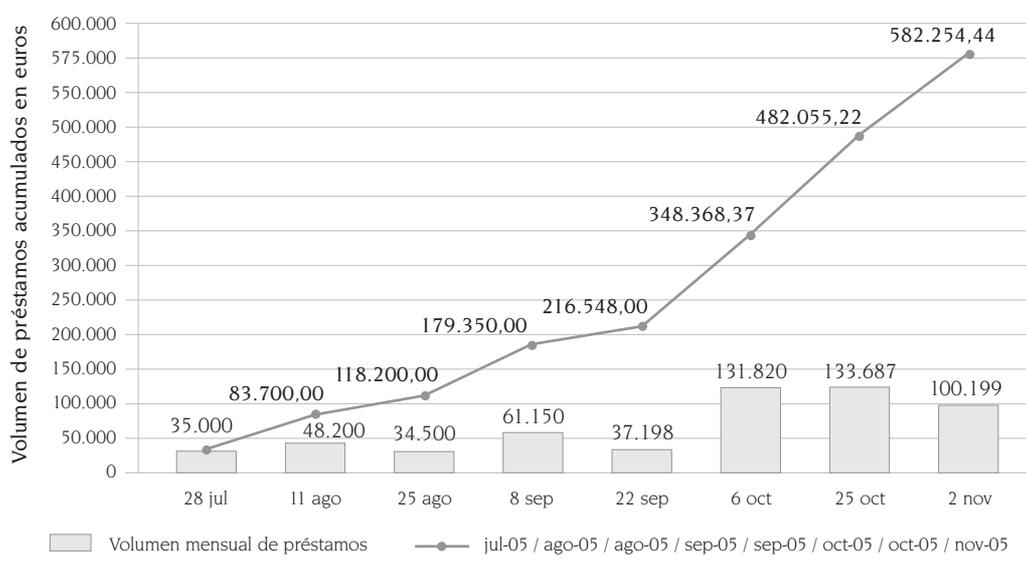
Cuadro 1

Evolución de la Línea de Microcréditos del ICO

	2002/2003	2004	2005	Agregado
Nº de operaciones	805	234	33	1.072
Volumen (<i>en millones</i>)	15,12	4,71	0,52	20,3
Nº operaciones fallidas	318	4	0	321
% fallidos (<i>por importe</i>)	34%	2,12%	0	321
Fallidos (<i>en millones</i>)	5,14	0,99*	–	5,24
Fallidos por sector	Comercio	Hostelería	–	Hostelería
Importe medio del préstamo (<i>miles</i>)	18,7	20,1	17,8	19,1
Fallido-beneficiario	Parados	Inmigrante (mujer)	–	Parados
Entidades firmantes	42	32	34	–
Entidades operativas	20	20	10	–

Gráfico 1

Evolución mensual acumulada de préstamos por línea ICO - microcréditos (2005)



Cuadro 2

Balance de la experiencia en microcréditos propios
2002-2005 (31 de octubre)

Caja de Ahorros	Financiación concedida (millones €)	Nº de operaciones	Tipo de interés (%)	Tasa de morosidad (%)
Caixa Catalunya	8,03	8,219		
España	6,53	719	6 anual	5
Internacional	1,5	7.500	10-30	3-7
BBK	1,68	278	-	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	-
Caja España	1,26	85	4	-
Kutxa	1,00	240	3,40-4,80	0,15
Pollença	0,097	6	Euribor + 1	-
CAI	4,38	487	Euribor + 0,50	0,48



El crédito como derecho

Fundación BBK Solidarioa

I. Introducción

Algunas publicaciones sobre la nueva economía y la economía social se refieren a las microfinanzas como un claro ejemplo de humildad para las sociedades avanzadas. Nos hablan de la transferencia tecnológica que, en esta ocasión, ha seguido el orden inverso al habitual: estamos aprendiendo de la experiencia del Sur (en su sentido más amplio) para poder dar respuesta aquí, en el Norte, a las situaciones de pobreza y marginalidad que vivimos. Paradójicamente, son los pueblos más pobres los que están liderando el conocimiento para gestionar la cara más amarga del bienestar común de los países ricos.

Si bien es innegable que el impulso al microcrédito, a las microfinanzas en general, parte de este Sur tantas veces cantado, las cajas de ahorros debemos reivindicar, en la medida que nos toca, un cierto ascendiente sobre la manera en la que hoy se entiende el acceso al crédito, como derecho fundamental de todas las personas, independientemente de cuál sea su situación patrimonial o de renta.

Desde nuestros inicios, las cajas de ahorros hemos sido garantes de estabilidad social para el sistema financiero. La consolidación de nuestras instituciones en el entramado económico tiene mucho que ver con el equilibrio de la propia actividad financiera. La mera presencia de las cajas de ahorros supone una garantía para los sectores menos favorecidos, para las miles de personas que, si nuestras entidades no existieran, estarían abocadas al abandono financiero.

Las cajas de ahorros siempre hemos desarrollado programas para financiar a personas que, por diferentes motivos, están excluidas del acceso al crédito; llevamos toda la vida haciéndolo, porque esta forma de actuar es parte misma de nuestra esencia, el *leit motive* de las cajas de ahorros. Ahora, a través de los microcréditos, tenemos la oportunidad de "reencontrarnos" con unos orígenes que nunca hemos abandonado. Además, de una u otra manera, hemos contribuido a que la microfinanciación y las necesidades a que se destina sean tenidas en cuenta por todo el sistema financiero.

La principal diferencia entre nuestra actuación en materia de microcréditos y la de otro tipo de entidades reside en el origen de los fondos que se destinan a este fin. Las

cajas de ahorros nos nutrimos del dividendo social que genera nuestro negocio bancario, del porcentaje de beneficios que destinamos a la Obra Social. Detrás de cada uno de los microcréditos que concedemos está el ahorro de las y los clientes de nuestras entidades y, como no, la vocación de las cajas por hacer de este capital un motor de cambio social.

Por lo tanto, al analizar la actividad microcreditista de las cajas en general, y de BBK en particular, es preciso enmarcarla en un concepto más amplio, el de la financiación social. En la última revisión estratégica sobre la Obra Social de BBK, en el Plan Estratégico 2005-2007, nuestra entidad apostó claramente por favorecer todos aquellos procesos que persiguen la inclusión social y financiera de los colectivos que sufren exclusión social. El microcrédito es uno de los caminos que pueden acercarnos a este objetivo, tal y como queda sobradamente probado en las numerosas experiencias que se están desarrollando a lo largo y ancho del mundo. La financiación social no se agota en el microcrédito, en las microfinanzas, pero es un terreno en el que el sentido último de esta financiación toma su máxima expresión, como herramienta socialmente responsable, sostenible y con un beneficioso retorno social y personal.

En BBK llevamos muchos años trabajando en este campo y, de hecho, somos la entidad pionera en la microfinanciación en nuestro territorio. A través de las dos fundaciones de la Caja, BBK Gazte Lanbidean y BBK Solidarioa, hemos puesto en marcha operaciones de microfinanciación que han contribuido a mejorar sustancialmente la calidad de vida de miles de personas. Por un lado, disponemos de una línea de financiación de microcréditos específica para apoyar el autoempleo de la población joven, y por otro, también actuamos a través de microcréditos en el caso de las personas en situación de exclusión social, sin otro recurso que sus propias capacidades: hogares monoparentales en situación de economía precaria, mujeres en situación de exclusión, inmigrantes, personas con discapacidades, parados y paradas de larga duración y, en general, personas en situación de pobreza y marginación. En todos los casos, la financiación se dirige principalmente a la puesta en marcha de actividades económicas, y también a financiar necesidades económicas personales o familiares (adaptación de vivienda, cancelación de deudas en el país de origen, etcétera).

En este comienzo de siglo, uno de nuestros principales retos consiste en ser capaces de adecuarnos a las nuevas tendencias sociales, a las nuevas necesidades que hoy en día empiezan a percibirse y a las que en breve aparecerán. Esta capacidad de adaptación ha sido una de las claves del éxito de las cajas de ahorros hasta ahora, por lo que contamos con una cierta ventaja competitiva. Y, en este contexto, el microcrédito será una herramienta fundamental. Hemos empezado a vislumbrar un ámbito de actuación que encaja perfectamente con nuestra misión y con nuestra visión de la actividad financiera y social, y deberemos trabajar con audacia y vocación de colaboración para que, como hace ya un siglo y medio, las cajas volvamos a ser un referente fundamental como elemento de equilibrio en el sistema financiero.

II. Exclusión social, pobreza, marginalidad

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 social e injusticias. Esta evolución exige de todos los agentes económicos y sociales un esfuerzo para adaptar nuestras formas de actuación y lograr nuevas vías de trabajo que aporten soluciones duraderas, sostenibles y coherentes con nuestros propios valores y objetivos.

Cada vez más, tendemos a entender la pobreza como la privación de activos y oportunidades esenciales a los que tienen derecho todos los seres humanos. En este sentido, la pobreza, en sus distintas formas, puede entenderse como falta de realización de derechos, tanto civiles y políticos como económicos, sociales y culturales. Así entendida, la imposibilidad de acceder al sistema financiero, a ingresos y empleo, es una carencia del conjunto de la sociedad, y no únicamente de las personas que la padecen.

Durante siglos, la pobreza se ha considerado un aspecto lamentable, pero inevitable, de la condición humana; la cruz en una moneda en la que la cara del bienestar brilla sobre cualquier cosa y arroja a las tinieblas el resto de consecuencias. Hoy en día, sin embargo, no es posible defender esta opinión ni intelectual ni moralmente. Los progresos que se están experimentando en muchos países reafirman la hipótesis de quienes, durante años, han defendido que la pobreza no es una situación irremediable. En sólo 25 años hemos asistido a la reducción de la pobreza mundial más espectacular de la historia, si bien este avance no ha sido ni generalizado ni lo suficientemente amplio como para acercarnos a los Objetivos del Milenio, definidos por la ONU y refrendados unánimemente por la comunidad internacional.

La experiencia aislada en países en vías de desarrollo (con el Grameen Bank del doctor Yunus como cabeza visible) se ha generalizado en los últimos años y, hoy en día, la microfinanciación se considera, sin lugar a dudas, como una de las herramientas más valiosas a la hora de combatir la pobreza y dotar a miles de personas de unas condiciones de vida más dignas. Cada día son más las voces que reclaman a la propia Organización de las Naciones Unidas que incluya el derecho al acceso al crédito como uno más de los derechos universales que asisten a todos los hombres y mujeres del mundo, ya que las personas que viven en condiciones de pobreza en áreas tanto rurales como urbanas necesitan acceso al microcrédito y a la microfinanciación para poder mejorar su capacidad de aumentar sus ingresos, reunir activos y aliviar su vulnerabilidad en momentos de mayor dificultad. Más allá del efecto positivo en las propias personas que acceden al crédito, la experiencia demuestra que estas prácticas fortalecen las economías y contribuyen a invertir en la capacidad productiva de las comunidades locales. El crédito concedido, por lo tanto, toma un valor exponencial, porque facilita la inclusión de las personas pobres en los flujos económicos,

apoya el crecimiento de mercados locales y extiende las oportunidades económicas a través de nuevos empleos, inversiones e infraestructuras.

Hoy en día, casi la mitad de las personas en el mundo no tienen acceso a servicios financieros básicos. Y esto es así no porque no puedan afrontarlos, sino porque estos recursos quedan fuera de su alcance de forma sistemática. Y todo esto que, casi de forma inconsciente, aplicamos a los países empobrecidos y a sus poblaciones es igualmente válido para la pobreza que cada día afecta más y más a las sociedades que se consideran desarrolladas. A nuestras propias sociedades.

III. Aprendiendo de la exclusión

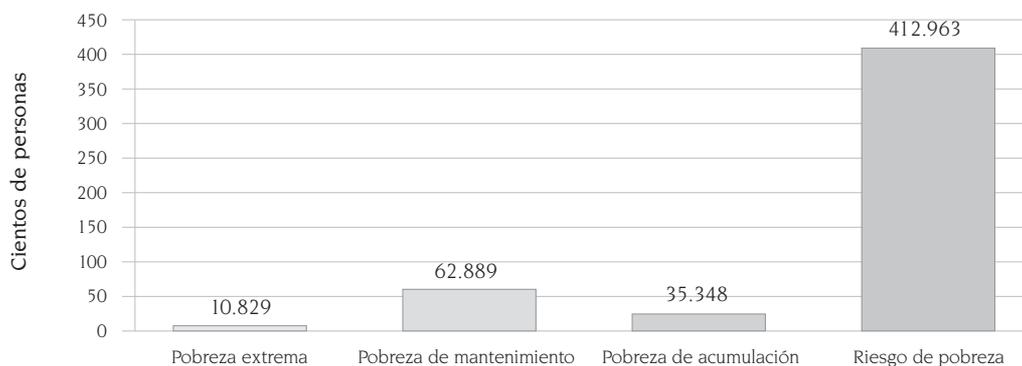
Evidentemente, los parámetros en los que medimos las pobrezas en nuestro país distan mucho de los que se utilizan en otras zonas del planeta. En muchos lugares del mundo, la mayoría de la población no pasa el umbral de los dos dólares EE.UU. al día. Según los datos de la Fundación Natic Lum, en España el 20% de la población vive por debajo del umbral de la pobreza, si se utiliza para medirla el indicador de obtención o de tenencia de menos del 50% de la renta media neta disponible. Es pertinente señalar en este punto que el umbral de riesgo de pobreza en la UE se ha establecido ya en el 60% de la renta media nacional disponible. Según los datos aportados por el Departamento de Justicia, Empleo y Seguridad Social del Gobierno Vasco en la última encuesta de pobreza y desigualdades sociales en la CAPV –de 2004– 45.804 hogares y 110.000 personas se ven afectados por distintas formas de pobreza en nuestro entorno más cercano. Se trata del 5,2% de la población vasca. Las situaciones más dramáticas se corresponden con hogares en situación de pobreza extrema, es decir, que no disponen de ingresos suficientes para hacer frente a las necesidades básicas, ni de patrimonio o vivienda para cubrir estas carencias (gráfico 1).

Cada uno de estos casos merecería un estudio pormenorizado, porque siempre es injusto, a la vez que peligroso, generalizar las condiciones particulares. Con ello, y con todo, es preciso analizar los rasgos comunes a las diferentes situaciones para lograr una fotografía, lo más precisa posible, sobre la que actuar. En este sentido, volvemos a referirnos al estudio del Gobierno Vasco, que establece como patrón común de estas situaciones de pobreza las siguientes características: persona sola, hogar monoparental, con hijos o hijas menores a su cargo, principalmente mujeres y personas inmigrantes. Según los últimos datos del censo que hemos analizado, es también perceptible el importante aumento tanto de las personas que proceden del extranjero como de los hogares unipersonales (20%) y de las familias monoparentales (10%).

No es posible hablar de la pobreza en singular no es conveniente. Es preciso tener en cuenta las múltiples caras que presenta un fenómeno complejo, de hondas raíces y multifactorial. Las sociedades de este comienzo de siglo están experimentando una transformación social, demográfica, tecnológica y cultural sin precedentes y, junto con las nuevas oportunidades de mejora en las condiciones de vida para miles de perso-

Gráfico 1

Indicadores de pobreza en la CAPV. 2004



Fuente: Encuesta de pobreza y desigualdad social, 2004.

"El sector de los servicios sociales en la CAPV" (Federación de Cajas de Ahorros Vasco-Navarras, 2005).

nas, nuevas bolsas de exclusión social están ya emergiendo. Cabe recordar que en el origen mismo de la fundación de las cajas de ahorros, entonces como Monte de Piedad en la mayoría de los casos, se encuentra la finalidad de facilitar el acceso al sistema financiero a las clases sociales de economía más débil, con el objetivo de evitar que estas clases más desfavorecidas, con escasos recursos económicos, quedaran excluidas del sistema financiero. Ya desde un temprano comienzo, por lo tanto, las cajas de ahorros han realizado una labor fundamental en la lucha contra lo que ahora llamamos exclusión social y económica, ya que han trabajado (y trabajan) para acercar el dinero a los que no lo tienen, paso fundamental para el desarrollo personal y colectivo de una sociedad.

La terminología social de estas últimas décadas ha hecho de palabras como exclusión y marginalidad una suerte de términos comodín, con los que pretendemos definir todas aquellas situaciones que se alejan de la pauta que consideramos "normalizada". Tal vez las palabras sean nuevas, pero las situaciones que definen son tan antiguas como la propia sociedad. La exclusión social se ha manifestado de muy diversas formas a lo largo del tiempo: enfermedad, discapacidad, falta de recursos, desempleo o drogadicción son tan sólo algunos ejemplos de una larga relación de situaciones que han ido apareciendo a lo largo del siglo.

Si analizamos la estructura socio-económica de este comienzo de siglo a "trazo grueso", es decir, sin entrar en demasiados detalles y perfilando únicamente las grandes características, vemos claramente que la falta de empleo es hoy en día una de las principales razones de la exclusión. La persona que carece de empleo, además de no

poseer una cantidad de ingresos mensuales regulares, carece también del reconocimiento social y familiar básico. Así mismo, esta situación provoca un desgaste de autoestima y una paulatina pérdida de valores tales como la confianza en las propias capacidades y en el desarrollo personal y colectivo. La falta de empleo no es una incidencia económica: es una situación de riesgo de exclusión fundamental, que debe ser abordada como tal.

Mientras nuestro sistema económico y social se base en este tipo de valores, cualquier iniciativa que pretenda hacer frente a la exclusión deberá tener siempre presente que el fomento del empleo es una de las herramientas básicas de su actuación. No la única, claro está, pero sí una de las que mayor retorno puede generar en el entorno más cercano de las personas.

IV. Financiación social de BBK

Estos son los rasgos fundamentales en los que una caja como la nuestra, BBK, desarrolla su actividad; sería más correcto hablar de las dos vertientes de nuestra actividad, es decir, de la intermediación financiera y de la prestación de servicios sociales con carácter universal. A través de la movilización y promoción del ahorro, y siempre velando por la seguridad y sostenibilidad de las actuaciones financieras, las cajas de ahorros cumplen una función social determinante desde el punto de vista de acercar los recursos a todas y cada una de las personas que los necesita. Además, nuestro quehacer incluye facilitar la integración social de las personas o colectivos más desfavorecidos con las herramientas básicas de las que disponemos, es decir, con créditos blandos o con actuaciones financieras en condiciones especiales, por apuntar algunas de ellas.

Por lo tanto, cuando hablamos de la *acción social* de una caja de ahorros debemos entender que esta labor va más allá de las actuaciones puntuales que se enmarcan en lo que, genéricamente, llamamos Obra Social. La labor social de las cajas no consiste sólo en financiar obras sociales, sino que pasa también por cumplir respetuosamente con los objetivos que motivaron la creación de nuestras entidades.

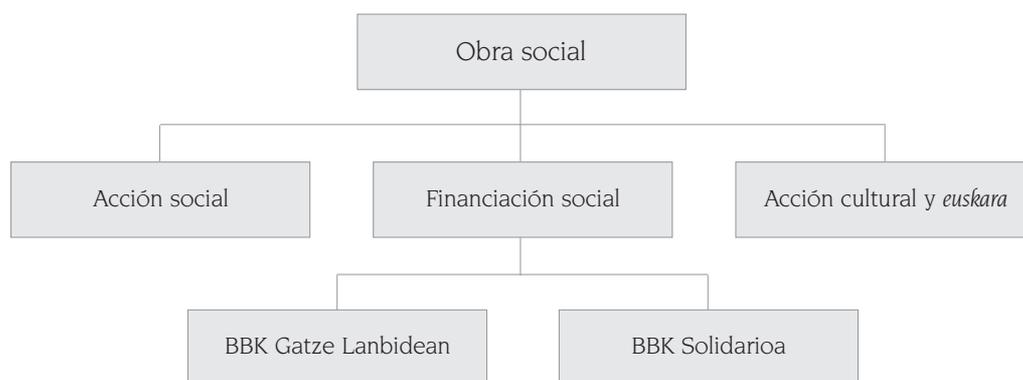
El Plan Estratégico de la Obra Social de BBK para el periodo 2005-2007 sienta las bases de nuestra actuación y define de forma clara la manera en la que entendemos la acción social. A saber, en términos de influencia proactiva, sistemática y legítima en los procesos de exclusión o inclusión social, dirigiéndonos especialmente de la exclusión social, en tanto que exclusión del sistema financiero, a sabiendas de que ésta no explica ni agota el complejo fenómeno de la exclusión social. La acción social no es una intervención dirigida a unos determinados tipos preestablecidos de personas; al contrario, se dirige a todas las personas y entornos en función y en la medida de sus necesidades, ya que la exclusión social no es un problema que afecte únicamente a determinados colectivos, sino que todas las personas podemos vernos afectadas por procesos de exclusión social y, a su vez, podemos participar en procesos que generen mayor inclusión social.

La Obra Social de BBK es una de las mejor dotadas del sistema, con el 30% de los beneficios anuales, según el mandato de nuestra Asamblea. Traducido a cifras, en 2004 BBK ha invertido en Obra Social 60 millones de euros, que se unirán a los 300 millones de euros invertidos en los cinco años anteriores.

La financiación social, por lo tanto, es uno de los pilares de la acción social, que se completa con otras actuaciones en materia socioasistencial y de promoción cultural (gráfico 2).

Gráfico 2

Organización funcional de la OBS de BBK



Se trata de un amplio abanico de actuaciones que son posibles gracias al dividendo social. Este dato es importante, porque nuestras actuaciones en materia social son un mandato derivado de la propia naturaleza de estas "atípicas" entidades. Nuestros recursos provienen del ahorro de los clientes de BBK y, en este sentido, nos enorgullece especialmente contribuir a concienciar y dinamizar la actuación activa de todas las personas a favor de la inclusión de quienes más necesitan de nuestro apoyo.

Si bien es posible encontrar definiciones comúnmente aceptadas para estos términos, sigue existiendo una cierta confusión en torno al sentido exacto del "microcrédito" o, de forma más general, de la "microfinanciación". Las bajas cantidades a crédito y las condiciones especialmente ventajosas en que se conceden parecen ser las características que, por consenso, mejor definen estas figuras.

El Grameen Bank empezó su actividad microcreditista prestando a mujeres artesanas 25 centavos de dólar. El importe medio de los microcréditos para autoempleo en BBK es de 90.847 euros. Tanto las cuantías totales como la propia metodología es sustancialmente diferente en los diversos países en los que se está aplicando esta

nueva economía, pero el objetivo que subyace tras todas estas prácticas es el mismo: facilitar el acceso al crédito a personas o colectivos tradicionalmente excluidos de los circuitos habituales de la financiación.

El 95% de los prestatarios del banco fundado por el doctor Yunus son mujeres. Son, por lo tanto, prestatarias. En nuestro caso no existe una deriva tan marcada, si bien es cierto que, por la propia orientación de las actividades, son principalmente jóvenes quienes hacen uso de estos préstamos.

También el destino de la financiación recibida suele ser muy variado. El establecimiento de actividades económicas, principalmente de autoempleo, sigue siendo el objetivo fundamental de quien solicita un microcrédito, pero cada vez más estamos encontrando situaciones de índole personal que precisan respuestas de estas características.

Quedan apuntadas estas diferencias con el objetivo de hacer notar que una de las principales características de la microfinanciación es, precisamente, la capacidad de adaptarse a las diferentes necesidades de cada sociedad (entendida como modelo social, económico y financiero). En nuestro caso particular, hemos dirigido la actuación microcreditista de forma principal hacia las personas jóvenes, si bien en los últimos tiempos estamos trabajando también con otros colectivos sujetos a exclusión social, principalmente mujeres con responsabilidades familiares e inmigrantes.

V. Microcrédito y autoempleo

BBK Gazte Lanbidean ("En el Camino del Empleo Juvenil", en *euskara*), nace en 1998 como respuesta a la situación laboral del 60% de la población activa desempleada, con menos de 25 años y con un importante sesgo femenino. Así, la Fundación se crea con el objetivo de fomentar el empleo entre estas personas jóvenes, principalmente a través de la búsqueda y promoción de nuevas empresas y del autoempleo.

El segmento de población al que nos dirigimos a través de esta fundación es, por lo tanto, los jóvenes. En un entorno laboral marcado por la inestabilidad, por la precariedad de los empleos y la importante transformación de los tejidos industriales hacia sectores productivos novedosos, parece imprescindible fomentar entre la juventud una nueva cultura del empleo. Durante décadas, las esperanzas de encontrar un trabajo bien remunerado, con visos de continuidad y estabilidad, han estado centradas en terceras personas o entidades. Una buena formación académica parecía ser el paso principal para encontrar, en un futuro no muy lejano, una empresa empleadora acorde a la expectativas del joven demandante. Hoy en día las cosas son bien diferentes. Esta cadena de "suposiciones" ha fallado en algún punto del engranaje y, sea cual sea el motivo de este desequilibrio, resulta evidente la necesidad de explorar nuevos caminos que garanticen la aportación social y económica de la generación que deberá hacerse cargo de mantener, cuando no aumentar, los niveles de bienestar de los que hoy disfrutamos, y a los que, a buen seguro, ninguna sociedad está dispuesta a renunciar.

Cuando empezamos a estudiar con detalle estas situaciones, allá por el año 1996, encontramos un panorama sociolaboral realmente complejo. Vizcaya estaba inmersa en un dramático proceso de desindustrialización, marcado por la reestructuración de un sistema de trabajo basado en las grandes empresas transformadoras, que en aquella época prácticamente desaparecieron de nuestro tejido industrial. Esta transformación provocó la generación de unas bolsas de desempleo muy importantes, que llegaron a alcanzar al 25% de la población activa. Lógicamente, detrás de este dato estadístico encontramos situaciones de degradación social importantísimas y una desestructuración realmente preocupante. Esta radiografía inicial que encontramos mostraba aún mayor crudeza en zonas determinadas de nuestro territorio, como la margen izquierda de la Ría, lugar fuertemente industrializado hasta esa época y que, gracias a los esfuerzos combinados de nuestras instituciones, hoy en día está experimentando una renovación ciertamente esperanzadora.

Con la puesta en marcha de la fundación apostamos por facilitar a los jóvenes las herramientas necesarias para dar rienda suelta al espíritu emprendedor. A través de los microcréditos para el autoempleo, hemos querido hacer ver a la juventud de Vizcaya que es posible acceder al sistema financiero aunque las premisas de partidas no sean las que, de forma habitual, solicitan las entidades de crédito.

Las condiciones en las que un joven se acerca a la Fundación son muy distintas y, sobre todo, muy diferentes a las que actúan en el caso de una persona afianzada en el sistema financiero tradicional. En nuestro caso, operamos principalmente con figuras financieras adaptadas ad hoc, a las necesidades de la joven empresa, como son préstamos a promotores, subvención total del interés durante el periodo de carencia y subvención del 50% para el periodo de amortización. Fórmulas todas ellas que se estudian de forma personalizada para cada una de las ideas de negocio, y que cuentan con un asesoramiento cercano durante la puesta en marcha y primeros años de desarrollo. Es importante señalar que nuestra actuación no se circunscribe a la mera financiación. Si bien facilitar financiación es fundamental para la puesta en marcha de la actividad económica, nuestra experiencia nos indica que el trabajo de asesoramiento y seguimiento es fundamental para garantizar el éxito del proyecto. Y precisamente este apoyo o acompañamiento es el rasgo diferenciador de BBK Gazte Lanbidean. Nuestra labor de apoyo incluye todos estos pasos:

- Maduración de la idea y estudio de viabilidad, que incluye asesoramiento empresarial, elaboración del plan de viabilidad o la consultoría tecnológica, que se desarrolla a través del vivero de iniciativas tecnológicas, BBK Habia.
- Financiación en condiciones especiales: financiación a corto y largo plazo, subvención total del interés durante el periodo de carencia y subvención del 50% para el periodo de amortización, préstamos a promotores o préstamos empresa, activos fijos y circulante.
- Apoyo durante la puesta en marcha, con figuras como apoyo en la constitución y tramitación oficial, y asesoramiento continuado.

- Seguimiento de la empresa durante los tres primeros años de actividad, con consultoría de gestión, asesoramiento fiscal, laboral y contable, formación en gestión y co-gerencia para proyectos especiales.

Este complejo sistema de apoyo se adapta a cada una de las ideas y, por lo tanto, se trata de una forma de actuación especialmente eficaz para situaciones que presentan dificultades añadidas a la propia creación de una empresa, como pueden ser el ámbito de actuación o las características de las personas solicitantes.

Una vez transcurrido el primer quinquenio de nuestra actividad, nos cabe el orgullo de constatar que la gran mayoría de las empresas o proyectos que se han puesto en marcha continúan con su actividad. A BBK Gazte Lanbidean le corresponde uno de los índices de éxito empresarial más alto de nuestro entorno. Las cifras reflejan que el 90,56% de las empresas creadas con la ayuda de la fundación se mantiene con éxito en el mercado pasados los tres primeros años de actividad, tiempo durante el que BBK Gazte Lanbidean Fundazioa ofrece un seguimiento continuado por parte de su equipo de consultoría.

Por lo tanto, BBK Gazte Lanbidean es un claro ejemplo del valor de la microfinanciación, especialmente en colectivos que presentan mayores dificultades de acceso al mundo laboral. Hoy en día el autoempleo se ha convertido en una solución factible para muchas personas que, por muy diversos motivos, tienen especiales dificultades para incorporarse a este mercado laboral por cuenta ajena.

VI. Microcréditos y exclusión social

Además de estas actuaciones específicas con jóvenes, también trabajamos con personas en situación o riesgo de exclusión social, personas para las que poder acceder a financiación significa la línea divisoria entre una vida marginal o la posibilidad de encauzar una vida normalizada. La fundación BBK Solidarioa nació en julio de 2003, sobre la base de la experiencia acumulada en los años de andadura de BBK Gazte Lanbidean, y al amparo del *know-how* de la propia BBK.

Durante los años en los que hemos trabajado codo con codo con los jóvenes que han hecho uso de los apoyos de BBK Gazte Lanbidean, hemos podido tomar el pulso a los nuevos cambios que está experimentando nuestra sociedad. Acostumbrados como estamos a magnificar las diferencias en detrimento de los rasgos comunes, es preciso constatar que la sociedad vasca, al igual que la española o la europea, está asistiendo a una transformación demográfica y social de gran calado. Sólo el paso del tiempo nos permitirá conocer en qué medida hemos sido capaces de asumir los nuevos retos y de dar respuesta a las necesidades derivadas de la recomposición de nuestras sociedades.

Uno de los rasgos más llamativos es, sin duda, el auge de la inmigración, que se une al progresivo envejecimiento de las poblaciones autóctonas. Dos factores claves

para entender la evolución de las pirámides de población en todas las sociedades avanzadas del ámbito europeo.

La exclusión social de los inmigrantes viene dada por diferentes motivos, entre los cuales la escasez de recursos y la dificultad de acceder al empleo son los más significativos. La rigidez del marco legal y los problemas para acceder a los mecanismos de protección social acentúan aún más estas situaciones.

Durante el más de año y medio que BBK Solidarioa lleva trabajando, un porcentaje muy importante de los recursos destinados a la financiación de necesidades familiares y de autoempleo para personas en exclusión ha recaído en inmigrantes. Si bien nuestro campo de actuación no se agota en este colectivo, parece que la propia realidad va equilibrando el binomio necesidades-recursos hacia las personas recién llegadas.

Además de financiar la cancelación de deudas en los países de origen (que generalmente son asumidas en condiciones de usura), el reagrupamiento familiar y otras necesidades de índole personal, los microcréditos de BBK Solidarioa han contribuido a la puesta en marcha de pequeños negocios, empresas y proyectos de autoempleo. Los apoyos y recursos de seguimiento que ofrecemos a estas personas, junto con las condiciones financieras de los préstamos, son claves para entender el éxito empresarial de sus proyectos y el bajo nivel de impagos que estamos experimentando. En efecto, es un rasgo realmente destacable, porque, al contrario de lo que podría pensarse, las personas que menos tienen suelen ser las que más se comprometen a la hora de devolver un dinero prestado. A día de hoy, no existe ninguna operación fallida en los resultados de BBK Solidarioa. Es decir, ninguna de las personas a las que hemos concedido un microcrédito ha dejado de pagar su deuda.

Cuadro 1

Principales magnitudes

	BBK Gazte Lanbidean	BBK Solidarioa
Autoempleo		
Número operaciones	1.318	63
Total financiación	15.829,0	709,5
Importe medio por operación	12,01	11,26
Empleo creado	3.011	83
Índice de supervivencia empresarial	87,36%	-
Necesidades familiares		
Personas beneficiadas		1.012
Financiación concedida		1.367,73
Importe medio por persona		1,35

Datos a 30 de junio de 2005/ Miles de euros

La actuación principal de BBK Solidarioa consiste en prestar ayuda financiera a todas aquellas personas que viven en situación de exclusión social por distintos motivos, y que no obtendrían esta ayuda a través de los cauces convencionales. La principal aportación de esta actuación consiste en la participación de toda la sociedad en esta ayuda solidaria, ya que, a través de BBK Solidarioa, todas las personas que se sientan comprometidas con el desarrollo humano pueden colaborar directamente a través de una parte de su ahorro, de la información puntual sobre el destino de su aportación y de los mecanismos de control del proyecto.

BBK Solidarioa pone en contacto a las personas. Esta es su forma de actuar. Por un lado, están las personas que, a través de su ahorro, quieren contribuir al desarrollo de su comunidad; en definitiva, al desarrollo económico, social y personal del conjunto de la sociedad. Por otra parte, están las personas que precisan y demandan una actuación financiera específica, habida cuenta de que el sistema financiero tradicional no está orientado a integrarlas en su labor. BBK Solidarioa trabaja para favorecer la inclusión de personas en el sistema financiero, actuando entre la captación del ahorro solidario y las inversiones en proyectos personales o sociales, en forma de préstamos basados en la confianza.

Dadas las características de las personas beneficiarias, BBK Solidarioa no exige ningún aval o garantía para conceder un pequeño préstamo. Estas solicitudes deben venir únicamente sustentadas en la confianza de una entidad social sin ánimo de lucro que, como centro colaborador de este proyecto, atestigua la inclusión de los solicitantes en algún proceso de inserción laboral o social. La palabra de las personas y la confianza de las entidades que conocen su itinerario personal son suficientes para que BBK Solidarioa pueda conceder un microcrédito, es decir, un pequeño préstamo a muy bajo interés, o sin interés en algunas circunstancias. La persona que obtiene esta ayuda financiera se compromete a utilizarlo, según sus necesidades, en proyectos personales o laborales, como por ejemplo montar un negocio, cancelar deudas contraídas bajo tipos de interés de usura en su país de origen, financiar el viaje de familiares, adaptar una vivienda a las necesidades de accesibilidad, etc. Se trata, en todo caso, de proyectos que tienen una repercusión positiva en dos sentidos: por una parte, pueden lograr un impacto positivo en el conjunto de la sociedad o en determinados colectivos; por otra, el impacto positivo también se refiere a las personas que pueden financiar sus proyectos vitales tan sólo a través de esta líneas de acción. Cuando una persona solicita un microcrédito para, por ejemplo, establecerse como trabajador autónomo, la financiación es, en realidad, un medio de vida, una aportación fundamental para su desarrollo personal, familiar y, lógicamente, social.

Tal y como hemos señalado anteriormente, la intermediación de BBK Solidarioa consiste en poner en contacto a las personas que necesitan una ayuda financiera y a las que pueden aportar una parte de su ahorro a la acción solidaria. Para el conjunto de la sociedad, hemos creado los *depósitos solidarios*, que son imposiciones a plazo fijo (como mínimo a tres meses) y con un tipo de interés de mercado. Las personas que contratan estos depósitos se comprometen a donar el 50% de sus intereses como

dotación al fondo solidario de esta iniciativa. Por su lado, BBK aportará el doble de la contribución total de los depositantes. También las personas que han obtenido financiación deberán aportar una mínima parte de sus intereses a este fondo, de tal forma que todos y cada uno de los euros que "circulan" a través de BBK Solidarioa tienen un efecto multiplicador y de responsabilidad personal.

El Fondo de Solidaridad nos permite financiar iniciativas de economía social, proyectos de cooperación al desarrollo e iniciativas con efecto positivo en el conjunto de la sociedad. Para garantizar el uso correcto de este fondo, y para asegurar que todas y cada una de las iniciativas del proyecto se corresponde con su espíritu solidario, se ha creado un Comité de Ética. Por sus propias características, las actividades financieras que se desarrollen al amparo de BBK Solidarioa deben cumplir una serie de requisitos de índole ética y social, de sostenibilidad de la propia acción, de retorno positivo para las personas y la sociedad, de respeto con el medio ambiente, etc. Al Comité de Ética compete proponer y aprobar los nuevos proyectos o rechazar aquellos que no cumplan con el Código Ético suscrito por todas las partes. La composición de este Comité responde al principio de participación y colaboración del proyecto. El mayor peso recae sobre los beneficiarios, depositantes y entidades sociales, que contarán con siete representantes elegidos periódicamente por sufragio. BBK contará con seis delegados en el Comité. Cada persona participa con un voto, si bien la filosofía del proyecto persigue adoptar las decisiones por consenso.

VII. Conclusiones

Las microfinanzas no se agotan en el microcrédito y, en opinión de todos los expertos sobre esta materia, es imprescindible desarrollar nuevas herramientas, o perfeccionar las que ya existen para dar respuesta a las nuevas necesidades que nacen de transitar por la puerta hacia el bienestar que la financiación inicial deja abierta. Aunque sea de forma breve, nos gustaría señalar entre estos servicios el envío de remesas a los países de origen, una de las demandas más sentidas de la población inmigrante. A través de la nueva plataforma *Bravo*, las cajas de ahorros estamos ya en disposición de brindar un servicio de envío seguro y "normalizado" en el sentido en el que las entidades financieras lo entendemos.

Y no deja de ser paradójica esta situación. Hace sólo dos décadas, uno de los pilares del negocio de nuestra entidad eran las remesas de emigrantes. Las personas que se marcharon del País Vasco enviaban periódicamente dinero a sus familias a través de BBK, y ésta ha sido tradicionalmente una fuente de ingresos muy importante para el desarrollo comunitario. Más que el País Vasco, otras regiones del Estado han vivido esta situación de forma masiva, pero, en todo caso, tampoco a nuestra sociedad le resulta ajena esta situación. Pues bien, veinte años más tarde estamos viviendo la situación exactamente opuesta. Hoy en día, son inmigrantes que han venido a Vizcaya quienes envían sus ahorros a los países de origen.

Éste es sólo un ejemplo de hacia dónde podemos seguir mirando. Hemos aprendido a adaptar a nuestras propias necesidades la experiencia que en el ámbito internacional tantos éxitos ha cosechado. Las microfinanzas forman parte de nuestro propio conocimiento histórico, de nuestra "forma de ser". Nuestra propia experiencia nos ha enseñado que tan importante como la propia financiación son los apoyos (todo tipo de apoyos) adaptados a las características de cada uno de los proyectos que hemos contribuido a crear.

La financiación social es una de nuestras señas de identidad, la principal diferencia entre la actividad microcreditista de las cajas y la que puedan desarrollar otras instituciones, financieras o no. Es, a su vez, nuestra ventaja competitiva en un terreno en el que deberemos seguir creciendo, adaptando nuestras estructuras y los conocimientos a la naturaleza de las necesidades que atendemos.

Cada día emergen nuevas necesidades sociales, nuevas situaciones que ponen en peligro el objetivo común del bienestar del conjunto de la sociedad. Las cajas de ahorros hemos sabido adaptarnos a los tiempos y aportar soluciones para las personas y su entorno. Forma parte de nuestro carácter y de nuestra forma de trabajar. Sabemos que no es suficiente facilitar el acceso al sistema financiero a las personas, si somos conscientes de que la solución no afecta al origen del problema. Es decir, debemos empeñar nuestro esfuerzo en encontrar soluciones duraderas y eficaces. Nuestra apuesta consiste en concitar el interés de las personas, porque somos conscientes de que en esta gran batalla debemos participar activamente todos. La verdadera ayuda social debe ayudar a las personas a ser autónomas, porque el crecimiento personal está estrechamente ligado con el crecimiento de toda nuestra sociedad.



El sistema de microcréditos de CajaGranada

José Villalba García

Director-gerente de la Fundación Desarrollo Solidario de CajaGranada

I. El nacimiento del sistema de microcréditos de CajaGranada

En el caso de CajaGranada, la llegada de Antonio-Claret García García a la Presidencia de la entidad fue el acontecimiento que supuso el arranque y la puesta en marcha efectiva de nuestro sistema de microcréditos.

Efectivamente, cuando, en julio de 2001, Antonio-Claret García ocupó la Presidencia de CajaGranada, uno de los primeros proyectos que decidió iniciar fue el de un programa de microcréditos que sirviera para abundar y consolidar la vocación social de una entidad como la Caja de Ahorros, recuperando, además, buena parte de los fines fundacionales con que nació, hace ya más de cien años: luchar contra la usura y favorecer el que las personas pobres y más desfavorecidas pudieran tener acceso al crédito sin necesidad de pagar intereses desmedidos.

Por ese entonces, después de más de diez años en CajaGranada, en los que había ocupando puestos de control interno y auditoría, yo ocupaba el puesto de director gerente de la Fundación de la Entidad, una Fundación creada específicamente para gestionar parte de la Obra Social de la Caja.

Debo reconocer que, acerca de esa idea novedosa que traía el presidente de dar microcréditos en nuestra Caja con el objetivo de prestar servicio financiero a personas que se encuentren excluidas de él, yo sabía bastante poco en ese entonces. Más bien no sabía nada ni nunca había oído hablar de esa figura crediticia. Aún más, he de reconocer que, además, fui bastante escéptico acerca de la posibilidad de éxito de esta peculiar fórmula de financiación. Al principio. Sólo al principio.

Pero, a pesar de los recelos y los escepticismos que su idea despertó entre buena parte de nosotros, la posición del presidente de la Caja en cuanto a poner en marcha el sistema de microcréditos era sólida e inamovible. Y, a la vista de cómo se han ido desarrollando los acontecimientos, debemos agradecer aquella firme decisión porque sin ella no habríamos arrancado con el programa de microcréditos. Un programa que, a la vista está, ha sido un rotundo éxito y que empieza a ser puesto en marcha por buena parte de las cajas de ahorros españolas.

Se decidió que la presentación pública del programa se hiciese coincidir con la presencia en Granada del profesor Muhammad Yunus, el verdadero creador e impulsor del sistema de microcréditos. Ese año 2001, el Consejo de Administración de CajaGranada resolvió conceder su Premio de Cooperación Internacional al economista de Bangladesh y a final de año se hizo entrega del galardón. En el acto de entrega estuvo presente Su Majestad la Reina Sofía y el evento, junto con el anuncio de la puesta en marcha de un programa de microcréditos en Andalucía por parte de una Caja de Ahorros, tuvo bastante notoriedad y alcanzó amplio eco y repercusión en los medios de comunicación.

La historia del economista Muhammad Yunus y del Grameen Bank, que él creó y expandió, es bien conocida. Yunus, a la vista de la durísima situación en que estaban sumidas millones de personas en su Bangladesh natal, en 1976 se decidió a implantar un sistema de microcréditos que se concederían sin necesidad de avalistas, que tendrían como destinatarios a los más pobres y desfavorecidos de los habitantes de, a su vez, uno de los países más pobres del mundo, y cuyo objetivo era permitirles acceder a alguna actividad productiva.

Durante su visita a España, tuve la ocasión de conocer personalmente a Yunus y de hablar con él. Me contó su experiencia y su forma de trabajar y hacer las cosas, las dificultades que encontraron y cómo las fueron venciendo. Fue una conversación grata y fructífera con una persona experimentada y convencida de cómo hay que hacer las cosas.

Pero, aun así, a pesar de contar con un ejemplo que había funcionado bien, todavía tenía yo la sensación de que implantar un sistema de microcréditos en una economía desarrollada como la española sería bastante difícil. Era una filosofía de trabajo que quizá habría dado sus frutos en una sociedad del Tercer Mundo como la de Bangladesh, pero me costaba trabajo pensar cómo sería su adaptación a la realidad española del siglo XXI.

Como hemos comentado, fueron la insistencia y la perseverancia de nuestro presidente las que nos animaron a poner en marcha, efectivamente, lo que todavía no era más que un proyecto en el que muy pocos confiaban. Recuerdo, especialmente, una frase suya, que siempre nos decía cuando nos veía dubitativos y titubeantes: "A andar se aprende andando." Y eso hicimos, dar el primer paso y, sin más vueltas, adaptar efectivamente el modelo de Muhammad Yunus al entorno de nuestra Caja.

II. La puesta en marcha del sistema

El microcrédito es una herramienta, un instrumento que posibilita el acceso al crédito a un tipo de personas que, en condiciones normales, estarían excluidas del sistema financiero tradicional. Son, pues, personas en riesgo de exclusión que carecen de avales o garantías y que, a través del microcrédito, acceden a una actividad productiva de autoempleo.

Basándonos en esta modalidad de cliente potencial, desde el principio tuvimos claro que la actividad microcrediticia la tendríamos que llevar a cabo con fondos de la Obra Social de CajaGranada, considerándola como una actividad social más de ésta.

Optamos por constituir una Fundación específica para canalizar todo el sistema de microcréditos, de forma que quedase clara la importancia que le concedemos y nuestra vocación de que la actividad perdurase en el tiempo. Si se hubiese dejado como una actividad más de la Obra Social, podría haber pasado inadvertida, tanto para los clientes como para los propios empleados de la Caja y, sobre todo, para los posibles beneficiarios del sistema.

Por tanto, constituimos la Fundación CajaGranada para el Desarrollo Solidario, distinta de la otra Fundación que ya tenía la Caja. De esta forma, además, nos asegurábamos de que los fondos que se recibieran, bien de la propia Caja o de cualquier otro tipo de institución, no estarían dedicados más que a un fin: la concesión de microcréditos.

Fue la mejor fórmula para que quedase perfectamente delimitado qué es la actividad financiera de la Caja y qué es la actividad social que se iba a dedicar a los microcréditos.

El objetivo prioritario que teníamos a la hora de instaurar el sistema de microcréditos era, como se ha dicho, el fomento de la inclusión social mediante el autoempleo de los grupos sociales más desfavorecidos.

Con esta iniciativa corríamos un riesgo importante: el de no transmitir bien qué era el microcrédito; nos podríamos encontrar con que la gente lo considerara como una subvención a fondo perdido o como una ayuda o prestación social que daba la Caja de Ahorros. Ésa fue otra de las razones por la que decidimos constituir una Fundación específica que nos permitiese gestionar de principio a fin un producto de unas características tan especiales.

Además, era necesario preparar una campaña publicitaria que comunicase perfectamente qué era el microcrédito, a quién iba dirigido y qué objetivo se perseguía con él. Así, iniciamos una campaña en los medios de comunicación regionales y también a través de nuestra red de oficinas comerciales, bajo el lema de "personas dignas de crédito", en la que se cuidó mucho de no hablar de marginados ni de excluidos de la sociedad, precisamente con objeto de no confundir los microcréditos con caridad, beneficencia o subvenciones a fondo perdido.

Otro de los aspectos que quisimos cuidar desde el principio fue el de las redes de apoyo a los microcredistas. Tal y como nos contó Yunus, para que el sistema funcione realmente bien es imprescindible que el beneficiario del crédito no esté solo. En Bangladesh, los microcredistas se agrupan en colectivos de diez personas que se ayudan y colaboran entre sí, pero ese modelo, en una sociedad más individualista como es la española, iba a ser complicado.

El problema se hacía más grande, sobre todo teniendo en cuenta que buena parte de los potenciales beneficiarios de los microcréditos iban a ser inmigrantes que, por lo general, están especialmente solos en sus países de adopción, sin familia y sin

gente de confianza por la que sentirse arropados. Por eso nos decidimos a contar con diversas asociaciones que trabajan habitualmente con estos colectivos (Cáritas, Cruz Roja, Secot, agentes de desarrollo local, institutos municipales de empleo, etc.), convirtiéndolas así en nuestros agentes, de forma que fue a través de ellas como conseguimos a nuestros primeros microcredistas.

III. El desarrollo del sistema

Desde el primer momento nos dimos cuenta de que, para que el sistema de microcréditos funcionara realmente bien, no bastaba, ni mucho menos, con entregar el importe del préstamo al beneficiario.

El hecho de que estemos hablando de una modalidad de crédito que va destinada a fomentar el autoempleo y a propiciar el acceso a una actividad productiva, no tratándose por tanto de un préstamo al consumo, hace que haya que implicarse de forma decidida en colaborar con el solicitante.

Al principio, siguiendo una lógica empresarial y financiera, nos volcábamos en analizar la viabilidad del proyecto, sus características como negocio y las posibilidades de que saliera adelante. Lo que es, obviamente, de gran importancia.

Pero la experiencia de estos casi tres años nos ha hecho ver que, puesto que no hay avales ni garantías y ponemos la confianza en la persona, aunque un proyecto fuera teóricamente viable, había que prestar mucha atención a la persona que lo presenta. Por este motivo, es esencial dedicar mucho tiempo a conocer a la persona, a hablar con ella, a escucharla y a prestarle toda nuestra atención, antes de fijarnos en la capacidad del futuro emprendedor o en la viabilidad del propio proyecto.

Después de analizar la viabilidad de los proyectos, no podemos limitarnos a conceder los microcréditos, sino que les guiamos en los pasos que han de andar en la Administración, en cuanto a licencias, permisos, etc. Les asesoramos en los contratos de alquiler, poniéndonos en contacto con propietarios de locales e intentando solidarizar a éstos con nuestro objetivo, lo que en algunos casos hemos terminado consiguiendo. En definitiva, la tutela y el seguimiento del microcrédito después de su concesión es para nosotros muy importante, y no sólo por el éxito del sistema, sino también por el efecto que puede producir el que las personas que no tienen acceso al sistema financiero tradicional vean que con un microcrédito se puede salir adelante sin tener que andar pidiendo desesperadamente una subvención, casi mendigando apoyos o ayudas.

Es importante también ser flexibles con el microcredista. Como venimos insistiendo, el microcrédito no es una subvención ni un dinero entregado a fondo perdido. Es un préstamo que el cliente ha de devolver, mes a mes y basándose en unas condiciones financieras pactadas, con un tipo de interés determinado.

Pero, por la especial naturaleza que tiene el objetivo del microcrédito (poner en marcha un negocio), hay que ser flexibles con el microcredista. Se le apoya en la ges-

ción, se le tutela y se le ayuda. Y por eso sería contradictorio que, ante un mal momento, ante una dificultad pasajera, no fuéramos flexibles y comprensivos. Ante una situación como ésta, no debe haber problema en atrasar el pago de una cuota. Esto no supone ningún perjuicio para el microcredista, ya que los microcréditos no tienen interés de demora. En la misma línea, se puede llegar a aplicar una carencia de capital de hasta seis meses que permita al microcredista poner en marcha su negocio de la forma más desahogada posible.

Además, es importante potenciar la relación entre los propios microcredistas. Si, a la hora de hablar del apoyo en la gestión, hacíamos mención de la soledad en que podía estar inmersa buena parte de los microcredistas, sin apoyo de familia o amigos, y que por tanto era esencial brindarles una dosis de ayuda externa, también juega un importante papel la relación que pueden llegar a tener los microcredistas entre sí.

Desde la Fundación procuramos ponerles, y todos los años organizamos un encuentro de microcredistas, en la sede central de CajaGranada para que se conozcan y puedan intercambiar experiencias. Al fin y a la postre, los problemas de unos y otros y las posibles soluciones a las dificultades planteadas pueden ser semejantes. Además, fomentar este tipo de relación hace que se genere un sentimiento de solidaridad entre los microcredistas, de forma que se puedan prestar ayuda y apoyo mutuo entre ellos cuando las cosas no vayan bien, contribuyendo a paliar esa carencia relacional y promoviendo una mayor integración social.

En estos cerca de tres años hemos financiado más de 200 proyectos, que han supuesto casi 1.500.000 euros concedidos con fondos de nuestra Fundación. Los importes de los microcréditos han oscilado entre los 3.000 y los 12.000 euros por operación, que han servido para crear una media de dos autoempleos por proyecto, siendo el 63,3% de nuestros microcredistas mujeres, y el 56,8% de ellos, inmigrantes.

IV. Qué se entiende por microcrédito social, cuáles son sus características esenciales y cómo debe gestionarse

Cuando pusimos en marcha el sistema, hablábamos simplemente de microcrédito. Pero, como hemos visto, existe una cierta confusión sobre qué es, para qué sirve y cómo debe gestionarse un microcrédito de las características que hemos descrito hasta ahora. Por eso, de un tiempo a esta parte, al término microcrédito le venimos añadiendo la necesaria coetilla de "social".

Porque el microcrédito es algo más que un préstamo pequeño. Como venimos sosteniendo, en CajaGranada el microcrédito es una actividad social más de la Caja, basada en un sistema de financiación de actividades económicas autosostenibles (microempresas) y dirigida a personas en riesgo de exclusión que no disponen de los avales o garantías necesarios para acceder al sistema financiero tradicional.

A través del microcrédito social se trata de potenciar el autoempleo de esas personas, que ponen en marcha una actividad productiva o un negocio. Se trata de dar

una primera oportunidad a un colectivo de gente en situación de exclusión que, a partir de ahí, debería estar en situación de integrarse con normalidad en la sociedad y, por tanto, en el sistema financiero tradicional.

Con los microcréditos sociales no se trata únicamente de dar dinero, sino de procurar la integración en la vida laboral y económica de grupos sociales (inmigrantes, familias monoparentales, mujeres, jóvenes y discapacitados con dificultades para acceder al mercado laboral, desempleados de larga duración...) que, a pesar de su capacidad para trabajar y emprender, cuentan con escasas oportunidades para contribuir al progreso socioeconómico del entorno en el que se desenvuelven.

Hablamos, pues, de una herramienta eficaz que permite contribuir a paliar desequilibrios que se dan en algunos sectores de nuestra sociedad, afrontando retos poco conocidos, como el que nos plantea un volumen creciente de inmigración, ya que permite incorporar a estas personas o colectivos a los mecanismos empresariales habituales.

Precisamente por ello es importante gestionar el sistema desde una entidad especializada y que se dedique, en exclusiva, a la gestión de microcréditos. Entidad especializada o bien unidades específicas dentro de una organización más amplia como puede ser una caja de ahorros.

En primer lugar, porque el objetivo primordial del sistema de microcréditos es combatir la exclusión financiera e intentar paliar, en la medida de lo posible, las situaciones de desigualdad más flagrantes que se dan en nuestra sociedad. La tipología de los potenciales beneficiarios hace que el trato con ellos deba ser amplio, extenso y continuado. Hay que sentarse con ellos y hablar largo y tendido, por un lado, para que ellos entiendan qué es un microcrédito y, por otro, para que nosotros entendamos qué necesidades y potencialidades tienen. En este sentido, las personas que trabajamos en el sistema de microcréditos necesitamos tener un talante especial, talante que ha de incluir una grandísima capacidad de comprensión y paciencia.

En la red de sucursales tradicional de una entidad financiera sería muy difícil dar a estos clientes la atención que precisan ya que serían los clientes qué más apoyo necesitan y, a la vez, los que menos beneficios iban a proporcionar a la sucursal. Además, el apoyo, la tutela y el seguimiento posteriores han de hacerse desde esa misma unidad especializada. Sería ilusorio pensar que una sucursal iba a hacer el estricto seguimiento y brindar la ayuda que el microempresario necesita al comienzo de su andadura.

Por todo ello, el sistema de microcréditos está montado desde una óptica puramente social, y no tanto económica o puramente financiera. Otro hecho que así lo acredita es el que se intente concienciar al microcredista de que la devolución del crédito no es sólo cuestión que atañe a sus relaciones con la entidad concedente, sino con el resto de la sociedad, ya que, si devuelve el préstamo, ese dinero se entregará a otra persona en riesgo de exclusión a través de un nuevo microcrédito.

Por último, propiciar la relación entre sí de los microcredistas, como colofón a esa labor de apoyo que hemos explicado, sólo se puede hacer desde una unidad o entidad específica.

Eso sí, una vez que el negocio está en marcha, una vez que esa actividad productiva autosostenible comienza a dar sus frutos, el microcredista tendría que superar todas esas barreras psicológicas a que hemos hecho referencia para integrarse de forma definitiva en ese sistema financiero del que se encontraban excluidos.

Comenzaría entonces una segunda fase en la vida del microcredista. Una vez obtenida la financiación para emprender su actividad y puesta ésta en marcha, los microcredistas se abren cuenta en una oficina comercial, domicilian en ella sus recibos, gestionan el cobro de cheques y de las boletas de las tarjetas de crédito y débito, etc. En una palabra, empiezan ya a sentirse integrados en el sistema financiero tradicional, y esta "bancarización" supone un paso decisivo para la plena integración social de una persona que, o estaba totalmente excluida del sistema o en verdadero riesgo de estarlo.

Por eso, en caso de necesitar vías complementarias de financiación, otros préstamos o pólizas de crédito para ampliar el negocio, ya han de dirigirse, como un cliente normal, a la red comercial de sucursales, en igualdad de condiciones con el resto de clientes.

Debe quedar claro que el hecho de gestionar los microcréditos desde una entidad especializada no supone pretender sacar a una tipología de clientes muy especial de las sucursales de la red comercial por cuestión de imagen. No se trata de hacer guetos cerrados, sino de dar la respuesta más adecuada a unas necesidades muy concretas que supondrán la integración financiera y social de los microcredistas.

V. Conclusión

El sistema de microcréditos sociales se está convirtiendo, desde nuestro punto de vista, en una vuelta a la vocación inicial que tuvieron las cajas de ahorros en su nacimiento, aunque pienso que con este sistema hemos llegado algo más lejos, ya que en los montes de piedad, auténtico origen de las cajas, se pide como garantía una prenda que queda empeñada. En el sistema de microcréditos, la garantía es la confianza en la capacidad y el esfuerzo de la persona, la garantía es su voluntad y su ilusión para sacar adelante un proyecto que, éste sí, constituye su mejor aval.

Creemos firmemente en la idea, ya expresada hace siglos por Pitágoras, de "ayudar a nuestros semejantes a levantar la carga, pero no a llevarla". Es decir, confiar en la capacidad de superación y en el esfuerzo de quienes, desde una situación difícil, aspiran a un futuro mejor.

A lo largo de estos casi tres años de trabajo, la realidad nos ha confirmado que el sistema de microcréditos sociales se ha erigido en una herramienta eficaz para integrar a personas y colectivos con especiales dificultades y que, por su naturaleza, las cajas de ahorros son las entidades idóneas para gestionarlos, otra muestra más de su compromiso con la sociedad y de su especial empeño en evitar la exclusión financiera y en paliar los efectos más graves que ésta produce.

Todo esto, si cabe, nos supone una mayor responsabilidad a la hora de plantear el futuro, pues si todas las cajas apuestan por la implantación del sistema en su zona de actuación, y dado el peso que las cajas tienen en el sistema financiero de nuestro país, estamos seguros de que se podrá contribuir notablemente a evitar la exclusión financiera, ya que permitir el acceso al sistema financiero a las personas que se encuentran fuera de él es la mejor fórmula para conseguir una verdadera integración de estos colectivos en la sociedad, constituyendo además la mejor muestra de responsabilidad social a que una entidad financiera puede aspirar.



Las instituciones financieras ante el microcrédito. El papel de la administración y las ONG

Marcelo Abbad Sort

Director de Microcréditos de La Caixa

I. Introducción

Cuando observo la evolución y el desarrollo del microcrédito, no puedo por menos que pensar en que, realmente, en torno al microcrédito ha nacido en nuestro país un modelo de colaboración entre instituciones impensable hace unos años, pero que no deja de ser acreditativo de, por una parte, la capacidad que la sociedad tiene para adaptarse a los veloces cambios a los que estamos sometidos, y por otra, del alza evidente de unos comportamientos que cada vez más, afortunadamente, se orientan hacia los valores.

El planteamiento de este texto, basado en las cajas de ahorros y las ONG, que ya anuncia sin disimulo el protagonismo de instituciones tan diversas como lo son las financieras y las ONG nos puede dar una idea de hasta qué punto, cuando existe una responsabilidad social compartida, auténtica y honesta, las actividades de cada uno pueden llegar a confluír en pro de un bien común. En pro, al fin, de una sociedad más justa.

El objetivo de este trabajo no es otro que el de reflexionar sobre esta buena práctica e intentar desarrollar su contenido desde la humildad del que cada mañana inicia su actividad con la esperanza de aprender un poco más, y así, paso a paso, modificar los hábitos, implantar nuevos métodos y mejorar, finalmente, para que todos mejoremos.

Con el riesgo de adelantarme excesivamente a los contenidos que aquí se expondrán, quiero decir desde ahora mismo que noto a faltar en el planteamiento una tercera institución clave, desde mi punto de vista, en el desarrollo del microcrédito, y que cada vez se convierte en más importante agente de la microfinanza: la Administración. Luego aparecerán algunos ejemplos de cómo, finalmente, todo el entramado social puede acabar aportando actividad en pro del desarrollo de nuevas herramientas que ayuden a los más desfavorecidos a encontrar su lugar en un sistema que, aun necesitado de muchas mejoras, es el que en fin entre todos hemos creado y al que identificamos como nuestro medio natural de desarrollo presente y futuro.

II. El papel de las instituciones financieras: bancos y cajas de ahorros.

Entre bancos y cajas de ahorros existen un sinnúmero de diferencias, la mayoría de las cuales sería totalmente innecesario exponer aquí. Pero, a efectos de su posicionamiento ante el microcrédito, creo que es importante resaltar algunas de esas diferencias. Desde mi condición de Director de Microcréditos de "la Caixa", cualquiera puede pensar que seguidamente se hará un planteamiento falto de objetividad, pero creo que lo que a continuación se expone no es más que una realidad que toda la sociedad conoce y reconoce, y que no nos hace a ninguno ni "mejores" ni "peores". Intento únicamente destacar realidades diferentes que afectan directamente a la utilidad social del microcrédito.

Probablemente la más llamativa de aquellas diferencias sea que las cajas de ahorros, a diferencia de los bancos, no tienen accionistas, o sea propietarios. Desde su nacimiento y creación, las cajas de ahorros han perseguido un objetivo social e, independientemente de las características culturales de cada una de ellas, todas vienen regidas, además, por una legislación específica que, entre otras muchas cosas, regula su obligación y compromiso social, traducido en aplicar (hay quien dice "devolver") una parte significativa de sus beneficios en favor de aquella sociedad de donde los han obtenido. Nos hallamos ante un aspecto absolutamente vocacional, fundacional, un tema que afecta a la misma raíz de las cajas y que, lógicamente, posiciona de manera muy diferente a bancos y cajas en cuanto a sus comportamientos, estrategias y políticas, yo diría que incluso como cultura de empresa, ante el compromiso social.

Desde mi más profundo respeto tanto por la banca, como por la propia actividad bancaria, e independientemente de que existan bancos que realicen, de forma colateral a su función, determinadas actividades sociales o con sentido social, incluido el microcrédito, es un hecho objetivamente medible que el compromiso social de las cajas frente a la banca es claramente superior. Por cultura fundacional. Por esencia.

Muchas de las actuales cajas provienen de la caridad o del sentido altruista o religioso de determinada burguesía y clase adinerada de finales del siglo XIX y principios del siglo XX, que emprendieron su creación pensando en proteger a los más desfavorecidos: desde grupos sociales afectados laboralmente por cambios económicos de su entorno, a la protección directa de las capas con más dificultades para incorporarse a los sistemas tradicionales de bienestar y desarrollo. Poco a poco fueron incorporando actividad financiera como medio para obtener beneficio y hacerse cada vez más fuertes en el mercado y más seguras para con sus clientes, multiplicando simultáneamente su capacidad de dar cumplimiento a su sentido fundacional.

Como consecuencia de todo lo explicado hasta aquí, actualmente las cajas destinamos, como media, aproximadamente el 75% de nuestro beneficio a capitalizarnos, crecer en inversiones, mejorar nuestra ratio de solvencia..., en definitiva a mantenernos competitivos, fuertes y con capacidad para continuar luchando en un mercado

que viene determinado por una fortísima competencia. Y el otro 25% regresa a la sociedad de donde se ha generado. Cada caja elige su camino para esta "devolución". La dotación de "la Caixa" a su Obra Social es de 255 millones de euros para el año 2005. Este importe supone el 25% del resultado consolidado, pero también supone el 43% del resultado financiero del beneficio generado por su actividad estrictamente financiera. A su vez, bajo el paraguas de la Obra Social, "la Caixa" mantiene, por un lado, la primera fundación de España, y tercera de Europa, la Fundació "la Caixa", y por otro, la propia Obra Social que, entre otras actividades, opera el microcrédito, habiéndose convertido en la primera entidad microfinanciera de España.

III. Requisitos básicos de las cajas de ahorros para operar con microcrédito

Las características que se mencionan a continuación están extractadas de publicaciones de la doctora en Ciencias Económicas y Empresariales por la Universidad Autónoma de Madrid, Dña. Maricruz Lacalle Calderón, con quien comparto opinión y por quien siento profunda admiración y afecto.

En los siguientes párrafos intento exponer cuáles son los requisitos mínimos para operar en microcrédito con una auténtica expectativa de éxito. Seguramente, puestos a teorizar y a investigar sobre el papel, me olvidaré en el tintero alguna de estas condiciones, pero lo que sí es cierto es que las que aquí se mencionan son de obligado cumplimiento, y ninguna entidad financiera que no reúna estos mínimos puede actuar en microfinanzas con expectativas, por pequeñas que sean, de éxito y continuidad.

Por último, y antes de entrar en la descripción de los requisitos, quiero destacar la alta responsabilidad que, en mi opinión, ostentamos todas las instituciones vinculadas de una forma u otra con el microcrédito. Una incidencia de pago o el retraso en un recibo del microcrédito, puede ser un hecho coyuntural, circunstancial; sin embargo, si las instituciones no mantenemos unos niveles de rigor altos y con una buena base de requisitos formales que se cumplan escrupulosamente, podemos dar al traste con el microcrédito. Podemos provocar una pérdida de confianza tal en el servicio social, que dejemos sin instrumentos financieros sociales a miles de personas, quienes deberían tener acceso a financiación, sencillamente porque tienen derecho a ello.

Sin más preámbulos, vamos ya a enunciar los requisitos antes mencionados.

Primero. La primera característica es la independencia económica. Los recursos económicos destinados a financiar microcrédito deben proceder de los recursos de depósito de la propia institución financiera. Cualquier otra forma, sin ser necesariamente negativa, puede comprometer un día la vocación y la política de compromiso que el microcrédito exige. Si partimos de la base de que el rigor será la clave del éxito, apliquemóse al microcrédito tanto rigor como a la hipoteca. No operar sobre recursos propios deja una puerta abierta a asumir algún riesgo que no debiéramos por el bien del propio microcrédito.

Segundo. La actividad de las instituciones financieras no debe ser exclusivamente microfinanciera. Siendo así, los titulares de microcrédito van más allá del servicio aislado de financiación. En breve podrán plantearse auténticos escenarios de microfinanciación. Hablaremos de clientes independientemente de que sean titulares de microcrédito.

Tercero. Las instituciones financieras deben venir afectas a una regulación generalista de su actividad financiera, puesto que, al integrar el microcrédito dentro de esta actividad, queda garantizada su fiabilidad legal, el nivel de cualificación de las personas que lo administran y el rigor de las herramientas que la institución utiliza para su mencionada administración.

Cuarto. Hace falta red. A nadie se le escapa que uno de los secretos para la buena gestión de una política microfinanciera es "estar cerca". Una institución sin red, actúa desde la distancia y en consecuencia, no puede incidir en un sinfín de pequeñas cosas que hacen falta cotidianamente para un buen acompañamiento del microempresario.

Quinto. Por último, y desde mi punto de vista como requisito más importante de los mencionados hasta ahora, está el compromiso personal de los más altos directivos de la institución para con la política social y el desarrollo del microcrédito. Sin este compromiso personal, pueden existir buenas gestiones individualizadas, políticas a corto plazo con un buen resultado, campañas coyunturales promovidas por tal negociado o tal grupo jerárquico de la institución; pero no existirá una apuesta clara, decidida y valiente, que aplique recursos técnicos y humanos al proyecto social. El microcrédito debe ser tan estratégico como cualquier otra herramienta de inversión. O existe este compromiso, o no existe. No hay término medio.

Es por todo ello por lo que el modelo que estamos desarrollando nos parece el más efectivo. Creemos que cumple sobradamente los cinco requisitos mencionados. Desde nuestra Obra Social se mantienen los costes, la estructura y la actividad que se desarrolla en torno al microcrédito. Sin embargo, los fondos con los que se financia el microcrédito provienen de recursos propios, recursos de los llamados de depósito. Son exactamente los mismos que los destinados a financiar el resto de préstamos personales, o las hipotecas. Están legislados como lo están el resto de operaciones, se comunican y se dotan ante el Banco de España exactamente igual que los demás, y su éxito o fracaso incidirá directamente en nuestra cuenta de resultados. Como se puede ver, es una decidida apuesta en pro del microcrédito y, tal y como antes ya se ha apuntado, todo este planteamiento sería imposible sin el compromiso individual de la alta dirección de la institución y sin que la labor social no formara parte del mismo plan estratégico que define nuestros objetivos, nuestros retos y nuestra actividad para los años venideros.

IV. El modelo de los tres protagonistas...¿cuatro?

Ya es suficientemente conocido el modelo de colaboración entre entidades sociales por un lado, microempresario por otra y "la Caixa" en tercer lugar. Pero, aun así,

lo resumiré brevemente. Se trata de un modelo de colaboración que podríamos llamar "de los tres protagonistas". Desde "la Caixa" firmamos un convenio o acuerdo de colaboración con entidades sociales diversas cuya actividad incluya la incorporación de los más desfavorecidos al mercado del trabajo mediante la autocupación. Mediante la creación de microempresas. De esta forma, aquellos que sufren de exclusión financiera, normalmente acompañada de falta de garantías tradicionales, entran en contacto con la entidad social y, ésta les acaba orientando hacia la auto-ocupación contando para ello con la herramienta del microcrédito.

Por ello, antes de continuar, debo destacar aquí dos aspectos clave para el buen funcionamiento de este sistema.

Primero. En primera instancia, nuestro "cliente estratégico" es la entidad social. Finalmente, el microemprendedor será un cliente de cualquiera de nuestras oficinas y también encontrará allí el reconocimiento y el asesoramiento profesional de cualquiera de nuestros empleados. Pero, insisto, en primera instancia, lo que promueve la aprobación de operaciones es la confianza y la complicidad que tengamos establecida con la entidad social correspondiente. El microcrédito es un crédito a la confianza. Con la Entidad Social cerramos el círculo de nuestra propia Obra Social. Esto nos exige mantener elevados niveles de comunicación y de intercambio de datos y de políticas. Pues finalmente, para actuar con la máxima efectividad, deberíamos actuar como uno solo.

Segundo. Cuando hablamos de cultura "micro", debemos ir mucho más allá de la etimología griega. Un microcrédito, como se sabe, no es sólo un préstamo de pequeña cuantía. Es una herramienta dentro de un sistema social, a veces muy complejo, que persigue diversos objetivos, entre los que tal vez convendría destacar la formación, la recuperación de la autoestima y la defensa de la dignidad de las personas. Las entidades sociales deben ser protagonistas de esta actividad "micro" y son los principales responsables de la acción social que subyace tras cada operación de microcrédito. El dinero es importante. Es imprescindible. Pero, como ya se ha repetido en multitud de ocasiones y foros relacionados, no es, ni mucho menos, lo más importante del objetivo social mencionado.

Si las entidades sociales no reúnen la vocación y la capacidad técnica y humana para desarrollar esta actividad tal y como ha quedado aquí descrita, es mucho mejor para el microcrédito que esperen un tiempo prudencial e inicien su actividad en este campo cuando estos condicionantes previos se hayan dado. No antes. Porque, de otra forma (y lamentablemente ya existen casos conocidos en nuestro país) la entidad social se puede convertir en una "conseguidora" de financiación, una suerte de "gestoría social"... y nada más lejano de lo que se espera, ni más peligroso para el microcrédito y la actividad social. Tras la entidad social debe existir un planteamiento basado en valores que, independientemente de que sean políticos,

éticos, caritativos o religiosos, constituyan la base y el camino para ayudar a tanta gente que puede abandonar el círculo perverso en el que se hallan inmersos gracias a esta actividad.

Por nuestra parte, "la Caixa" no quiere ni puede plantearse el microcrédito como un acto finalista. Es al revés. Todo se inicia con la aprobación del préstamo. Hasta esta aprobación todo son pasos previos que deben asentarse sólidamente, pues serán la base sobre la que se sustentará toda la actividad de auténtico soporte social una vez esté abonado el microcrédito e iniciada la nueva actividad laboral.

Y he querido especialmente mencionar en el título de este apartado al "cuarto protagonista", que no es otro que la Administración.

Independientemente de los avatares políticos y de las coyunturas de cada momento, desde "la Caixa" tenemos la oportunidad de observar globalmente las diferentes situaciones que se dan en nuestro país. Como se sabe, "la Caixa" mantiene 4.800 oficinas abiertas en todo el territorio nacional, y sobre el modelo bautizado como de "los cuatro protagonistas", puedo destacar, a su vez, dos realidades diferenciadas entre sí, pero coincidentes también ambas en la generación de una buena práctica para la gestión del desarrollo.

Primer modelo. Administración local, normalmente municipal, aunque no sólo, altamente comprometida con los ciudadanos en lo social y con un profundo conocimiento de las personas y del entorno que le corresponde por responsabilidad política. Puede actuar como validadora de asociaciones locales (fundaciones, asociaciones cívicas, ONG...), y se erige en revisora técnica y moral de los proyectos microemprendedores.

Puede ocurrir que, en algunos casos, no exista o no se utilice esa entidad social local, y entonces, la propia Administración ejerce de validadora de los proyectos y se erige, ella misma, en entidad social. Éste es un modelo que cada vez evoluciona con mayor celeridad, y tenemos múltiples ejemplos a lo ancho de toda la geografía nacional. Existen multitud de modelos ya vigentes que no mencionaré particularmente para evitar la exclusión indirecta de los no citados.

Segundo modelo. Administración de ámbito autonómico o nacional que acoge bajo el paraguas de su sistema burocrático y organizativo, con el apoyo político correspondiente, toda la actividad de microemprededuría desarrollada bajo su ámbito geográfico o bajo el ámbito político de sus objetivos. A modo de ejemplo, y para ampliar esta exposición, se puede hacer mención ahora de dos casos de colaboración de segundo modelo, contrastados ampliamente y que están dando sus frutos, asentándose como modelo a seguir por otras administraciones, puesto que las buenas prácticas deben compartirse y repetirse.

El primer ejemplo (en este caso de ámbito nacional) es el convenio firmado entre, por un lado, el Instituto de la Mujer, que depende del Ministerio de Trabajo y Asuntos

Sociales, y la Dirección General de Políticas para la Pequeña y Mediana Empresa (DGPYMES), quien depende, a su vez del Ministerio de Economía, y por otro lado, "la Caixa". Por último, también como organismo dependiente del Ministerio de Economía, existe ENISA, Empresa Nacional de Innovación la cual, como se verá, influye decididamente en el proceso. Al amparo de este marco, cinco organizaciones privadas (OMEGA, FEMNP, FIDEM, UATAE y WNB) aportan los proyectos de aquellas microempresendedoras.

Un préstamo pasa por tres filtros diferentes en su viaje desde la propuesta y generación en la organización privada hasta su aprobación y abono en cuenta. Primero es la propia organización quien valida la propuesta, la estudia, asesora a la mujer microempresedora (primer filtro) y envía el préstamo a ratificar por ENISA (segundo filtro). Cuando ésta última ratifica la bondad del proyecto, el préstamo viaja a "la Caixa" para su estudio y aprobación (tercer filtro).

Para no extenderme gratuitamente y entrar en más detalles sobre este modelo, tan solo añadiré que:

- 1) Funciona sin incidencias relevantes y con una morosidad imperceptible.
- 2) Es una muestra clara de modelo de colaboración entre dos ministerios y diversas entidades privadas.
- 3) Es un modelo de rigor donde cada iniciativa es observada por muchos ojos y validada en varios centros independientes unos de otros, lo que garantiza objetividad y libertad en la toma de decisiones.
- 4) Funciona desde el año 2001 y ha generado 436 operaciones de microcrédito.

El segundo ejemplo es el de la Junta de Andalucía. Aquí también nos hallamos ante un modelo compartido por las Consejerías de Igualdad y Asuntos Sociales, por un lado, y la de Economía por otro. Ambas, evidentemente, convenían con "la Caixa". Y el interlocutor social era la Fundación Genus, que centraliza toda la operativa y que es el centro del circuito. Las consejerías juegan un papel importantísimo en este modelo, puesto que de ellas dependen el Instituto Andaluz de la Mujer (IAM), en Instituto Andaluz de Juventud (IAJ) y las unidades territoriales de Empleo (UTE), que son quienes generan las operaciones al recoger desde la cercanía ciudadana las iniciativas de los microempresedores y los desajustes sociales en toda la Comunidad Autónoma.

Tenemos ante nosotros un modelo "de cuatro protagonistas" claro, donde la Administración, en forma de gobierno local se implica altamente con los proyectos, ejerce de facilitador, controla la producción y colabora con la fundación local, garantizando su crecimiento, su mantenimiento y el nivel de rigor necesario para mantener alto el listón del criterio. Garantizando, en resumen, moral y técnicamente el buen fin del microcrédito andaluz.

Como colofón de este apartado, tan sólo quiero añadir que estos modelos a cuatro bandas están siendo implantados en otras Comunidades Autónomas, tanto a nivel

de gobierno local, en algunos casos, como a nivel de cualquier administración municipal en otros, como antes se ha explicado. Y funcionan.

V. Conclusiones

Para acabar, quiero destacar cuatro conclusiones que se derivan de todo lo expuesto:

1. El microcrédito ha crecido exponencialmente en los últimos años, y es nuestra responsabilidad que la sociedad lo continúe percibiendo como una herramienta útil. Quienes operamos en microcrédito debemos hacerlo con criterios de calidad y rigor.
2. Las cajas de ahorros, por nuestra tradición social, tenemos mucho que aportar a este proyecto. Por parte de las entidades financieras, somos los auténticos protagonistas.
3. Existen unos requisitos que todos debemos cumplir. Son como unas reglas de juego tácitas. Obviarlas es poner al microcrédito en la palestra.
4. La Administración tiene mucho que decir en la configuración de nuevos modelos para colaborar en el desarrollo del microcrédito.



Cajas de Ahorros y microfinanzas

Un modelo innovador para afrontar los retos sociales del siglo XXI

Manuel Aguilar López y Xosé Luis Liñares Barbeito

Caixa Galicia

I. Un sector emergente en contextos diferenciados

Con la declaración del Año Internacional del Microcrédito 2005, la ONU quiso contribuir a los Objetivos de Desarrollo del Milenio y difundir esta nueva herramienta financiera por todo el mundo, culminando su internacionalización y su aplicación en diferentes contextos económicos y culturales. El sector de las microfinanzas es joven y está en proceso de expansión; en Europa, el desarrollo de los microcréditos se produce a partir de la década de los noventa, cuando la fórmula ideada por Muhammad Yunus comenzó a exportarse de los países en vías de desarrollo, donde se fraguó para implantarse en países del contorno europeo con economías avanzadas, en los cuales la existencia de bolsas de pobreza y exclusión social motivaron la implantación del microcrédito como una herramienta útil para favorecer la inclusión social, económica, laboral y financiera de los sectores más vulnerables de la población, tradicionalmente excluidos de acceso al crédito bancario y de la oportunidad de emprender iniciativas económicas.

Según el Informe Foessa 1998 sobre las condiciones de vida de la población pobre de Galicia, realizando una explotación de los datos de la *Encuesta de presupuestos familiares* del INE, se estima que aproximadamente el 19,9 % de los hogares gallegos –unas 156.000 familias, que significan el 22 % de la población de Galicia y 595.000 personas– están compuestos por personas desfavorecidas o pobres que se encuentran bajo el umbral del 50 % de los ingresos medios del Estado, lo cual responde a la definición de pobreza siguiendo el criterio más usual en la UE, que es el de pobreza relativa. De esta población, el 1,20 % se encuentran en situación de pobreza extrema, personas que disponen de menos del 15 % de la renta media disponible; el 3,90 % en situación de pobreza grave, entre el 15 y el 25 % de la renta media; el 7,80 % en pobreza moderada, rentas mensuales entre el 25 y el 35 %; y el 8,90 % de la población en situación de precariedad social, entre el 35 y el 50 % de la renta media. El 66,5 % de los cabezas de familia de estos hogares perciben algún tipo de prestación social. Los datos para el resto de España son muy similares a los que acabamos de presentar para Galicia, estimándose que la pobreza relativa alcanza al 20 % de la población

de todo el Estado. Esto significaría que en España hay 8.509.000 personas bajo el umbral de la pobreza.

Esta pobreza tiene un perfil sociológico muy definido: afecta especialmente a las mujeres, por las mayores dificultades que tienen de acceso al mercado de trabajo, agravándose cuando tienen responsabilidades familiares –hijos o personas mayores a su cargo– o son cabezas de familia de hogares monoparentales; afecta especialmente también a la población inmigrante, las minorías étnicas, los desempleados de larga duración, los mayores de 45 años, las personas con discapacidad, los miembros de familias desestructuradas, personas en situación de subempleo o empleo precario, o bien que desarrollan alguna actividad en la economía informal y, en general, a las personas que se encuentran en circunstancias vitales que implican vulnerabilidad social. La exclusión social es un fenómeno multidimensional –identitario, económico, cultural, étnico y demográfico por citar algunos de sus aspectos– que exige respuestas complejas y adaptadas a cada problemática concreta.

Sin embargo, existe un denominador común a todas estas realidades, y es que se encuentran asociadas todas ellas con la exclusión financiera, que afecta principalmente a este segmento de la población e incluso a algunas familias cuyos ingresos son superiores al 50 % de la renta media. Esta realidad es la que ha impulsado la necesidad de desarrollar programas de microcrédito dirigidos a acabar con la exclusión financiera, abriendo de este modo la posibilidad de crear empresas a todos, hombres y mujeres, lo cual es, al mismo tiempo, una contribución decisiva a lograr una distribución más igualitaria de las oportunidades de iniciativa económica y a paliar la exclusión social, perfilando el mercado potencial para este nuevo producto financiero.

Es precisamente este carácter novedoso del microcrédito y su reciente implantación lo que nos lleva a preguntarnos acerca de su impacto real, y el recorrido de esta respuesta pasa necesariamente por su impacto cuantitativo, más si tenemos en cuenta que la ONU estima que la demanda no satisfecha de microcrédito se cifra en unos 400 ó 500 millones de personas de bajos ingresos en el mundo, sobrepasando en mucho a la oferta existente. Pero, sin perder de vista el horizonte de futuro que nos debería llevar a un incremento significativo en la cifra de microcréditos concedidos, lo cierto es que el impacto real del microcrédito es más cualitativo que cuantitativo, y sus efectos son más visibles en la esfera microeconómica del oikos que en las grandes magnitudes macroeconómicas.

En el caso europeo y español, esto se explica en cierto modo por el carácter minoritario de este producto, dirigido a un segmento muy concreto de la población con bajos ingresos y con motivación emprendedora para desarrollar un proyecto empresarial, y por el hecho de que estamos todavía en una fase inicial de incorporación de este producto al mercado bancario; quizá dentro de una década, cuando tanto en el ámbito estatal como en el mundial se haya producido un crecimiento notable en las microfinanzas, podamos aportar cifras de su impacto mitigando las situaciones de pobreza relativa y la exclusión social.

Como ya apuntamos antes, las microfinanzas presentan características sustancialmente diferentes en ambos contextos, que nos permiten hablar abiertamente de dos modelos con una inspiración común y que presentan características diferenciales, especialmente en lo que se refiere al impacto del microcrédito en cada contexto. En los países en vías de desarrollo, el microcrédito es una herramienta que contribuye a mitigar situaciones de pobreza extrema, mientras que en España esta herramienta alcanza sólo a aquellas personas que se encuentran en situaciones de pobreza relativa, contribuyendo a superar situaciones de desempleo prolongado, precariedad laboral o subempleo, a la inserción laboral de inmigrantes y emigrantes retornados o a la emancipación económica de mujeres en situaciones vitales de vulnerabilidad, y especialmente el microcrédito se ha mostrado como una poderosa herramienta para la emergencia al mercado de actividades desarrolladas en el ámbito de la economía informal.

Mientras que el microcrédito se presenta como uno de los elementos sobre los que pivotan las políticas de cooperación internacional y de ayuda al desarrollo, con una importancia destacada en los Objetivos de Desarrollo del Milenio, cuya expresión de notoriedad ha sido la declaración de 2005 como Año Internacional del Microcrédito por Naciones Unidas, en los países con economías avanzadas es una nueva herramienta que, desde el ámbito financiero, viene a complementar las políticas de bienestar, dirigidas a mitigar las situaciones de pobreza relativa, contribuir a la generación de empleo y combatir la exclusión social. En España, el microcrédito no es un mecanismo eficaz para luchar contra la pobreza extrema, pero sí lo es para combatir la precariedad económica y laboral e incorporar nuevas actividades económicas al mercado.

La validez y las utilidades de la microfinanciación varían de un contexto a otro. En los países con economías avanzadas la generación de empleo tiene que someterse a requerimientos jurídicos y fiscales, y a marcos normativos complejos, y sobrevivir en entornos de mercado competitivos. En los países en vías de desarrollo la actividad económica se desarrolla, en buena medida, en el ámbito de lo informal, y se encuentra poco sometida a condicionamientos jurídicos y poco regulada. Las mayores dificultades de supervivencia de las empresas de nueva creación en Europa explica en parte el hecho de que los microcréditos presenten una morosidad muy superior a la de los microcréditos en Asia, próxima al 9 % en Europa según datos de la European Microfinance Network (Red Europea del Microcrédito) e inferior a un punto en los países asiáticos.

Con respecto a la cuestión de género, en los países en vías de desarrollo las instituciones microfinancieras otorgan microcréditos preferencialmente a las mujeres porque saben que así las posibilidades de retorno son muy superiores a las de los microcréditos entregados a los hombres –la experiencia lo ha demostrado así–, y de este modo se empodera a las mujeres; sin embargo, algunos estudios hacen una doble lectura del empoderamiento, en la medida en que incrementa la carga de responsabilidades de las mujeres, que son las titulares de los préstamos, mientras que

alivia la de los hombres, pudiendo convertirse en ocasiones en un factor más de desigualdad. En este contexto, se está planteando un debate acerca del impacto del microcrédito sobre las mujeres: si contribuye a su empoderamiento o bien si es un instrumento más de desigualdad, al incrementar su carga de responsabilidad sobre el grupo doméstico.

Sin embargo, en los microcréditos que concedemos en Europa, y particularmente en España, aunque el factor género es importante, no tiene la trascendencia que alcanza en los países en vías de desarrollo, ya que, aun quedando camino por avanzar, la situación de la mujer ha mejorado notablemente, y por ello podríamos hablar de que el microcrédito contribuye a la incorporación de la mujer a la actividad económica y a su participación en el mundo empresarial, lo cual tiene un significado muy diferente al de empoderamiento de las mujeres como agentes principales del desarrollo social, económico y demográfico de los países del cono Sur.

II. El microcrédito y las cajas de ahorros

1. Hacia una nueva lógica en la relación entre las cajas, el Estado y la sociedad civil

En el marco europeo de implantación y desarrollo de las microfinanzas, el modelo español tiene sus propias características que lo diferencian. Podemos identificar tres agentes involucrados en el desarrollo del microcrédito:

- El Estado, a través de los diferentes niveles de las administraciones públicas y organismos oficiales como el ICO.
- La sociedad civil a través de las organizaciones no lucrativas (ONL).
- El sector privado y las entidades financieras, destacadamente las cajas de ahorros, algunos bancos y las cooperativas de crédito de iniciativa social.

Centraremos nuestra atención en las cajas, que han sido uno de los agentes más activamente implicados en el desarrollo de las microfinanzas y de un modelo de gestión propio que las distingue de otras formas de conceder microcréditos en nuestro país y en Europa.

La firma por parte de las cajas confederadas en la CECA de una declaración comprometiéndose a poner en marcha programas de microcréditos propios en breve nos da la medida en la que existe implicación en su promoción. El interés y los recursos destinados por las cajas a impulsar esta fórmula financiera tiene su origen en la propia historia de las cajas de ahorros, y adquiere continuidad con una práctica arraigada en nuestros orígenes, configurándonos en España como uno de los más importantes agentes sociales en el ámbito privado y referente ineludible en el desarrollo de prácticas socialmente responsables.

Las cajas de ahorros presentan los suficientes rasgos comunes como para considerar que representan una forma propia de conceder microcréditos: en primer lugar, los fondos de los préstamos o sus garantías son asumidos por las propias entidades, no cuentan con líneas de financiación externa; otro rasgo distintivo que es común a las cajas de ahorros, pese a sus distintas visiones y enfoques operativos y jurídicos, es la participación en el proceso de la Obra Social de la entidad. Este hecho, la participación de la Obra Social, es ya un rasgo distintivo evidente de los microcréditos que conceden estas entidades, al ser ésta una institución singular de las cajas de ahorros.

Por otra parte, en este modelo de gestión de microcréditos tienen una importancia troncal las entidades sociales de apoyo al microcrédito (denominación acordada por el grupo de trabajo del foro Nantik Lum sobre microfinanzas, en adelante ESAM) y, por supuesto, los propios beneficiarios. A través de estas entidades se entra en contacto con los potenciales beneficiarios y se canalizan las solicitudes, cumpliendo un papel fundamental en todo el proceso; entre estas entidades tenemos desde organizaciones no lucrativas hasta organismos públicos que ofrecen servicios de apoyo a la creación de empresas y que incorporan el microcrédito como una herramienta más dentro de sus políticas de fomento del empleo e inserción sociolaboral.

Por ello argumentamos que el microcrédito introduce una nueva lógica en la relación entre las cajas, la sociedad civil y el Estado, al actuar como nexo de unión entre las entidades financieras, las políticas públicas de empleo y servicios sociales, el tejido asociativo que se mueve en el ámbito de la acción social y de la provisión de servicios de bienestar –también conocido como Tercer Sector– y las bolsas de pobreza relativa presentes en nuestra sociedad, vinculando en todo este circuito la participación activa de los beneficiarios finales como agentes principales de su propio desarrollo y de sus propios itinerarios de inserción económica y sociolaboral. De este modo, las cajas ponemos una herramienta financiera a disposición de las políticas públicas de empleo e inclusión social superando los enfoques exclusivamente asistenciales y contribuyendo a facilitar el autoempleo. El microcrédito es, en sí mismo, un exponente de sostenibilidad y de las políticas activas de empleo, ya que el principal agente del microcrédito es el beneficiario final, la persona que emprende y que desarrolla una iniciativa empresarial, generando empleo y riqueza que le permita el retorno de los recursos que ha recibido. La sostenibilidad tiene también otro aspecto referido a su efecto disuasorio sobre las ayudas sociales y las rentas de inserción, que dejan de ser necesarias desde el momento en que una persona se incorpora a la actividad económica. En última instancia, el microcrédito, en la medida en que sirve de apoyo a la inserción laboral y económica, contribuye a abrir las fronteras de la ciudadanía a segmentos de la población que sufren alguna forma de exclusión social.

Las microfinanzas han modelado una nueva concepción de la exclusión social, introduciendo la idea de que las personas en situaciones de riesgo o exclusión pueden ser emprendedoras y crear sus propias empresas. Antes del microcrédito, allí donde existían, los servicios de asesoramiento de autoempleo iban dirigidos a sectores de la población mejor posicionados, considerándose que las personas pertene-

cientes a colectivos vulnerables no eran susceptibles de participar en la creación de empresas, no disponían de las competencias técnicas necesarias, de motivación emprendedora ni de capacidad financiera para afrontar su puesta en marcha. El microcrédito ha desmentido esta idea.

En la medida en que el microcrédito se perfile como un producto financiero más, se normalice su uso y amplíe su extensión hacia sus potenciales beneficiarios, habremos acabado con la exclusión financiera y configurado unas reglas de mercado más justas. Desde la perspectiva estricta de los mercados financieros, el microcrédito constituye una buena práctica de responsabilidad con su entorno, en la medida en que articula mecanismos de lucha contra la exclusión financiera que genera el propio mercado, y que de este modo nos referencia en el sector como modelo de responsabilidad social corporativa.

2. Nuevos procedimientos en la operatoria bancaria

Las microfinanzas han incorporado a las cajas de ahorros nuevos procedimientos en la operatoria bancaria y un nuevo modelo de toma de decisiones en los comités de riesgos, acumulando un *know how* significativo en este ámbito. Frente a las operaciones de crédito convencionales, en las cuales la toma de decisiones es informada por parámetros fácilmente objetivables –las garantías patrimoniales, la fincabilidad–, el microcrédito introduce una nueva lógica a este saber hacer, ya que los elementos de juicio que permiten evaluar la idoneidad o no de un proyecto son difícilmente objetivables y con frecuencia intangibles; por tanto la materia prima de los comités de riesgos que trabajan con microcréditos es la información. Para ello es fundamental disponer de una buena relación de confianza mutua y de confidencialidad con las ESAM, que nos deberá garantizar una información fiable de las circunstancias sociofamiliares y económicas que rodean a cada solicitud, así como un buen estudio económico de cada proyecto empresarial, elaborado con rigor y profesionalidad.

En este aspecto, una buena parte de los procedimientos implicados en la gestión de microcréditos están fuera de las cajas, ya que los ejecutan directamente las entidades colaboradoras, lo cual es un elemento que hace compleja la gestión y requiere el establecimiento de parámetros de estandarización para adecuarse a unos requerimientos mínimos de calidad; el ajuste del procedimiento de solicitud y de los criterios de actuación con cada nueva ESAM comporta unos costes importantes para ambas organizaciones.

Las ESAM son heterogéneas, responden a diferentes culturas organizativas, a diferentes orígenes, historias, misiones, y a diferentes competencias técnicas y de *know how*. Resulta costoso armonizar tanta heterogeneidad en un procedimiento de gestión administrativa y aplicar criterios de calidad estandarizando formas de trabajar de organizaciones muy diferentes; para ello hay que construir un esquema conceptual, referencial y operativo común con cada una de ellas.

Aunque las cajas de ahorros representan una forma común de gestión de microcréditos, también es cierto que existen diferentes enfoques operativos en su desarrollo que aportan una gran riqueza de matices a este modelo. Dentro del enfoque de Caixa Galicia, en el que los microcréditos se conceden con la participación de la Obra Social, siempre en el marco de un proyecto de inserción laboral, con altos niveles de intervención sobre los solicitantes y en un ámbito territorial delimitado –Caixa Galicia opera con microcréditos en Galicia y Madrid– podemos identificar el procedimiento de gestión del siguiente modo, mediante una secuencia cronológica:

1. Aplicación de fondos para microcréditos.
2. Creación de una red de ESAM y ajuste de procedimientos y criterios con cada una de ellas.
3. Contacto con potenciales beneficiarios y selección.
4. Asesoramiento técnico de autoempleo concertando un plan de trabajo con los solicitantes para la confección de planes de empresa y análisis de la viabilidad de los proyectos.
5. Determinación inicial de la viabilidad de los proyectos (primer filtro de las ESAM).
6. Tramitación de solicitud ante la Obra Social de la Caja.
7. Estudio, entrevista, elaboración de informes y presentación de propuesta ante el Comité de Microcréditos.
8. Resolución, comunicación a oficina, a la ESAM y al solicitante.
9. Formalización y ejecución del microcrédito.
10. Creación de la empresa.
11. Seguimiento de los proyectos financiados.
12. Gestión de morosidad.

Si elaboramos un mapa de estos procesos, clasificándolos según el papel que juegan en un programa de microcréditos, obtenemos el cuadro nº 1.

Debe observarse que en este enfoque sólo uno de los procesos principales implicados en la gestión del microcrédito está dentro de la Caja, lo cual requiere un esfuerzo continuado y simultáneo de ajustar procedimientos y criterios con cada una de las entidades, con unos costes de tiempo importantes que restan eficiencia en la tramitación de microcréditos. Dentro de este enfoque del microcrédito, vinculado a proyectos de inserción y desarrollado en un ámbito territorial delimitado, que comparten algunas de las cajas, y en el marco del cual se sitúa la operatoria de Caixa Galicia, el procedimiento que hemos descrito nos plantea la siguiente cuestión: ¿Debe apoyarse la gestión de microcréditos exclusivamente en entidades externas a las cajas?

Considerando los niveles de mortandad habitual en las empresas de reciente creación, a los que se suma la dificultad adicional que tiene para personas beneficiarias de microcréditos gestionar una empresa en contextos muy competitivos y profesionalizados, así como las mayores tasas de morosidad que presentan estas operaciones,

Cuadro 1

Procesos que intervienen en un programa de microcréditos

Necesidades clientes	Procesos estratégicos	Agente responsable	Satisfacción clientes
Personas con un proyecto empresarial y/o de autoempleo con escasa capacidad de ahorro y sin acceso a crédito por los cauces ordinarios del sistema bancario por carecer de garantías materiales y/o avales	Provisión de fondos para microcréditos Creación de una red de ESAM y ajuste de procedimientos con cada una de ellas Seguimiento de los proyectos financiados	Caja	Obtención de financiación que permita la puesta en marcha de las iniciativas empresariales o de autoempleo
	Procesos principales		
	Contacto con potenciales beneficiarios y selección	ESAM	
	Asesoramiento técnico de autoempleo concertando un plan de trabajo con los solicitantes para la confección de planes de empresa y análisis de la viabilidad de los proyectos	ESAM	
	Determinación inicial de la viabilidad de los proyectos (primer filtro)	ESAM	
	Estudio, entrevista, elaboración de informes y presentación de propuesta ante el Comité de Microcréditos	Caja	
	Creación de la empresa	Beneficiario	
	Procesos auxiliares		
	Tramitación de solicitud ante la Obra Social Resolución, comunicación a oficina, a la ESAM y al solicitante	ESAM	
	Formalización y ejecución del microcrédito	Caja	
	Gestión de morosidad	Caja y ESAM	

sería oportuno crear en el marco de la Obra Social estructuras destinadas a la tutorización de proyectos de autoempleo durante los primeros años de funcionamiento, aportación que podría ser incluso tan relevante como la propia financiación. Unas estructuras cuyo impacto podría ir más allá de los programas de microcrédito, afectando a actuaciones de estímulo y apoyo al emprendedor. De este modo, podría ofrecerse un servicio de asesoría especializada en temas de gestión empresarial que apoye a la ESAM en el seguimiento de las iniciativas financiadas y preste apoyo técnico para la corrección de las desviaciones que se produzcan sobre las previsiones iniciales. El refuerzo en los mecanismos de seguimiento incrementa la supervivencia de las empresas creadas y además proporciona información sobre el funcionamiento de

las iniciativas financiadas, permitiendo disponer de referencias de facturación reales de diferentes actividades económicas para afrontar con mayor información la toma de decisiones de futuras solicitudes.

Adicionalmente, estas estructuras profesionales podrían servir de soporte a la gestión del microcrédito en los procedimientos de elaboración de solicitudes en su aspecto técnico. Por tanto, una posible solución a las cuestiones que planteamos anteriormente podría ser la externalización profesional de la tutorización y el apoyo a las solicitudes de microcrédito a través de la subcontratación de servicios, para alcanzar de este modo un mayor control sobre los procesos principales, con el objetivo de alcanzar una mayor homogeneidad en los mismos, intervenir con criterios de calidad y mejorar nuestra eficiencia.

Este nuevo modelo se puede articular mediante la coordinación permanente entre esta asistencia técnica externa y las ESAM para la selección de beneficiarios, encargándose directamente del asesoramiento de autoempleo, el análisis de la viabilidad de los proyectos, y la tramitación de solicitudes ante el departamento de las cajas que se encargue de su estudio y resolución, así como del seguimiento y tutorización posteriores.

Esto no debe de significar una merma del papel de las ESAM, cuya importancia es fundamental en el desarrollo del microcrédito, sino que, por el contrario, en este proceso, además, deberíamos de implicarlas en la resolución de los expedientes, y caminar hacia la corresponsabilidad entre las entidades aociales de apoyo al microcrédito y las cajas, superando el modelo dicotómico y vertical de solicitante-ESAM frente a la caja, haciéndolas participes en el diagnóstico y en la toma de decisiones.

El microcrédito ha sentado sus bases en nuestro país con intención de consolidarse, pero todavía debemos de afrontar retos importantes: alcanzar la viabilidad financiera y la cobertura de los costes de gestión –lo cual es difícil a tipos de interés que varían entre el 2,5 y el 6 %–, reducir la morosidad y los fallidos, incrementar la cartera de clientes y la cobertura, introducir mejoras en el funcionamiento operativo y en la eficiencia de los procesos, y visibilizar adecuadamente el impacto de los microcréditos en la sociedad y sus consecuencias positivas: apoyo a la inserción laboral, reducción del gasto público en subsidios, etcétera.

En el cuadro nº2 exponemos un resumen de los retos más importantes que a nuestro juicio, deberemos de afrontar en los próximos años.

Según afirmaciones del propio Philippe Guichandt, director ejecutivo de la Red Europea de Microcrédito, en unas recientes declaraciones, es difícil mantener la viabilidad financiera de los microcréditos, ya que no se cubren los costes de gestión, los costes de estudio son muy elevados, tanto para las operaciones que se aprueban como para las que se deniegan, y éste es uno de los retos principales que deberemos de afrontar en el futuro. Un primer paso es incrementar la eficiencia en nuestros procesos. Es precisamente lo elevado de estos costes lo que hace que la sostenibilidad financiera de los programas de microcrédito fuera del ámbito de la Obra Social esté todavía por alcanzar.

Cuadro 2

Retos a corto / medio plazo

	Alcanzar la viabilidad financiera y la cobertura de los costes de gestión de los programas de microcrédito	
Reducir morosidad	Incrementar niveles de reembolso	Reducir fallidos
	Desarrollar mecanismos de seguimiento continuo de las operaciones	
	Incremento cuantitativo de la cartera de clientes	
Crear estructuras propias de las cajas que se encarguen de la elaboración y filtro previo de solicitudes	Reforzar los acuerdos operativos con las ESAM	Mejorar el funcionamiento operativo y la eficiencia de los procesos
Incrementar la cobertura horizontal a colectivos potencialmente beneficiarios	Incrementar la cobertura territorial	Visibilizar el impacto de los microcréditos y desarrollar una política de comunicación en relación a esta herramienta

III. Microcréditos para el autoempleo de Caixa Galicia: principales aprendizajes

Caixa Galicia ha sido una de las cinco cajas pioneras en la implantación del microcrédito en nuestro país, junto a Caja Granada, BBK, Caixa Catalunya y La Caixa. Conscientes de la conveniencia de experimentar fórmulas innovadoras de intervención, uno de los objetivos estratégicos de nuestra Obra Social es fomentar la cohesión social a través del apoyo a entidades y la realización de proyectos que fomenten la igualdad de oportunidades, poniendo a disposición de los agentes sociales nuevas herramientas de apoyo a la inserción socioeconómica con una alta sostenibilidad financiera y capacidad de reutilización de los recursos disponibles, para avanzar hacia

la plena integración social, económica y cultural de colectivos vulnerables o en riesgo de exclusión.

Desde este enfoque estratégico, se puso en marcha el Programa Piloto de Microcréditos en el año 2002, tras la realización de estudios preliminares encaminados a definir sus aspectos y el análisis cuantitativo y cualitativo del mercado potencial. Su principal objetivo es apoyar iniciativas de autoempleo y la creación de microempresas promovidas por personas con escasa capacidad de ahorro y que no pueden acceder a un crédito por los canales ordinarios del sistema financiero, ya que no disponen de avales o garantías patrimoniales que apoyen sus proyectos. Con este programa se contribuye a configurar un sistema financiero inclusivo –principalmente en el ámbito territorial de Galicia– y se materializa el apoyo a proyectos en los cuales los beneficiarios finales se impliquen en el desarrollo de sus itinerarios de inserción, asumiendo un compromiso activo de participación, y no sólo como beneficiarios pasivos de ayudas.

Los microcréditos de Caixa Galicia tienen un importe máximo de 25.000 euros, con un período de amortización máximo de seis años, con seis meses de carencia opcionales y un tipo máximo del 4% fijo, sin comisiones de apertura, de estudio ni de amortización anticipada. El destino de la financiación puede ser tanto la puesta en marcha y creación de proyectos empresariales como la ampliación de microempresas incorporando nuevos activos. La de Caixa Galicia es una línea flexible que permite la financiación de activo fijo y activo circulante, y la provisión de fondos de tesorería inicial para afrontar gastos corrientes que permitan el arranque de la actividad. La presentación de solicitudes se canaliza a través de alguna de las entidades sociales de apoyo al microcrédito de Caixa Galicia en el Programa Piloto de Microcréditos, que proporcionan apoyo técnico para el estudio de la viabilidad de los proyectos empresariales y tramitan las solicitudes ante nuestra Obra Social.

1. La red de entidades sociales de apoyo al microcrédito de Caixa Galicia

Durante este tiempo, Caixa Galicia ha ido forjando alianzas estratégicas con las organizaciones no lucrativas de Galicia, para las cuales además dispone de un programa específico, Socialia, del que forman parte más de mil entidades, y a través del cual se proporciona apoyo mediante la financiación de los proyectos que realizan las asociaciones, un portal de internet en el que se ofrecen servicios especializados de consultoría *on-line*, asesoría jurídica, fiscal y contable, información actualizada y permanente sobre convocatorias de subvenciones, así como un ambicioso programa formativo dirigido a profesionales, voluntarios y directivos del movimiento asociativo. Son organizaciones heterogéneas con diferentes grados de experiencia en el apoyo a la creación de empresas y con proximidad a diferentes realidades sociales, lo cual nos proporciona una permeabilidad que conecta a la Caja con diferentes colectivos de

potenciales beneficiarios de microcréditos. La proximidad de cada ESAM a una realidad específica ha convertido a estas entidades en cualificados gestores de programas dirigidos a diferentes colectivos –inmigrantes, mujeres, minorías, etc...– y en un interlocutor de primera mano en el acercamiento de los microcréditos a sus potenciales beneficiarios. Además las ESAM de Caixa Galicia nos proporcionan implantación en buena parte del territorio y convenios de colaboración con los agentes sociales más significativos de nuestra comunidad en el ámbito del empleo y los servicios sociales, administraciones públicas (AAPP), organizaciones del Tercer Sector y programas europeos de Iniciativa Comunitaria Equal (cuadro nº3).

Los programas Equal tienen como objetivo ensayar y validar nuevos métodos de aplicar las políticas de empleo y de lucha contra la exclusión social, con el fin de desarrollar buenas prácticas que sean transferibles a las políticas públicas. Quizá por el componente innovador de estos proyectos, fue precisamente en este campo de pruebas donde Caixa Galicia inició su experiencia con los microcréditos, en el marco de proyectos dirigidos a colectivos en riesgo de exclusión social o con serias dificultades de inserción sociolaboral, y es también aquí donde se han obtenido los mejores resultados.

Caixa Galicia puede acreditar un amplio recorrido y una sólida experiencia en la gestión de microcréditos; desde su puesta en marcha hasta septiembre de 2005, se ha concedido un volumen de crédito de más de 1,5 millones de EUR en 186 operaciones con un importe medio de 9.000 EUR, que han contribuido a generar más de 200 puestos de trabajo. El 65% de las empresas creadas han sido puestas en marcha por inmigrantes y emigrantes retornados, mayoritariamente procedentes de América Latina, Argentina, Uruguay, Brasil, Venezuela, Cuba y Colombia.

Podemos decir con satisfacción que nuestro programa de microcréditos está apoyando verdaderamente a quién más lo necesita; si analizamos el perfil de los microcreditistas, tenemos que uno de los colectivos más activos y con mayor potencial emprendedor son los inmigrantes y, en Galicia, también los emigrantes retornados, muchos de los cuales tienen vínculos familiares de primera o segunda generación con emigrantes gallegos. El volumen de los flujos de inmigrantes y de retornados que llegan a Galicia ha ampliado el número de clientes potenciales de microcréditos, debido a que son precisamente los inmigrantes los ciudadanos con más dificultades de acceso al sistema financiero convencional –falta de garantías–, con mayor riesgo de exclusión social –precariedad económica, desarraigo– y que, sin embargo, presentan el perfil más emprendedor.

Se han creado muchos pequeños negocios, pero que suponen grandes oportunidades para las personas que han puesto en marcha sus proyectos. Entre las empresas creadas al amparo de este programa encontramos un amplio abanico de actividades; podríamos encuadrar a muchas de ellas en el ámbito del sector servicios, la informática, la hostelería, el textil, la artesanía, etc... por citar algunas. Encontramos, entre otras, varias peluquerías, una empresa de quiromasajes, asesorías, empresas de reformas de construcción, otras de instalación y reparaciones de electricidad, instala-

Cuadro 3

Servicios que proporcionan las ESAM

Tipo	ESAM	Tipo de servicios que ofrecen	Colectivos destinatarios	Ámbito territorial
ONL	Plataforma Polo Empleo	Orientación y asesoramiento de autoempleo coordinado con las organizaciones sociales de Santiago.	Colectivos con dificultades de inserción sociolaboral y en riesgo de exclusión social	Santiago y comarca
	Fundación Secretariado Gitano	Programas de inclusión social del colectivo gitano, con servicios de orientación y asesoramiento de autoempleo.	Minoría gitana	Galicia
	Secot	Orientación y asesoramiento a emprendedores.	Emprendedores en general	A Coruña
	Mita ONG	Orientación, asesoramiento de autoempleo, apoyo técnico para la gestión de empresas y formación en gestión empresarial.	Inmigrantes emprendedores	Madrid
	AUSBANC	Servicios dirigidos a consumidores y usuarios de servicios bancarios y asesoramiento de autoempleo.	Emprendedores en general	Madrid
	Cruz Roja proyecto Singra	Programa de fomento del asociacionismo, itinerarios personalizados de inserción sociolaboral, orientación y asesoramiento de autoempleo.	Implantación en medio rural y zonas costeras afectadas por el Prestige	Zonas costeras de Galicia
	Confederación Galega de Minusválidos	Programas de inserción laboral por cuenta propia y ajena, servicio de asesoramiento de autoempleo.	Personas con discapacidad	Galicia
	Fundación Galicia Emigración	Cursos de creación de empresas, tutorización y asesoramiento personalizado para la confección del plan de negocio.	Inmigrantes y emigrantes retornados	Galicia y comunidades gallegas en el exterior
AAPP	Diputación Ourense	Unidad de Promoción y Desarrollo, servicio de orientación y asesoramiento de autoempleo.	Emprendedores en general y personas desempleadas	Provincia de Ourense
	Diputación Lugo	Instituto Lugués de Desarrollo, servicio de orientación y asesoramiento de autoempleo.	Emprendedores en general y personas desempleadas	Provincia de Lugo
	Ayuntamiento de Lugo	Centro de Empresas e Innovación, servicio de orientación y asesoramiento de autoempleo, vivero de empresas.	Emprendedores en general y personas desempleadas	Lugo
	Ayuntamiento de A Coruña	Unidad de Promoción Económica, servicios de orientación y asesoramiento de autoempleo, formación en planificación empresarial.	Emprendedores en general y personas desempleadas	A Coruña
	Ayuntamiento de Vigo	Servicio de Asesoramiento a Emprendedores.	Emprendedores en general y personas desempleadas	Vigo
	Ayuntamiento de Lalín	Agencia de Desarrollo Local, servicio de asesoramiento a emprendedores.	Emprendedores en general y personas desempleadas	Comarca del Deza
	Consortio de As Mariñas	Servicio de Asesoramiento a Emprendedores, ayudas económicas para apoyar la creación de empresas.	Emprendedores en general y personas desempleadas	Área Metropolitana de A Coruña
IC Equal	Compostela Social	Formación y capacitación técnica de emprendedores, asesoramiento de autoempleo y tutorización individualizada.	Colectivos con dificultades de inserción sociolaboral	Santiago y área metropolitana
	Coruña Solidaria	Itinerarios personalizados de inserción sociolaboral a través del autoempleo, formación y capacitación técnica de emprendedores, asesoramiento y tutorización individualizada.	Mujeres desempleadas	A Coruña
	Convive +	Formación y capacitación técnica de emprendedores, asesoramiento de autoempleo y tutorización individualizada.	Inmigrantes y emigrantes retornados con dificultades de inserción laboral y con proyectos de autoemplearse	Galicia
	Muller XXI	Formación y capacitación técnica de emprendedores, asesoramiento de autoempleo y tutorización individualizada.	Mujeres rurales en situación de desempleo y subempleo con dificultades de acceso al mercado de trabajo	Provincia de A Coruña

ción de gas, carpintería, talleres textiles, confección y reparación de ropa, planchado, reparación de calzado, comercios minoristas de venta de productos de hogar, artículos de regalo y decoración, complementos de moda y bisutería, pequeñas tiendas de alimentación, asador de pollos, restaurantes, frutería, tiendas de artesanía, taller de artesanía, academia de pintura, dibujo, grabado y escultura, encuadernación artesanal, empresas relacionadas con las nuevas tecnologías como varios ciber, un portal de servicios inmobiliarios, una empresa de informática, varias de diseño gráfico, locutorio telefónico, y un largo etcétera de actividades a las cuales consagran sus esfuerzos e ilusiones todas las personas que han sido beneficiarias de un microcrédito. El éxito de las iniciativas empresariales se deriva de la capacidad de los negocios de generar ingresos de forma rápida y de las habilidades de los emprendedores para salir adelante en entornos de mercado competitivos.

2. Hacia un nuevo lenguaje para los comités de riesgos

Las microfinanzas nos introducen en un nuevo lenguaje mixto, social y empresarial, al hacer confluír los criterios sociales con los criterios de mercado, conciliándolos en la práctica. Desde la Obra Social de Caixa Galicia hemos realizado un intento de sistematizar los criterios de evaluación de nuestro comité de microcréditos, fruto de la experiencia acumulada, que, aun sin tener carácter exhaustivo, reflejan con carácter general algunas de las cuestiones más relevantes a tomar en cuenta e indican el perfil de las iniciativas para las cuales se considera que los microcréditos son un instrumento financiero adecuado.

Podemos resumir nuestros criterios en el siguiente decálogo:

1. Carecer de garantías y/o avales.
2. Oportunidad de negocio y viabilidad económica del proyecto.
3. Fuerte compromiso personal e implicación con el propio proyecto.
4. Credibilidad en las informaciones proporcionadas por el solicitante.
5. Historial crediticio anterior de cumplimiento en caso de que la persona haya tenido alguna vez un crédito.
6. Existencia de una red social o familiar de apoyo
7. Motivación emprendedora.
8. Previsiones realistas y capacidad de generar recursos en el corto plazo.
9. Proyectos de auto-ocupación basados en el factor trabajo.
10. Importe congruente de la operación propuesta y ajuste de la inversión a las necesidades reales del proyecto.

De modo más detallado, y con el consiguiente descriptor operativo de cada criterio, hemos agrupado cada ítem en torno a tres conjuntos de factores: la persona solicitante, el proyecto empresarial y la operación (cuadro n°4).

No ocultaremos que existen ciertos problemas metodológicos y que éstos han suscitado debate en nuestro Comité de Microcréditos, especialmente en lo referido al criterio de exclusión financiera; en muchas ocasiones, trazar el umbral en el cual se considera a una persona como excluida de acceso a la financiación bancaria ordinaria presenta ciertas dificultades, sobre todo dada la generalización de los créditos al consumo y la relativa facilidad con la que se puede acceder a productos como tarjetas de crédito. En este terreno existen situaciones fronterizas difíciles de evaluar, personas en situación de subempleo con una hipoteca de baja cuantía con la que han adquirido una vivienda de bajo coste con más de 20 años de antigüedad, personas que han figurado como co-titulares de un préstamo para la compra de un vehículo de segunda mano de su cónyuge o pareja, una mujer que ha sido titular de un préstamo personal de pequeña cuantía para afrontar los gastos derivados del nacimiento de un hijo, etc... La casuística nos plantea numerosos interrogantes a los que hacer frente a diario, y que resolvemos de forma individualizada, mediante su discusión en el Comité de Microcréditos. Pero podemos extraer la conclusión de que no manejamos un único criterio de exclusión financiera de forma unívoca y matemática, sino que analizamos la adecuación de esta herramienta a cada caso concreto.

Por otra parte, también es cierto que, a pesar de la exhaustividad en la aplicación de estos criterios, no somos infalibles ni estamos a salvo de un cierre o de un fallido. El riesgo de las operaciones de microcrédito es muy superior a cualquier otra operación; la interferencia de un elemento estructural como es la tasa de mortalidad de las empresas de nueva creación, que algunos estudios cifran en el 60% antes de alcanzar los cinco primeros años de vida, es un elemento de difícil corrección hacia el que, sin embargo, debemos de focalizar nuestros esfuerzos para minimizarlo y, en caso de que suceda, procurar el retorno de los fondos prestados para no comprometer la continuidad de nuestros programas. Los promedios de reembolso para la Unión Europea que maneja la Red Europea del Microcrédito son del 91%, lo cual representa una cifra muy inferior a la de los préstamos concedidos en la vía ordinaria y a la de los microcréditos concedidos en Asia.

¿Y qué sucede en caso de cierre? Pues que el microcrédito posiblemente no haya servido para alcanzar los objetivos de inclusión social, pero posiblemente la persona que ha puesto en marcha la empresa haya mejorado sus habilidades y sus competencias técnicas y profesionales durante el proceso de incorporar una actividad económica al mercado.

Iremos resolviendo estas incógnitas con el paso del tiempo, a medida que vayamos alcanzando la madurez y que podamos echar la vista atrás y evaluar nuestros resultados para introducir los elementos de corrección que sean necesarios, y hacer del microcrédito una apuesta firme por la generación de empleo y riqueza, por la inclusión social, la igualdad de oportunidades para todos y la mejora en nuestros niveles de bienestar social. Estos son los importantes retos que debemos afrontar en el futuro.

Cuadro 4

Criterios de evaluación de microcréditos

a) Persona solicitante

Criterios	Descripción
Carecer de avales y garantías	<ul style="list-style-type: none"> – Los solicitantes deberán de estar <i>excluidos de acceso a financiación bancaria ordinaria</i>, por carecer de garantías o avales. No se considerará potenciales beneficiarios de microcréditos a personas que tienen alguna operación de riesgo en una entidad financiera y que no puedan obtener financiación adicional para la puesta en marcha de la empresa en la red comercial bancaria debido a que tienen superada su capacidad de endeudamiento. – Excepcionalmente, se podrán estudiar los casos de personas que, teniendo como mínimo una operación de riesgo, puedan justificar exclusión de acceso a financiación para la puesta en marcha de la empresa. – No se considerará excluida, de acceso al sistema financiero a aquellas personas que, pudiendo disponer de avales no quieran hacer uso de ellos.
Historial crediticio anterior de cumplimiento	<ul style="list-style-type: none"> – En aquellos casos en los que exista alguna operación de riesgo viva, es imprescindible acreditar <i>estar al corriente con las obligaciones financieras</i> contraídas. – Si el solicitante tiene historial crediticio, no se podrán aprobar operaciones de microcrédito a personas con historial de morosidad o con deudas pendientes.
Compromiso personal e implicación del solicitante en el proyecto	<ul style="list-style-type: none"> – <i>La implicación del solicitante en su proyecto es la medida en la que involucra recursos personales, económicos</i> (medios materiales que se incorporan a la actividad como aportación en especie y aportación de fondos propios), <i>trabajo, tiempo, movilización de apoyos</i> familiares, referencias personales y profesionales y otros apoyos de su red de relaciones sociales. Ya que no existen garantías colaterales de las operaciones de microcrédito, es imprescindible que se perciba un fuerte compromiso personal en el proyecto y que exista una <i>distribución equilibrada del riesgo</i> entre el solicitante y la Caja. – És imprescindible que la persona tenga <i>credibilidad</i> y que exista absoluta <i>coherencia</i> en todas las informaciones proporcionadas (si existen contradicciones, "lagunas" u omisiones de información es difícil sacar adelante las operaciones propuestas) – <i>Actitud responsable y prudente</i>: se valora que los solicitantes hayan contemplado diferentes escenarios posibles en el desarrollo de la actividad, y una cierta previsión de respuestas y soluciones a cada escenario, así como conciencia y análisis de los riesgos.
Red social y/o familiar de apoyo y existencia de ingresos alternativos en la unidad familiar	<ul style="list-style-type: none"> – Se valora positivamente la existencia de ingresos alternativos en la unidad familiar a los generados por la actividad empresarial, de forma <i>que la manutención y los gastos personales no dependan en exclusiva de los ingresos que genere la actividad empresarial</i>, por lo menos <i>durante los primeros meses</i> y hasta que la actividad no se consolide. Son muy vulnerables los proyectos empresariales de personas con pocos recursos que inician la actividad y que dependen en exclusiva de los ingresos generados por la actividad para mantener sus economías domésticas (alquiler de vivienda, alimentación, etcétera). – La existencia de una <i>red social y/o familiar</i> que, en caso necesario, pueda prestar apoyo económico al proyecto es una garantía de éxito. – También son importantes la capacidad de devolución del crédito y la existencia de recursos complementarios en la economía familiar que no signifiquen caer en situación de pobreza en caso de cese de actividad, así como la existencia de alternativa de ocupación y posibilidad de dedicación a otra actividad por cuenta ajena en caso de cierre.

Cuadro 4 (cont.)

Crterios de evaluaci3n de microcr3ditos

b) Proyecto

Crterios	Descripci3n
Motivaci3n emprendedora	<ul style="list-style-type: none"> – Generalmente ofrecen mayores garant3as de 3xito los proyectos promovidos por personas con motivaci3n netamente emprendedora que aquellos proyectos motivados por situaciones de desempleo prolongadas de personas que no encuentran ninguna otra alternativa en el mercado de trabajo, sin perjuicio de que personas en esta situaci3n tengan buenos proyectos empresariales.
Oportunidad de negocio y conocimiento del mercado	<ul style="list-style-type: none"> – Es necesaria la existencia de una <i>oportunidad de negocio</i> que fundamente el proyecto, as3 como <i>conocimiento del mercado</i> en el que se desarrollar3 la actividad y tener la competencia bien identificada. Deben de haberse estudiado y planificado los aspectos t3cnicos de producci3n y/o prestaci3n del servicio y el plan de comercializaci3n. Se valora la coherencia entre actividad, ubicaci3n propuesta, precio del alquiler y superficie del local, y que se haya realizado un estudio exhaustivo y comparativo de ubicaciones y precios.
Datos previsionales del proyecto realistas y capacidad de generar ingresos en el corto plazo	<ul style="list-style-type: none"> – Se valoran las <i>estimaciones de ventas realistas</i> y adecuadas a las caracter3sticas del negocio, elaboradas desde la perspectiva del momento mismo de la puesta en marcha y de los costes que se tendr3n que afrontar. – En este sentido, suponen menor riesgo las <i>actividades con capacidad para generar ingresos a corto plazo</i>, de forma que faciliten la gesti3n de la tesorer3a y asumir los compromisos de pago desde el primer mes, minimizando el riesgo de acumular deudas.
Proyectos de auto-ocupaci3n basados en el factor trabajo, en las competencias t3cnicas y profesionales de los emprendedores y en su capacidad para la gesti3n empresarial.	<ul style="list-style-type: none"> – Proyectos en los que el <i>emprendedor se propone crear su propio puesto de trabajo</i> y realizar3 los procesos principales de una actividad basada en sus habilidades, formaci3n, conocimientos, experiencias laborales previas, competencias t3cnicas y profesionales o conocimientos de gesti3n empresarial y capacidad de organizaci3n. – Se consideran poco viables –en relaci3n con la cuant3a de las inversiones que se pueden asumir con un microcr3dito– los proyectos en los que la ejecuci3n de los procesos principales sea con cargo a personal contratado o ejecuci3n indirecta, de modo que la retribuci3n del emprendedor se impute como coste indirecto que deber3 ser soportado por el valor generado por otros procesos. – Se valoran muy positivamente aquellas <i>actividades que se desarrollan ya en el 3mbito de la econom3a informal</i> y en las que la solicitud de microcr3dito sirve para apoyar la incorporaci3n de esa actividad al mercado ordinario. Los microcr3ditos se han mostrado como una herramienta muy 3til para la emergencia, regularizaci3n y consolidaci3n de actividades desarrolladas en la econom3a informal.

Cuadro 4 (cont.)

Criterios de evaluación de microcréditos

c) Operación

Criterios	Descripción
Adecuación de la inversión a las necesidades del proyecto e importe congruente de la operación propuesta	<ul style="list-style-type: none"> – Debe de haber <i>coherencia entre las necesidades del negocio, la aportación de fondos propios para su financiación y las cantidades solicitadas</i>. Se valoran los planteamientos ajustados a lo estrictamente necesario para la puesta en marcha de la empresa, evitando incurrir en gastos superfluos (por ejemplo, equipamiento informático de última generación para empresa de limpieza). – La disposición de un <i>fondo de maniobra</i> para el arranque de la actividad proporciona solvencia e incrementa las posibilidades de supervivencia de las empresas. – Se valoran preferentemente las inversiones en activo fijo, sin quedar excluidos otros conceptos como la adquisición de circulante y también 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	<ul style="list-style-type: none"> – El importe medio de los microcréditos concedidos es de 9.000 euros. La cuantía máxima de la línea es de 25.000 euros, ya que, tratándose de microcréditos dirigidos a personas sin acceso a la financiación ordinaria por carecer de garantías o avales, cantidades superiores significarían un alto grado de endeudamiento y un nivel de riesgo poco aconsejable.

Bibliografía

- Las condiciones de vida de la población pobre de Galicia*, Fundación Foessa, Madrid, 1998.
- Los microcréditos: alternativa financiera para combatir la exclusión social y financiera en España. Descripción de las principales iniciativas*, Foro Nantik Lum de Microfinanzas, Cuaderno monográfico n° 1, Madrid, 2004.
- El microcrédito como instrumento de reconciliación: evaluación de impacto de los microcréditos de Cruz Roja Española en Ruanda*, Foro Nantik Lum de Microfinanzas, Cuaderno monográfico n° 2, Madrid, 2005.
- Las entidades sociales de apoyo al microcrédito: su papel en la concesión de microcréditos en España*, Foro Nantik Lum de Microfinanzas, Cuaderno monográfico n° 3, Madrid, 2005.

www.european-microfinance.org



La fuerza de las ideas

Experiencias de Microcrédito en Caixa Catalunya

Àngel Font

Director de la Fundació Un Sol Món de Caixa Catalunya

1. Presentación

Hoy en día el concepto de microcrédito está ampliamente difundido en nuestro país como una buena herramienta para la lucha contra la pobreza, tanto en las políticas de cooperación al desarrollo –el Gobierno español cuenta con uno de los fondos para microcréditos con mayor volumen a escala mundial– como en las estrategias de inserción social y laboral de los colectivos vulnerables de nuestra sociedad, donde su promoción aparece en diversos planes públicos de inclusión social, e incluso en la mayoría de los programas electorales de los partidos políticos.

Aunque su estructura es esencialmente la de un producto financiero, el alcance de los microcréditos va mucho más allá del análisis de un flujo económico. En palabras del profesor Yunus, fundador del Grameen Bank de Bangladesh: "Aunque el microcrédito se desarrolla mediante el dinero, en el fondo tiene poco que ver con el dinero. Tiene relación con que cada persona pueda desarrollar su auténtico potencial".

En este sentido, las metodologías de microcrédito se alejan de una tradicional concepción de la ayuda a las personas con menores recursos que antepone la responsabilidad, la implicación y la activa participación de cada persona en sus propios procesos de desarrollo y progreso.

El autoempleo y la capacidad emprendedora actúan como motores de cambio en las personas de cualquier condición. En el caso de colectivos tradicionalmente desfavorecidos, el descubrimiento de una fuerza interior que busca e identifica nuevas oportunidades de negocio suele aportar no solamente una fuente de mayores y mejores ingresos, sino un conjunto de aspectos sociales, como la mejora de la autoestima o la creación de una red social más amplia, que actúan de mecanismos de prevención ante nuevas situaciones de vulnerabilidad.

Ésas son algunas de las razones que han convertido el microcrédito en una auténtica revolución en las dos últimas décadas. Miles de organizaciones aplican sus principios en centenares de países, especialmente en el Sureste Asiático y en América Latina –regiones que compiten por la paternidad del concepto al final de la década

de los setenta– y más recientemente en la Europa de Este y Rusia, en el África Subsahariana y en el Oriente Medio. Sus clientes y beneficiarios se cuentan por centenares de millones en todo el mundo.

Por el contrario, su aplicación en los países más desarrollados ha sido más lenta. Diversos factores parecen explicarlo; por ejemplo: una menor concentración de colectivos objetivo, que dificulta el acceso fácil al servicio; una mayor cobertura de sistemas de protección pública, que en algunas ocasiones desincentiva los procesos de inserción, y unos marcos reguladores más rígidos para la creación de empresas, que penalizan la informalidad.

A pesar de ello, países como Estados Unidos, Francia, Reino Unido, Finlandia y, más recientemente, España y Alemania, disponen de una actividad creciente que está consolidando las bases para respectivas industrias microfinancieras en los países desarrollados.

2. Las Cajas de Ahorros en el sistema financiero español

Las cajas de ahorros son entidades centenarias, aunque sus precedentes se remontan al siglo XVI. A pesar de ello, el modelo moderno de caja de ahorros se implanta a mediados del siglo XIX. En esa época, estas entidades de naturaleza fundacional –por tanto, sin accionistas– proyectan una imagen en la sociedad de instituciones benéficas, comprometidas con los colectivos más desfavorecidos como la vejez, el campesinado o las clases obreras.

Durante el transcurso de los años, las actividades financieras de las cajas de ahorros van aumentando progresivamente, incorporando nuevos servicios y nuevos productos que satisfacen las nuevas necesidades financieras que los clientes demandaban con el crecimiento del país.

Esta evolución ha ido acompañada de cambios en el marco legislativo en los que progresivamente se rebajaba el perfil benéfico-social y se reforzaba su dimensión financiera, asimilando su capacidad operativa, pero no su naturaleza jurídica, a la de los bancos. Esto último sucedía entre los años setenta y ochenta, y permitió a las cajas realizar operaciones que hasta entonces tenían prohibidas, como el descuento de letras o las operaciones con moneda extranjera.

A partir de 1989, la legislación equipara operativamente cajas y bancos, y elimina uno de los principios básicos de funcionamiento de las cajas: el principio de territorialidad, que significaba la identificación de cada caja con la economía y la sociedad del ámbito en el cual había nacido y se había desarrollado. Captaba el ahorro de un territorio delimitado, relativamente reducido, y lo utilizaba para financiar la inversión y el consumo de los agentes económicos, principalmente las familias, de ese territorio. A partir de ese momento, las cajas compiten abiertamente con los bancos y abren oficinas sin restricciones geográficas, generando el actual mapa de 48 cajas de alcance estatal, regional y local.

De forma recurrente, en los últimos años se han levantado algunas voces que reclaman el cambio de la naturaleza jurídica de las cajas de ahorros y, más concretamente, su transformación en sociedades por acciones. Alguna de estas corrientes de opinión habla abiertamente de "privatización de las cajas", expresión obviamente impropia, puesto que ya son entidades privadas, aunque una buena parte de ellas fueron fundadas por instituciones públicas.

Las razones aducidas por los defensores de esta reforma radical han ido variando. Al principio se argumentaba que la conversión de las cajas en sociedades por acciones era inevitable para afrontar los retos de la liberalización financiera, por falta de recursos propios. Esta limitación se salvó con la emisión de determinados tipos de títulos que tienen consideración de recursos propios.

Al desaparecer esta primera razón, otras ocuparon su espacio. Una de ellas habla de una supuesta posición privilegiada por el hecho de no existir reciprocidad en la adquisición de entidades. Las cajas pueden comprar bancos y no al revés. Una verdad a medias, porque nada impide la venta total o parcial del activo o el pasivo de una caja o de sus oficinas. Últimamente, el "pensamiento único" pretende argumentar la necesidad de convertir a las cajas en sociedades por acciones al imponer el criterio de la maximización de los beneficios como el único motor sostenible para una entidad que opera en el mercado.

Para evitar nuevas presiones en esta dirección, los analistas señalan que las cajas del futuro deberán mantener vigente el modelo fundacional con un buen equilibrio entre la gestión y la alta dirección –a cargo de los profesionales– y las funciones de los órganos de gobierno, sometiendo sus decisiones a códigos de buenas prácticas. Adicionalmente, los recursos destinados a Obra Social deberán dar respuesta a las nuevas necesidades sociales y ser gestionados desde la eficiencia y la complicidad con los nuevos agentes sociales (ONG) y con la propia sociedad que envuelve a cada caja.

3. Microcrédito, exclusión financiera y Cajas de Ahorros

El concepto clave de las microfinanzas es el acceso a los servicios financieros de personas y colectivos tradicionalmente excluidos de éstos. Para ello, los pioneros del microcrédito invirtieron las reglas del juego financiero. Si los bancos reservaban los créditos para aquellas personas con suficientes recursos para asegurar su devolución, los "microbancos" los otorgaban a las personas sin aval. Si, en algunos países, los sujetos de crédito sólo podían ser varones, las entidades microfinancieras basaron su estrategia en las mujeres. Esta gran revolución en los servicios financieros de muchos países en vías de desarrollo recoge en cierto modo la situación que propiciaron muchas cajas de ahorros en algunos países europeos hace más de cien años.

Por ello, desde el mundo de las cajas de ahorros resulta imposible no reconocer como familiares la mayoría de los principios del microcrédito. Propiamente, las cajas de ahorros tuvieron que luchar desde sus orígenes contra la usura instalada en los paí-

ses europeos de la misma manera que las entidades microfinancieras lo ha tenido que hacer en los países en vías de desarrollo. Y para hacerlo unas y otras se han basado en los mismos elementos: proximidad a las necesidades del cliente, integración de su medio territorial y representar una alternativa viable a la exclusión financiera de los grupos más desfavorecidos de la sociedad.

En palabras del Profesor Ferraté, ex presidente de Caixa Tarragona y rector de la *Universitat Oberta de Catalunya*, "estos hábitos forman parte del código genético de la mayoría de cajas de nuestro país".

A pesar de esta realidad y de la dificultad para medir el número de personas que pueden estar fuera del sistema financiero en España, existen claros indicadores de que este colectivo es significativo.

Algunos analistas sitúan esta cifra entre un 5% y un 10% de la población española. Esta cifra sería suficientemente elevada como para plantear la necesidad de poner en marcha programas específicos de microcrédito en España. A pesar de ello, nuestro nivel de exclusión financiera puede ser sensiblemente inferior al de otros países de nuestro inmediato entorno, incluso con niveles de renta media superior.

Esta situación podría explicarse por la fuerte presencia de cajas de ahorros en toda España, con una política de atención cercana que ofrece una red de oficinas en pequeñas localidades y en barrios que no tiene comparación en otros países.

La realidad de la exclusión financiera en países como el Reino Unido e Italia es todavía más desfavorable, y la cifra de excluidos podría elevarse hasta el 15% o incluso el 20% de la población. Esto podría explicarse por su peculiar entorno financiero, muy marcado por la concentración del negocio financiero en un número muy reducido de bancos, que en los últimos años han impulsado una política de reducción del número de oficinas –han cerrado las situadas en puntos más alejados o con menor nivel de renta– y un incremento de los nuevos canales (banca por Internet) que no llegan a toda la población.

Paradójicamente, esta situación se da en países con una gran tradición de banca social –Inglaterra fue la cuna de las cajas de ahorros– que han pasado en los últimos quince años por procesos progresivos de reforma que han desnaturalizado las cajas de ahorros hasta convertirlas en sociedades por acciones equivalentes a bancos y alejadas de su origen benéfico-social.

4. Características de la demanda de microcrédito en España

La definición asumida por la Red Europea de Microfinanzas indica que el microcrédito es un producto financiero que actúa como una herramienta para la inclusión social. El destino de estos préstamos de bajo importe (la media europea se sitúa en torno a los 7.000 euros) es mayoritariamente el autoempleo, la promoción de actividades informales generadoras de ingresos y acciones para la mejora de la ocupabilidad.

Los destinatarios no suelen tener acceso al sistema financiero formal por falta de los avales y las garantías que exigen los bancos y las cajas en España. Principalmente se consideran los ingresos regulares (nómina), un inmueble en propiedad o avalistas. Hasta el momento, se ha basado en apoyos para la apertura del negocio, aunque también se aplica en las fases iniciales de negocios ya constituidos.

A continuación se analizan algunos elementos que pueden condicionar la demanda futura de microcréditos en España.

En primer lugar, el *mercado laboral español* mantiene una de las tasas de paro más elevadas de la Unión Europea. Todavía persisten unos dos millones de personas paradas, aproximadamente el 10% de la población activa española. Analizando por grupos, se constata que las mujeres doblan la tasa de paro de los hombres (el 14% de las mujeres frente al 7% de los varones). Los jóvenes también constituyen un grupo vulnerable, doblando aproximadamente la tasa media de paro. Complementariamente la población joven también presenta altas cuotas de trabajo precario (no estable, bajos ingresos).

Esta dinámica del mercado laboral se traduce en una distribución de la renta muy desigual. De hecho, España presenta uno de los mayores índices de desigualdad de la Unión Europea. Aproximadamente unos ocho millones de personas se sitúan por debajo del umbral de la pobreza. Éste se fija de acuerdo con los criterios acordados en el seno de la Unión Europea y se calcula aplicando el 50% de la renta media de cada país o región económicamente significativa.

En el caso español, este umbral se sitúa alrededor de unos ingresos por persona de unos 500 euros al mes. Para realizar el cálculo del número de personas pobres, se analizan los ingresos de la unidad familiar y se aplican unos coeficientes correctores en función del número y condición de miembros de cada familia.

La mayoría de la población pobre española comprende situaciones de inactividad (personas mayores, menores y personas con incapacidad laboral). Pero todavía persisten unos 3,5 millones de personas en edad laboral con ingresos por debajo del umbral de la pobreza.

La *inmigración* es otro de los aspectos clave para comprender la situación de los microcréditos en nuestro país. Es un fenómeno relativamente nuevo y de dimensiones considerables cuando se compara con la realidad de otros países europeos. A pesar de que los niveles de inmigración no alcanzan las cifras de otros países próximos (en España representan un 7% de la población) el ritmo de crecimiento anual de los últimos cinco años supera de media el 20%, estableciendo uno de los retos más significativos de acogida y asimilación que ha enfrentado cualquier país europeo en las últimas décadas.

Aunque no hay datos estadísticos fiables, en la actualidad residen en España entre dos y tres millones de extranjeros, la mayoría, un 70%, de origen extracomunitario. De éstos últimos un porcentaje significativo, alrededor de medio millón de personas, estaba en situación irregular antes de iniciarse el proceso extraordinario de regularización promovido al inicio del 2005 por el Gobierno español. El país de origen más

numeroso es Ecuador, seguido de Marruecos, y su concentración es todavía mayor en las áreas metropolitanas.

Este colectivo es especialmente activo en actividades de autoempleo, ya que en el último año ha liderado el 40% de las nuevas empresas creadas en España. Al parecer es una tendencia en aumento, ya que mantienen tasas de actividad superiores a la media, e incluso tasas de fecundidad que duplican las tasas de la población autóctona.

También es un factor determinante para la demanda de microcrédito la situación del *sistema financiero español* y su vinculación con la exclusión financiera, esto es, el colectivo de personas que no tienen acceso a los servicios financieros básicos, incluido el acceso al crédito. España presenta uno de los mayores índices de bancarización a escala mundial, medida ésta mediante la ratio de habitantes por oficina bancaria. Ello es debido a la amplísima red de oficinas de los bancos y, muy especialmente, de las cajas de ahorros. Con esto se consigue un fácil acceso a los servicios de ahorro y cuenta corriente, aunque más difícil a los servicios de crédito debido a las restricciones que la Inspección Central exige a las entidades financieras para mantener altos niveles de solvencia. Aun con ello se vive un paulatino incremento de la oferta del crédito al consumo (crédito rápido y tarjetas de crédito), aunque no así de crédito para pequeños negocios.

Por todo ello se estima que la actual oferta de microcréditos –en España durante 2005 se podrían otorgar unos 5.000 microcréditos por parte de los ocho operadores activos, mayoritariamente vinculados a las cajas de ahorros– puede aumentar considerablemente en el futuro.

En este momento, los diferentes programas de crédito alcanzan tan sólo unos centenares de clientes activos, aunque con una rápida expansión. La situación de paro, distribución de renta e inmigración podrían multiplicar por cinco el número de microcréditos otorgados anualmente en los próximos años hasta alcanzar cifras próximas a las 25.000 operaciones anuales.

5. Desarrollo de servicios microfinancieros en España

Como ya se ha indicado, las cajas de ahorros han jugado un papel determinante en la implantación de los microcréditos en España. Caixa Catalunya, a través de la Fundación Un Sol Món fue la entidad pionera, a la que siguieron Caja Granada, BBK, Caixa Galicia y, más recientemente, La Caixa y otras. El hecho de que el origen de las cajas de ahorros a mediados del siglo XIX coincidiera con una clara vocación social y de ampliación de la cobertura de servicios financieros entre las capas empobrecidas de la sociedad española, junto con la renovada dimensión social en forma de una muy importante Obra Social, hace de estas entidades un agente único para la implantación de las microfinanzas en el Estado español.

Los mismos principios que han hecho crecer a las cajas españolas hasta alcanzar la mitad del sistema financiero español –ceranía a la necesidad del cliente, implan-

tación territorial, vocación social— se encuentran en las mayores entidades microfinancieras a escala internacional.

Por su parte, el sector social —ONG, fundaciones y otras organizaciones sociales— ha centrado hasta el momento su actividad en apoyar al microcrédito mediante servicios no financieros, de acompañamiento y asesoría, al no disponer de capacidad jurídica para otorgar créditos en el marco legislativo español.

También los bancos han mostrado un cierto interés, aunque menor que las cajas, debido al creciente proceso de responsabilidad social corporativa, aunque de momento sólo han actuado como intermediarios de la línea de microcréditos del Instituto de Crédito Oficial, que en este momento se encuentra en una fase de reorientación debido a los débiles resultados de la primera fase.

6. Microcréditos Un Sol Món

En octubre de 2000, durante la inauguración del primer Congreso Internacional de Banca Ética en Catalunya, Josep Maria Loza, director general de Caixa Catalunya, anunció que La "Fundación Un Sol Món", de Caixa Catalunya, abría una línea de microcrédito dirigida a personas sin acceso al crédito ordinario. El programa había sido elaborado después de un exhaustivo análisis de las experiencias en microfinanzas de entidades en otros países, tanto del denominado Tercer Mundo, como de países de nuestro inmediato entorno socioeconómico, y fue discutido y aprobado por el Patronato de la Fundación unos días antes del anuncio público.

Esta línea de microcrédito se destina a personas y colectivos con una idea de negocio y que no puedan acceder al crédito ordinario. El propósito del programa es apoyar la financiación de actividades generadoras de ingresos suficientes para soportar la devolución del crédito y que faciliten la viabilidad de proyectos de autoempleo, así como de entidades no lucrativas que fomentan la inserción laboral en situaciones de dificultad de acceso al mercado laboral.

En el momento de su lanzamiento, se previó que esta línea de crédito hubiese alcanzado una colocación de tres millones de euros en pequeños créditos durante los primeros cuatro años. La realidad ha superado ampliamente las previsiones, y a finales de 2005 el nivel de inversión acumulada supera los siete millones de euros. Esta línea se ha ido nutriendo progresivamente a partir de aportaciones anuales provenientes de la Obra Social de Caixa Catalunya y de los propios retornos del programa.

Los avales y garantías exigidos por las entidades financieras suele ser la principal barrera de acceso al crédito para las personas a las que se dirige este programa. No suelen serlo, por el contrario, las condiciones en que se otorgan los créditos, como los tipos de interés.

A pesar de ello, no debería verse en los avales un problema en sí mismo. Estas garantías cumplen una misión muy clara de asegurar el retorno del crédito y, por consiguiente, asegurar la solvencia de la entidad financiera prestataria, que en el caso de

las cajas de ahorros, suele coincidir con la entidad donde se depositan los ahorros. Por ello, las regulaciones del Banco de España imponen unos coeficientes de solvencia elevados para asegurar, por encima de otras consideraciones, la sostenibilidad y buena salud de las instituciones financieras que operan en nuestro país. Adicionalmente, las garantías y avales cumplen una segunda función, como es el ejercer una presión positiva hacia el retorno del crédito, y por tanto hacia la viabilidad de la actividad financiada.

En el caso que nos ocupa, sería prácticamente imposible atender a las exigencias de solvencia impuestas por la normativa vigente y compatibilizarlas con la orientación social del fondo, debido a que estos créditos serían clasificados de "alto riesgo". Por todo ello, el diseño del programa tuvo que buscar alternativas al aval. La primera solución fue desvincularlo de los circuitos comerciales e incorporarlo como "obra social". En segundo lugar, establecer otros mecanismos de acompañamiento que incentiven el adecuado cumplimiento de los objetivos de rentabilidad de cada negocio y, en consecuencia, el retorno de los créditos.

De acuerdo con la experiencia internacional, y con su posible aplicación en nuestro entorno sociocultural, se fijaron dos tipos de mecanismos para estimular el retorno: el crédito individual pautado y el crédito grupal mancomunado.

El microcrédito pautado, o por tramos, se basa en el principio de que el cumplimiento de los primeros recibos del microcrédito facilita el acceso a nuevos tramos de financiación. En el caso del crédito mancomunado, se constituye un grupo solidario de apoyo mutuo que puede respaldar posibles dificultades de uno de los miembros.

Las condiciones de los microcréditos podrán variar en función de las operaciones. A pesar de esto, se fijan los siguientes criterios para los microcréditos a emprendedores: tipo de interés fijo, sin comisiones (6% anual); plazo máximo de retorno de cinco años; importes máximos de 15.000 euros por persona.

Para la aprobación de estos créditos, debe demostrarse la viabilidad económica de la actividad a financiar. En este sentido, esta línea de crédito está especialmente diseñada para cubrir necesidades de circulante y, en menor medida, inversiones de capital inicial.

Con el objetivo de implementar el programa y evitar la creación de nuevas infraestructuras que sustituyan o dupliquen otras ya existentes, se planteó un modelo en el que el microcrédito esté coordinado con el acompañamiento de los proyectos generadores de ingresos. Este modelo se basa en la creación de una red de entidades de apoyo del microcrédito que faciliten la identificación, el acompañamiento y la asesoría técnica de los proyectos generadores de ingresos a apoyar (gráfico 1).

Las entidades de apoyo son instituciones privadas o públicas que trabajan en la promoción microempresarial y avalan técnicamente los microcréditos personales. Para ello, se establece un convenio con la Fundación Un Sol Món en el cual se detallan los criterios de selección de las personas destinatarias del microcrédito; los mecanismos de evaluación técnica, y los métodos de acompañamiento y seguimiento. La gestión

Gráfico 1

Modelo de Red de entidades para la gestión de microcréditos



del microcrédito es responsabilidad directa de la Fundación Un Sol Món, y en ningún caso la entidad de apoyo asume ninguna situación de riesgo financiero.

El balance de la actividad de microcréditos de Un Sol Món en España durante estos últimos cinco años es sumamente positivo. Su evolución ha sido progresiva y ha ido ampliando su ámbito de actuación tanto en tipo de colectivos como en cobertura geográfica, como en sectores microempresariales impulsados. Así, si en el año 2001 se cerraron poco más de 50 operaciones, en los años siguientes se han ido doblando los registros anuales hasta alcanzar, en 2005, más de 250 operaciones nuevas y más de 800 operaciones acumuladas.

En cuanto a los colectivos, destaca el porcentaje de personas inmigradas de otros países. En concreto, más del 60% de los créditos aprobados tenía como deudor un inmigrante. Por nacionalidades destacan los países latinoamericanos que mayor peso tienen en nuestra inmigración: Ecuador, Perú, Colombia, Argentina. También el colectivo marroquí y los emprendedores originarios de Pakistán. El colectivo de las mujeres también está muy presente entre los clientes de microcrédito, entre los que ocupa más del 60% de los titulares de crédito del programa.

Una de las principales diferencias entre el colectivo inmigrante y el autóctono es su nivel formativo. Mientras las personas originarias de España que acceden a un microcrédito tienen un nivel de formación bajo (la mayoría sólo dispone de estudios primarios), las personas venidas de otros países aportan una formación superior (un 40% de los inmigrantes que acceden al microcrédito tienen estudios superiores)

Los tipos de negocio apoyados son muy diversos, destacando los servicios, el comercio y la restauración de forma muy especial. Todos los negocios comparten la

característica de no utilizar el acceso al capital como el principal recurso. En todos ellos el componente de mano de obra del promotor o emprendedor suele ser el punto clave. El 40% de los créditos son inferiores a 5.000 euros, y el 60% inferiores a 10.000. La media se sitúa alrededor de los 9.000 euros por microcrédito.

Otra de las características de los usuarios de microcrédito es la precariedad de su situación en el momento de solicitar un microcrédito. En el 90% de los casos su situación puede clasificarse de precariedad laboral: paro, trabajo informal o trabajo precario. En relación con los ingresos, un 40% está por debajo del umbral de la pobreza y un 90% está en una situación próxima al umbral.

A pesar de esta situación precaria, su comportamiento como empresarios no difiere en exceso de la media de micro y pequeños empresarios de nuestro país. Según un reciente estudio elaborado con los primeros 400 clientes, el nivel de supervivencia de los negocios, a los tres años de haber accedido a la financiación, es cercana al 65%, ligeramente superior a la media de empresas normales.

Del resto de negocios que no sobreviven los tres años de vida, el estudio revela que al menos un 15% adicional ha mejorado su situación laboral y está en activo. Esto indica que el acceso al crédito y a la creación de una empresa aunque haya tenido que cerrar, todavía supone un nivel de aprendizaje y de tejido de relación que mejora la ocupabilidad de los emprendedores.

En este sentido, integrando aquellas personas que siguen adelante con su negocio con los que han mejorado sus oportunidades laborales gracias al crédito, el índice compuesto de inserción laboral puede alcanzar cifras cercanas al 80%, lo que situaría estos programas entre los más eficientes y eficaces en términos de ocupabilidad e inserción laboral.

Ese buen comportamiento empresarial se traduce asimismo en niveles de morosidad alrededor del 5%, que si bien son más altos que la media de nuestras instituciones financieras, reflejan unos niveles similares a comportamiento crediticio de las *Start-up* y la financiación empresarial.

7. Apoyo a las Microfinanzas en países del Sur

En países de América Latina, África o el Sureste Asiático, muchas de las iniciativas microfinancieras surgieron como consecuencia de programas de cooperación internacional para el desarrollo que incluían actividades de crédito o de fondos rotatorios muchas veces vinculados a proyectos de capacitación, de mejora productiva, etcétera.

Con el paso del tiempo y la acumulación de experiencia en créditos, alguno de estos programas se plantea la necesidad de institucionalizar el microcrédito segregando la actividad microfinanciera en forma de una organización independiente y supuestamente sostenible.

El Banco Mundial ha estimado recientemente que entre el 3% y el 5% de los programas de microcrédito de todo el mundo son financieramente sostenibles y que

entre un 7% y un 10% lo podrá ser en diez años. El resto (90%) continuará requiriendo subvenciones.

En este contexto, parece existir un consenso muy generalizado sobre la necesidad de apoyar a estas instituciones para que alcancen la sostenibilidad, medida como equilibrio entre ingresos financieros y costes operacionales. Instituciones internacionales y agencias donantes se han convencido de la necesidad de que estos programas sean sostenibles, y por ello han diseñado mayoritariamente programas de apoyo con dos componentes: cesión de fondos para incrementar la cartera y asistencia técnica para la mejora de la eficiencia institucional. Estos componentes, que varían de un donante a otro, suelen concretarse en créditos blandos, en contratación de consultores (mayoritariamente de países del Norte) y alguna donación para cubrir costes operativos deficitarios.

Esta presión por la sostenibilidad está generando, en general, una mejora en la solidez de los resultados financieros, aunque en ocasiones es difícil de ver el coste social repercutido. El incremento de los montos de los créditos (que implica una sustitución del cliente tipo) y el incremento de los tipos de interés suelen ser las estrategias de mejora de la eficiencia más usadas. Estos tipos de interés, que suelen ser de por sí superiores a los intereses comerciales para cubrir riesgos y costes superiores, pueden alcanzar, en algunos casos extremos, niveles que no se corresponden con un programa con orientación social cuando se utiliza el criterio de la sostenibilidad a corto plazo como el único indicador válido para evaluar el desempeño institucional.

Tras la realización de un análisis del panorama internacional sobre la cooperación para el desarrollo, y concretamente sobre el sector de las microfinanzas, la Fundación Un Sol Món identificó una estrategia que buscaba, por un lado, asegurar el impacto de los recursos disponibles y, por el otro, aprovechar todas las potencialidades de las que la fundación dispone por el hecho de estar vinculada a una entidad financiera de ahorro con orientación social.

Esta estrategia se concreta en la disponibilidad de alcanzar acuerdos con instituciones microfinancieras de los países en vías de desarrollo que hayan realizado una apuesta por la sostenibilidad financiera sin abandonar la orientación social propia de este tipo de proyectos.

Estos acuerdos se establecen sobre la base de un partenariado a medio y largo plazo y pueden contener diversas fórmulas: participación en el capital o casi-capital, cesión de fondos para cartera, transferencia de tecnología financiera e implicación del colectivo de empleados "financieros" de la caja en los procesos de asistencia técnica.

Tras cuatro años de actividades, los principales resultados son la creación de una cartera de inversión de casi dos millones de euros repartida entre siete instituciones microfinancieras (cinco en América Latina; una en África Subsahariana –Mozambique– y una en el Mediterráneo –Marruecos–).

Más de cincuenta empleados de Caixa Catalunya han participado en diversas actuaciones de asistencia técnica; diez de ellos se han desplazado en diversas misiones de apoyo y asesoría, y seis de ellos lo han hecho en estadias superiores a los doce

meses. Esta fuerte implicación institucional ha permitido encarar acciones muy relevantes en diversas entidades, como, por ejemplo, el lanzamiento de la primera libreta de ahorro que funciona en Mozambique, la formulación de un nuevo plan informático para apoyar los procesos de expansión, la elaboración de estudios de mercado para el lanzamiento de nuevos productos adecuados y el rediseño de algunos que requerían una adaptación a su entorno.

8. Principales retos de las microfinanzas españolas

Las microfinanzas en España configuran un sector muy joven y en franca expansión, especialmente de la mano de las obras sociales de las cajas de ahorros.

A pesar de ello, se deberán todavía superar algunas barreras para poder generar una oferta suficiente para la demanda potencial. Entre estas barreras destacarían la presencia enraizada de una cultura del subsidio vinculada a políticas sociales, la excesiva separación de las políticas sociales de las políticas económicas y la falta de una regulación específica que permita a nuevos agentes complementar la creciente oferta microfinanciera en España.



Caja España: alcance social y económico de la concesión de préstamos solidarios

Matías Pedruelo Díez

Director de la División de la Obra Social y Relaciones Institucionales de Caja España

1. Introducción

El Monte de Piedad en Caja España se encuentra encuadrado en el área jerárquica y funcional de la Obra Social, debido al concepto que nuestra entidad tiene del carácter social que rodea y ampara a las operaciones realizadas por el Monte de Piedad. En este sentido, Caja España se planteó desde el ejercicio 2004 la necesidad de ampliar la oferta de sus actuaciones sociales a través de la puesta en funcionamiento del programa de concesión de préstamos solidarios. Dichos préstamos se encuentran asentados en el principio de equidad e igualdad de oportunidades, favoreciendo aquellas iniciativas empresariales modestas, y procedentes de aquellos sectores sociales que se ven tradicionalmente afectados por la exclusión financiera. En este sentido, los principales colectivos que se pueden beneficiar de los préstamos solidarios son los inmigrantes (considerándose como tal a los no miembros de la Unión Europea), los parados de larga duración, los hogares monoparentales, los mayores de 45 años, mujeres, personas con discapacidad y familias o personas en situación de riesgo y/o pobreza. En el deseo de paliar por una parte el paro y por otra la exclusión o marginalidad bancaria de dichos colectivos, la Obra Social pretende, con la puesta en marcha de su plan de pequeños préstamos solidarios, llegar a aquellas personas que deseen iniciar una actividad empresarial de reducida dimensión y que se encuentren en una situación de manifiesta exclusión –incapaces de acceder a otras fuentes de financiación alternativas– para poder lograr así el acceso a un tipo de financiación, que tenga en consideración tanto el negocio que se pretende iniciar como a la propia persona en unas condiciones muy ventajosas.

En un momento como el actual en el que los préstamos a colectivos marginales y excluidos financieros está cobrando una especial relevancia, Caja España ha querido iniciar esta andadura de préstamos solidarios de la Obra Social basando su actuación en el principio de solidaridad caracterizadas por unas operaciones que en estos sus inicios en nuestra caja tienen un tratamiento más "artesanal" que "industrial". Dicho tratamiento se basa en tres pilares fundamentales:

1. Son operaciones con origen y destino en la Obra Social, recibidas, analizadas y valoradas en la dirección del Monte de Piedad, donde los expedientes y proyectos son aprobados o denegados con el apoyo de un técnico en riesgos.
2. La implicación de la red de sucursales es imprescindible. Los expedientes tienen que venir necesariamente canalizados a través de nuestras oficinas. Ellas son las que tienen el primer contacto con el cliente y las que gestionan todos los documentos necesarios para la operación. Durante el período 2004/2005, un total de 56 oficinas han gestionado los préstamos solidarios.
3. El seguimiento de las operaciones y proyectos, una vez aprobados, se realiza desde el Monte de Piedad en estrecha colaboración con las sucursales.

2. El programa de préstamos solidarios

Caja España es una de las Cajas que se ha unido recientemente a las iniciativas de microfinanciación con el lanzamiento de la convocatoria de préstamos solidarios. En esta primera fase de implantación pretendemos valorar la evolución de las diferentes operaciones realizadas y el comportamiento de los clientes, desde dos prismas bien diferenciados. Por el lado la Obra Social, se tendrán en consideración la asunción de los riesgos implícitos en la concesión de los préstamos, así como los posibles casos de fallidos. Por otro lado, desde la perspectiva del cliente objetivo de microfinanciación, la red de sucursales jugará un importante papel debido a que se estaría captando a un cliente marginal y posiblemente con un cierto grado de exclusión de los circuitos financieros tradicionales. De esta forma, es posible que por medio del apoyo prestado por Caja España, sea posible convertirlo en lo que podíamos llamar un cliente bancario normal, dándole facilidades de acceso a la financiación y contribuyendo a su inclusión financiera y social.

La forma "artesanal", como se mencionó anteriormente, de tratar este tipo de operaciones, nos permite analizar "con mucho detalle" una serie de conceptos y variables que van a permitir evaluar eficientemente las diferentes solicitudes de microfinanciación presentadas de manera que sea posible seleccionar las mejores ideas de negocio y contrastar por medio de expertos la viabilidad de la propuesta presentada, garantizando así su correcta devolución.

Las principales condiciones de los préstamos solidarios implican que la cuantía a financiar será de hasta 95% de la inversión a realizar. El principal de los préstamos o contratos de arrendamiento financiero suscritos al amparo de este Plan, será como máximo de 24.000 euros, no excediendo de 7.000 euros la parte destinada a aprovechamiento de existencias. El tipo de interés nominal anual aplicable será de 4% fijo, durante la vigencia del préstamo. La cuota resultante de la amortización mensual y el interés se cargará en cuenta a nombre del titular del préstamo. Las principales ventajas respecto a estos préstamos son: no se aplicarán otros gastos ni comisiones, el plazo de amortización será de entre 12 y 60 meses y con un período de carencia opcional de 12 meses.

La característica que hace único en su género a este tipo de financiación en comparación con las ofrecidas por otras instituciones financieras, es la aplicación del concepto de "aval moral" en el momento de su concesión. Así, para la concesión de estas operaciones no se tendrá en cuenta que el prestatario tenga garantías, ni capacidad de pago, ni se exigirán otros garantes personales aunque pudieran existir. En este sentido, las solicitudes deberán venir "avaladas moralmente" por una ONG. Esta organización se encargará de "presentarnos" al cliente y de "responder moralmente" por él. En ningún caso serán avalistas económicos de la operación. En una primera fase nuestra entidad ha firmado convenios con las siguientes ONG: Cruz Roja, Cáritas Diocesana, Desarrollo y Solidaridad y Seniors Españoles para la Cooperación Técnica. Además de las ventajas descritas, pueden admitirse solicitudes avaladas moralmente por otras organizaciones legalmente constituidas y con una trayectoria reconocida por la Obra Social de Caja España. En estos casos deberán solicitar información de dicha organización a la Obra Social antes de tramitar la operación.

El circuito operativo de los préstamos solidarios se puede observar a partir del gráfico 1. La tramitación de los préstamos solidarios tiene su proceso de selección y valoración en el ámbito de actuación de Caja España, siendo La Obra Social la encargada del asesoramiento, acompañamiento y orientación en el caso que el proyecto objeto del préstamo lo requiera. De cualquier forma, se valorará positivamente la idea empresarial innovadora y la defensa que de la misma efectúe el peticionario en la memoria correspondiente, estando condicionada la aceptación del proyecto al análisis favorable de la viabilidad de la propuesta efectuada por expertos de Caja España.

3. Préstamos solidarios y la evolución de los planes 2004/2005: algunas cifras de interés

El estado del número total de préstamos solidarios tramitados por Caja España durante el período 2004/ 2005 se pueden observar a partir del gráfico 2, en este periodo se han aprobado el 34,6 %, el 54% de las solicitudes ha sido rechazada mientras que un 11,1% de los mismos se encuentran en estudio. Estas cifras no hacen más que destacar el minucioso y exigente proceso de selección que pasan las solicitudes de microcréditos para su posterior concesión, en la que la entidad presta especial atención a la viabilidad y la idea de negocio propuesta por el futuro empresario. El arduo proceso de selección da una elevada garantía de que la probabilidad de fallidos sea mínima y la devolución sea en el tiempo pactado.

Una vez superado el proceso de selección, los préstamos solidarios aprobados se ponen a disposición de los empresarios y emprendedores para poder poner en marcha un nuevo negocio o mejorar el ya existente. En este sentido, el gráfico 3 nos da una idea de los principales destinos de los préstamos, así la mayoría de ellos, en concreto el 32,1% del total de préstamos solidarios concedidos, se han destinado a las actividades de hostelería, el 21,4% a la industria textil y un 17,9% a la creación o mejo-

Gráfico 1

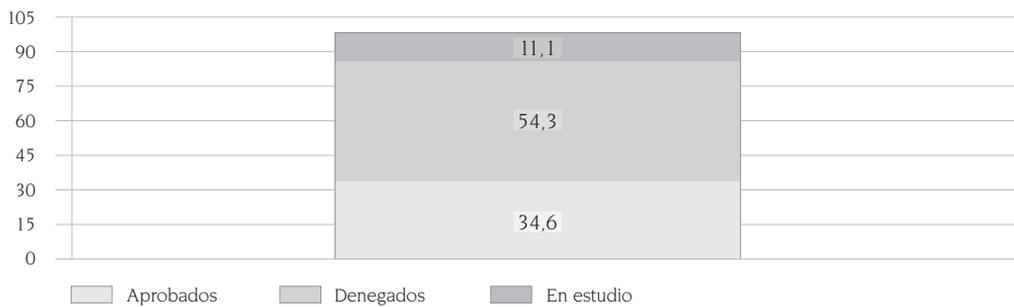
Circuito Operativo



Fuente: Caja España. Monte de Piedad.

Gráfico 2

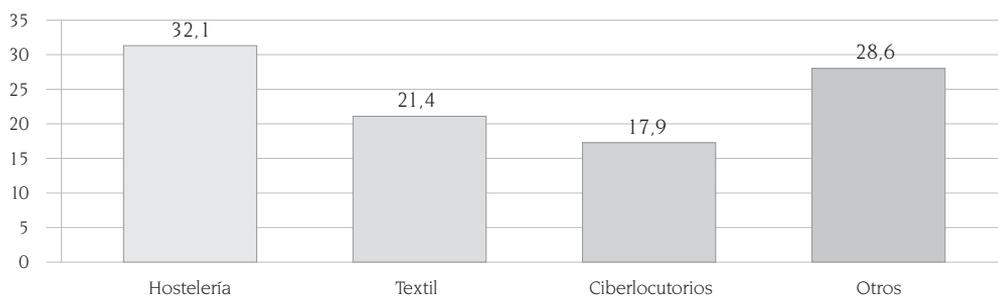
Estado del número total de préstamos tramitados (%)



Fuente: Caja España. Monte de Piedad.

Gráfico 3

Destinos de los préstamos solidarios aprobados (%)



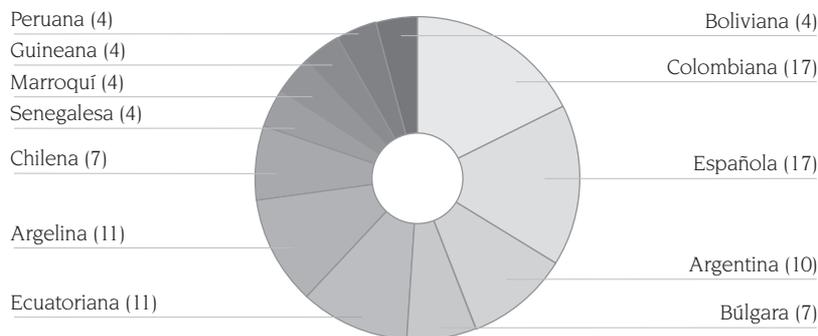
Fuente: Caja España. Monte de Piedad.

ra de ciberlocutorios. Este último, es un buen indicador de las nuevas posibilidades de negocio y creación de empresa, que se abren para muchos de los inmigrantes procedentes de países como Marruecos o Ecuador, debido a la financiación que consiguen por medio de la obtención de préstamos solidarios.

La distribución de las diferentes nacionalidades de los individuos que se han visto favorecidos por la concesión de un préstamo solidario, pone de manifiesto el alcance de este programa. El gráfico 4, nos muestra como los préstamos aprobados a personas de origen colombiano representan un 17% del total. La actividad de microfinan-

Gráfico 4

Distribución por nacionalidades de los solicitantes de los préstamos aprobados (%)



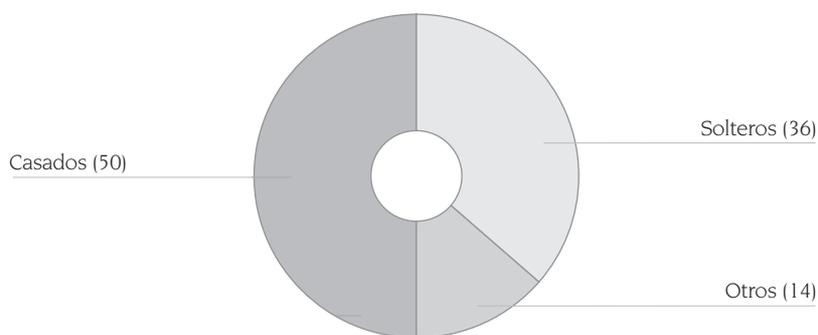
Fuente: Caja España. Monte de Piedad.

ciación ha superado fronteras y esta generando importantes beneficios no solo a los inmigrantes que viven y trabajan en España, sino también a sus países de origen que se ven favorecidos por las remesas que son enviadas a dichos países.

En general el cliente tipo de las operaciones formalizadas con préstamos solidarios son personas casadas, representando el 50% (gráfico 5) de los préstamos concedidos, cabe puntualizar que dichos préstamos son en general una fuente de autoempleo, que puede aliviar los problemas de muchas familias en el que alguno de sus miembros no se puede incorporar al mercado laboral.

Gráfico 5

Distribución por estado civil de los solicitantes de los préstamos aprobados (%)



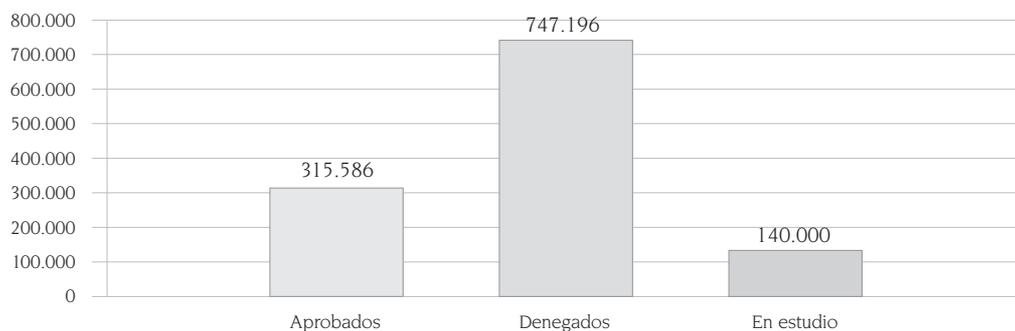
Fuente: Caja España. Monte de Piedad.

El importe total de los préstamos tramitados y aprobados supera los 300.000 euros, mientras que los préstamos que están en trámite de selección superan los 140.000 euros. Del gráfico 6, se puede destacar el dinamismo del sector, materializado en el importe global de necesidades de financiación que existen actualmente en el sistema, y la dificultad que dicha demanda sea cubierta con el trabajo de muy contadas instituciones.

El gráfico 7, es un complemento al anterior. El principal mensaje es el de la existencia de un exceso de demanda por parte de la sociedad de microfinanciación que no puede ser cubierta en su totalidad por los préstamos solidarios. En este sentido, existieron en durante el periodo 2004/2005 unas necesidades de financiación que supero el millón de euros, pero solamente fueron aprobados aproximadamente 300.000 euros, que corresponden a un 26% del importe total solicitado. Aunque cabe la posibilidad que no cumpliesen con ciertos requerimientos para su concesión, sirven como muestra fehaciente que existe un sector que no es debidamente atendido y al que sería necesario prestarles mayor atención.

Gráfico 6

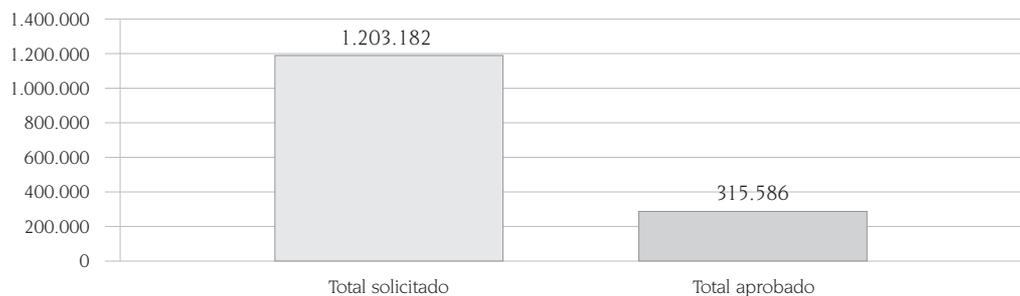
Importe de préstamos tramitados (en euros)



Fuente: Caja España. Monte de Piedad.

Gráfico 7

Relación entre importes solicitados e importes aprobados (en euros)

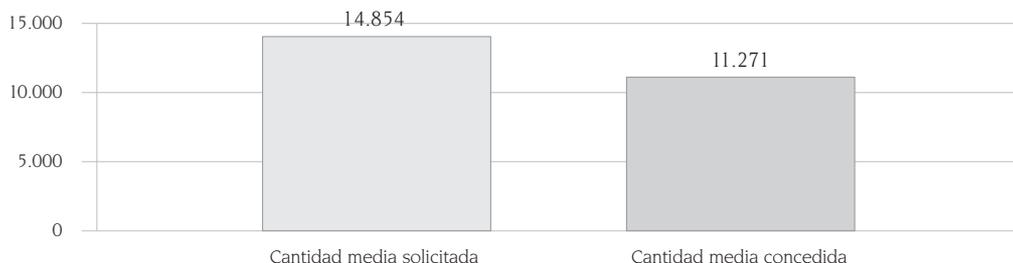


Fuente: Caja España. Monte de Piedad.

El gráfico 8, nos ofrece una comparación entre las cantidades medias solicitadas y concedidas por préstamo. A la luz de los datos, se observa que las cantidades solicitadas, no son cubiertas en promedio. Sin embargo, las cantidades concedidas representan un elevado porcentaje respecto a las cantidades solicitadas, debido principalmente a que la financiación que conceden los préstamos solidarios no cubre la totalidad del monto de los proyectos financiados, alcanzando en la mayoría de casos el 95% de la inversión a realizar.

Gráfico 8

Comparativa de las cantidades medias solicitadas y concedidas por préstamo (en euros)



Fuente: Caja España. Monte de Piedad.

4. Conclusiones

A modo de conclusión cabe resaltar como hechos significativos:

- Por un lado la oportunidad de una importante labor social que, a través de estas operaciones, realiza la Obra Social, desde donde se está ayudando a personas y colectivos que de otra manera no tendrían ninguna posibilidad de acceder a sistema financiero y por extensión de la misma implica un mecanismo de retroalimentación capaz de hacer que la Obra Social se adapte a los nuevos tiempos y nuevas necesidades que la sociedad demanda.
- Y por otro lado el hecho de que el porcentaje de morosidad, después de un año de funcionamiento y aunque se tengan en balance tan solo un número de operaciones y cantidades "aún modestas", es del 0%, lo que también ofrece una idea del grado de compromiso y credibilidad de estos clientes con la Entidad.

Todo lo anterior nos lleva a la conclusión de la creciente importancia que esta adquiriendo este tipo de financiación y del enorme potencial que tiene no solo de cara al negocio bancario, sino también desde una perspectiva social como forma de sacar de la exclusión financiera y social a muchos de los sectores más desfavorecidos. Los resultados obtenidos nos avalan y estamos seguros que el programa de préstamos solidarios de reciente implantación en la Caja será un medio capaz de lograr una plena inclusión tanto financiera como social de muchas de las familias e individuos en España.



Colonya Caixa Pollença

Martín Rotger

La ubicación del microcrédito en la definición contable de las cajas dará, a nuestro modo de ver, la verdadera intención de convertir este relativamente nuevo producto financiero en un instrumento eficaz contra la exclusión financiera. Lucha contra la exclusión en la que nuestras entidades, de consuno, están desde siempre comprometidas y en cuya consecución tienen, si no la única, sí la más importante razón de ser. Exclusión que ya no puede contemplarse como una problemática inherente a zonas lejanas de pobreza, que en tiempos de globalización, paradójicamente, seguimos definiendo como tercer mundo, sino que fenómenos recientes, como el ya citado de la globalización y los flujos migratorios, han acercado de forma palpable a nuestros pueblos y ciudades.

Siguiendo la máxima de que el capitalista lo que necesita, y por tanto busca, es capital para la realización de proyectos e inversiones, sería en este contexto dónde deberían instalarse facilidades para que el microcredista pudiera también mostrar sus pretensiones. Facilidades que en absoluto deberían conjugarse dentro de un contexto de minusvaloración del riesgo, sino que, por las especiales y obvias características del microcredista, entre las que indudablemente destacará la ausencia absoluta de garantías adicionales, será en el análisis exhaustivo del proyecto y en la viabilidad de éste dónde debe apoyarse la garantía de devolución.

En la dualidad de las misiones definitorias de las cajas de ahorros, –una de perfil estrictamente empresarial, con el objetivo de movilizar y rentabilizar el ahorro, y una segunda, atenta a la problemática socio-cultural y con el objetivo importantísimo, vital para seguir manteniendo el espíritu de caja, de retornar a la sociedad los beneficios obtenidos en forma de lo que ahora acertadamente se denomina dividendo social– será dónde deberá instalarse el microcrédito. Asentar la figura del microcrédito en el ámbito estrictamente empresarial pudiera suponer una apuesta determinante para este producto en tanto que dejaría patente la implicación de nuestras entidades, con la asunción de un riesgo y de un compromiso, con un ya importante y creciente número de personas excluidas. Lógicamente, para que este compromiso resultara creíble y al mismo tiempo no pudiera distorsionar un eficiente funcionamiento el mercado, debería nutrirse con fondos no provenientes de la Obra Social. Dos objetivos vitales

para el despegue del producto se conseguirían: el ya apuntado de un mercado no interferido por unos fondos de naturaleza distinta, y el muy importante ejercicio de mentalización y de implantación de que los capitales destinados a microcréditos deberían considerarse como inversión productiva y por tanto no como gasto simple, con lo que la sombra de beneficencia que algunas veces planea sobre este tipo de operaciones debería desaparecer.

Cierto es que, sin matizaciones previas e importantes, pretender entroncar un microcrédito dentro de los circuitos normales de concesión y control del crédito es práctica abocada al fracaso. Cualquier analista de créditos descartaría una operación de escasa cuantía, de baja rentabilidad y de sospechosa solvencia, pudiendo instalar sus recursos en operaciones a todas luces más provechosas para la cuenta de resultados.

Será por tanto en este punto dónde el compromiso de las cajas debería manifestarse, fijando ya en presupuestos un porcentaje del crédito que se destinara al microcrédito. De tal manera que en este aspecto se cumpliría lo que, por otra parte, se está cumpliendo en muchos otros aspectos y que no es otra cosa que la realización de un aspecto social dentro del espacio regulado como normalmente empresarial. Así mismo, deberían fijarse segmentos tipo, con base muy amplia, a quienes debería dirigirse el crédito.

La "viabilidad" de la inversión debería ser vital, y por tanto serán necesarios "conocimientos" que ultrapasen el puro análisis financiero. Adecuación de devolución y tipo de interés, que no puede estar fuera de mercado, serán también partes a matizar.

No hay duda de que tanto las cajas locales como las regionales y las nacionales, a través de sus oficinas, y por sus especiales características, pueden aportar un conocimiento específico que, como hemos dicho, valore situaciones en más detalle que el simple desglose financiero. Pero tampoco existe duda alguna de que, a través del movimiento migratorio, nos estamos enfrentando a comportamientos culturales que, lógicamente, tienen reflejos económicos totalmente desconocidos, y que deberán ponderarse en la petición del microcrédito. Aquí sí que será imprescindible el asesoramiento y la guía de aquellas instituciones implicadas y con experiencia en la problemática de este tipo de colectivos. Y debería ser también en este punto dónde se utilizara el dividendo social para evaluar, mediante la realización de estudios adecuados, las posibilidades de que las personas con problema de exclusión financiera puedan encontrar por medio del pequeño crédito una vía de acceso. Estudios que deberán servir para fijar, con el conjunto de cajas, objetivos comunes de afianzamiento del microcrédito como instrumento de financiación.

En nuestra Caja pretendemos ubicar nuestros pequeños préstamos en las líneas ya apuntadas; por una parte, en la especificidad de los créditos destinados a financiaciones productivas, generadoras de empleo y por tanto de riqueza, con unas condiciones que no pueden alterar el mercado, y por otra, como dividendo social, reforzando su solvencia, con una aportación a un fondo independiente en el que colaboran también la Cámara de Comercio de Mallorca, Ibiza y Formentera, ISBA, S.G.R.

En el aspecto técnico, el microcrédito se instala en el denominado l'estalvi ètic, (Banca Ètica), que pretende abarcar tanto el aspecto financiero como el social. El circuito de concesión sería el de un crédito "normal", matizado en los aspectos obvios antes señalados. La viabilidad del proyecto viene refrendada y complementada con la colaboración y estudios técnicos de instituciones como PYMEM, CAEB, REAS, SECOT, AELIB, que participan de forma altruista, contrastados internamente por el responsable de banca ética. Junto a las operaciones de microcrédito, y como parte integrante de l'estalvi ètic, son supervisadas por un Comité Ético que procede de ámbitos sociales arraigados en nuestra zona de influencia y conocedores de la realidad social, tales como Cáritas Diocesana de Mallorca y Fundación Deixalles. Esta parte técnica viene complementada por otra, si cabe más importante, de difusión de lo que sería l'estalvi ètic, concretando las posibilidades que los microcréditos pueden ofrecer. Difusión que se imparte en núcleos organizados en torno a personas con problemática de exclusión social y que estamos seguros que contribuirá a su integración.



Microcréditos y desarrollo humano

Álvaro Sarmiento Farinós

Secretario de la Fundación Latino Grameen (FLAG)*

1. Introducción

Nos referimos en este trabajo a los préstamos concedidos a gente realmente pobre, a esos más de *mil doscientos millones* de personas repartidos por los cinco continentes cuyos ingresos están por debajo de un dólar diario, cantidad que las Naciones Unidas han establecido para delimitar el umbral de la miseria o pobreza extremas.

Estas personas precisan de otros servicios que les ayuden a mejorar sus condiciones de vida, junto con sus ingresos y sus negocios. Esto resulta particularmente necesario en las comunidades rurales, donde se suele dar una carencia o ausencia total de servicios de tipo social. Es aquí donde se hacen indispensables, además del acceso a los préstamos, otros servicios educativos e informativos sobre temas tan esenciales como salud, nutrición, educación reproductiva e infantil, planificación familiar, etc., amén de motivaciones que favorezcan la autoestima de los prestatarios y prestatarias, fundamentalmente de éstas, e impulsen su progreso.

A ellas van dirigidas los Objetivos del Milenio, proclamados por Naciones Unidas, de reducir a la mitad el número de pobres para el año 2015, aunque, como veremos más adelante, los principios esenciales de los "microcréditos con educación" –llámese educación, enseñanza o capacitación– se han extendido a otros muchos ámbitos de las técnicas crediticias durante los últimos veinticinco años.

2. Esquema básico de la pobreza. Cómo abordarla

Dentro del esquema básico de la pobreza, ausencia de capital, de capacitación y de habilidades gerenciales, los pobres no sólo no tienen acceso al crédito sino que tampoco pueden depositar sus ahorros en entidades bancarias bajo un sistema bancario tradicional. Y, sin embargo, por paradójico que parezca, los pobres son grandes ahorradores en relación con su nivel de ingresos. Una parte muy importante de éstos, a veces hasta el 80% del ingreso total, debe ser guardada para sobrevivir, tasa muy superior a la de cualquier otro estrato de la sociedad.

Al carecer de capital y educación, para sobrevivir, aumentar su nivel de vida o mejorar su vivienda deben producir más, incorporando a su mano de obra la de su familia, mujer e hijos, sacrificando así la educación de éstos y su futuro en beneficio del núcleo familiar.

Muhammad Yunus, el creador de los microcréditos y fundador del Banco Grameen de Bangladesh, comprendió desde un principio todas estas circunstancias y, además de aportar capital y educación, supo canalizar el ahorro de los pobres a un banco donde depositarlo.

Pero la mayor revolución respecto a los métodos convencionales bancarios ha sido "de género"; la incorporación de la mujer como sujeto activo del préstamo, al reconocer que es ella la más capacitada para definir las carencias esenciales de la familia en términos de alimentación, vestido, educación, sanidad, etc., amén de su reconocido sentido de la responsabilidad a la hora de establecer prioridades y también, digámoslo claramente, a la hora de reintegrar los préstamos. De sistemas bancarios tradicionales con porcentajes mínimos de mujeres entre sus prestatarios hemos pasado a un sistema cuya clientela está compuesta por un 96% de mujeres, que respaldan una tasa de morosidad ínfima, del orden del 1%. Y todo ello en un país como Bangladesh donde, por razones culturales, religiosas e históricas, el papel de la mujer estaba relegado a un nivel ínfimo.

Si a todo lo anterior añadimos que Yunus ha sustituido el "tanto tienes, tanto vales" por "cuanto menos tengas, más me interesas", comprendemos la fractura producida con el sistema bancario tradicional que, al cabo de casi 30 años de experiencia, comienza a reconocer en silencio sus anteriores errores y carencias, y trata de incorporarse tímidamente a nuevas prácticas, convencido del enorme potencial de un segmento de mercado que anteriormente habían ignorado, el de los millones de pobres, el de las remesas de los emigrantes, el del ahorro masivo en cantidades pequeñas.

El Banco Grameen ha llevado el crédito a los pobres, a las mujeres, a los analfabetos, a los mendigos, a la gente que no sabe cómo ni dónde invertir su dinero y obtener un rendimiento. Grameen ha creado una metodología y una institución –los microcréditos Grameen– para las necesidades financieras de los pobres, y les ha dado acceso al crédito en términos razonables, capacitándolos para que, basándose en sus propias habilidades, consigan más y mejores ingresos en cada ciclo de los préstamos.

3. Uso indiscriminado del término "Microcrédito"

He aquí una advertencia previa importante: la palabra microcrédito no existía hace 25 años, pero en la actualidad se ha puesto de moda, dado el prestigio alcanzado en su aplicación a la erradicación de la pobreza, y se utiliza de forma muy imprecisa, especialmente en países latinoamericanos, para todo tipo de préstamos, incluso los condicionados a garantías o avales y sujetos a severísimos controles y recargos de agencias ejecutivas en caso de impago. No se distingue si se trata de préstamos para

consumo o para actividades generadoras de ingresos; la mayoría de ellos podrían incluirse en lo que normalmente denominamos préstamos a la pequeña y mediana empresa, es decir, créditos bancarios de importe pequeño o medio, y, en casos determinados, se cobran tasas de interés que se aproximan a la usura.

En los países desarrollados, el microcrédito está ayudando a personas y grupos sujetos a exclusión social o financiera, cual sucede en España con los inmigrantes y algunos otros colectivos –hogares monoparentales, desempleados de larga duración, etc.– a los que las cajas de ahorros están prestando una meritoria atención para la creación de negocios individuales. En estos casos sí que existen nexos conceptuales con los microcréditos "normales" –trato personalizado, confianza en las personas, carencia de avales, etc.–, aunque los importes de los préstamos sean de cuantía muy superior a los que vamos a considerar en este artículo.

4. Características básicas de los créditos Grameen¹

Vamos a tratar aquí de microcréditos en estado puro, los concedidos a los más pobres de entre los pobres, bajo el modelo desarrollado por el profesor Muhammad Yunus en el Grameen Bank de Bangladesh, actualmente reproducidos bajo mil diversas variantes en todas las partes del mundo.

Se trata de una enumeración exhaustiva de características, aunque no todos los préstamos Grameen participen de la totalidad de ellas; algunos programas inciden en determinados aspectos mientras que otros lo hacen en otros, aunque, en su conjunto, muestren una convergencia general con alguno de los aspectos básicos que permiten asimilarlos a réplicas del Crédito Grameen.

1. Promueven el crédito como un derecho humano.
2. Su objetivo es favorecer a las familias pobres a auto-ayudarse para salir de la pobreza. Está dirigido a los pobres, particularmente a las mujeres sin recursos.
3. El Crédito Grameen se basa en la premisa de que los pobres tienen aptitudes y capacidades que permanecen inutilizadas o infra-utilizadas. No es la carencia de habilidades lo que hace pobre al pobre. Grameen cree que la pobreza no ha sido creada por los pobres, sino por las instituciones y sistemas que les rodean y condicionan. Todo lo que necesitamos para eliminar la pobreza es introducir cambios en los engranajes de las instituciones y sistemas y, si fuera necesario, crear otras nuevas. La liberación de energías y creatividad es la única respuesta posible a la pobreza.
 - a) El aspecto distintivo más relevante del microcrédito es que no se basa en ningún tipo de contrato ejecutable y que no exige avales ni garantías. Se basa, pues, en la confianza, y no en sistemas o procedimientos legales ni judiciales.

- b) En oposición al mero consumo, se ofrecen créditos para crear auto-empleo en actividades generadoras de ingresos y también para el acceso a la vivienda de los pobres.
- c) Se inició como un reto al sistema bancario convencional que rechaza al pobre, clasificándolo como no merecedor de crédito, creando en consecuencia su propia metodología básica, opuesta a la del sistema bancario al uso.
- d) Proporciona servicios a la puerta de los pobres, sobre la base de que no es la gente quien tiene que ir al banco, sino el banco quien debe ir a buscarla.
- e) Para obtener un préstamo, un prestatario debe reunirse en un pequeño grupo con otros interesados.
- f) Los préstamos se pueden conceder en secuencia continua, de forma que un beneficiario puede obtener nuevos préstamos si el anterior ha sido reembolsado, incluso parcialmente.
Los préstamos se reintegran, normalmente, en plazos semanales o bi-semanales.
- g) Se puede conceder simultáneamente más de un préstamo al mismo beneficiario.
- h) Se ofrecen conjuntamente con programas de ahorro, tanto obligatorios como voluntarios.
- i) Estos préstamos se conceden, en general, a través de organizaciones sin ánimo de lucro o a través de instituciones propiedad de los beneficiarios.
- j) Si se realizan a través de instituciones lucrativas que no sean de los pobres, se harán los esfuerzos necesarios para mantener los tipos de interés a un nivel próximo al de mercado y compatible con el mantenimiento del programa, más que para incentivar el interés de los inversores. La regla de oro de los Créditos Grameen es mantener las tasas de interés lo más próximas a las del mercado bancario sin sacrificar el sostenimiento del sistema. Ayudar a los pobres no es una cuestión discutible. Alcanzar el sostenimiento del proyecto es un objetivo deseable para procurar la ampliación y extensión del programa sin altibajos financieros.
- k) Grameen da especial prioridad a la formación de capital social; se promueve mediante la formación de grupos y centros donde se fomenta el desarrollo de cualidades de liderazgo a través de la elección anual de representantes; asimismo, se celebran elecciones para cubrir los puestos de vocales en el comité directivo cuando se trate de instituciones propiedad de los prestatarios.
- l) Para fomentar el desarrollo social entre los prestatarios, se promueven intensos intercambios de ideas mediante charlas y conferencias y se les anima e impulsa a seguir y adoptar decisiones similares a las "16 decisiones" del Banco Grameen, de forma seria y continuada. Se pone especial énfasis en el desarrollo para conseguir capital humano y para la protección

del medio ambiente. Fomenta la educación y escolarización de los niños y facilita becas y préstamos para estudiantes de grado medio y superior, esforzándose por incorporar nuevas tecnologías como la telefonía móvil, las energías renovables y la sustitución de trabajos manuales duros por energías de tipo mecánico o eléctrico.

Esta sucinta enumeración nos permite vislumbrar dónde se encuentra la auténtica innovación del sistema respecto al método bancario convencional: se confía en las personas y sus capacidades, el banco busca a los pobres a la puerta de su casa, desaparecen los contratos, los avales, las estampillas, las firmas y los procedimientos de ejecución en caso de impago. Todo ello se sustituye por motivaciones psicológicas profundas, la solidaridad del grupo, la autoestima, el decidido propósito de mejorar las condiciones de aquello que es lo más apreciado por la prestataria: sus hijos, su hogar y su seguridad futura.

La falta de "papeles" queda sustituida por un contacto continuo, regular y periódico, en general semanal, con los prestatarios, más bien prestatarias, que permite realizar un seguimiento minucioso de la "aventura" crediticia, así como detectar con total claridad los fallos del sistema o las causas de mora en los reintegros, justificadas en la mayoría de los casos por enfermedad de la propia prestataria o de alguno de sus familiares. Para estos casos se establecen "vías de servicio", de menor velocidad de reintegro que la "autopista" de velocidad regular del crédito normal. La solidaridad del grupo contribuye a solventar estas situaciones.

En todos los casos se fija como objetivo que las organizaciones alcancen un nivel de sostenibilidad que les permita funcionar y desarrollar los programas con independencia de las donaciones, indispensables en los comienzos. Las tasas de interés anual deben mantenerse próximas a las del mercado local del dinero para evitar tentaciones de transvases indeseados de fondos. Hay que huir de soluciones idealistas que pretendan aplicar intereses subsidiados, porque ello implica la imposibilidad de que el sistema sea sostenible de por sí y, por tanto, la dependencia del protector se hace indispensable. Ello ha conducido a que muchos de estos programas, subsidiados con la mejor voluntad, hayan languidecido o se desarrollen de forma lenta al caer su administración en manos de funcionarios públicos.

5. "Las dieciséis resoluciones", conceptos básicos educativos

Uno de los aspectos menos tratado y peor entendido sobre la metodología de concesión de microcréditos se refiere al educativo, al ingrediente psicológico que es conveniente infundir en las mentes de los/las prestatarios/as, en general gentes de muy escasa formación y con harta frecuencia analfabetos, para contribuir al fortalecimiento de su valor y determinación a la hora de emprender una tarea nueva y, por lo común, ardua para ellos.

Las *dieciséis resoluciones* de la metodología Grameen se presentan generalmente como un conjunto de mandamientos o articulado de obligado cumplimiento, impuesto por el banco como condición previa para la concesión de un préstamo, lo que no es exacto, aunque sí ha quedado demostrada su utilidad a lo largo del tiempo como recomendaciones que contribuyen eficazmente al mejor desarrollo de los programas.

Estas resoluciones fueron adoptadas sucesivamente a lo largo de muchos años por asambleas de las propias prestatarias como forma de auto-motivación (ánimo, valor coraje) para fijarse unas metas claras, para proseguir con constancia las tareas emprendidas o para mejorar las condiciones de vida, educativas, sanitarias y medioambientales de sí mismos, de sus familias y de su entorno. Luego, la experiencia ha demostrado que constituyen un potente ingrediente de motivación psicológica al enseñarlas y recomendarlas a los nuevos prestatarios.

De las varias acepciones y sinónimos que nos dan los diccionarios para traducir al castellano la expresión inglesa *Sixteen decisions*, decisión, resolución y sus múltiples sinónimos (propósitos, metas, intenciones, determinaciones, etc.), nos quedamos con "resoluciones" por implicar el concepto de ánimo, valor y arrostros, "valor y determinación para emprender una cosa ardua."

Al haberse ido adoptando de forma sucesiva a lo largo de los años, las resoluciones no presentan una agrupación conceptual lógica o sistemática en su simple enumeración correlativa, por lo que las hemos reagrupado en cuatro grandes categorías, indicando entre paréntesis el número correspondiente al orden cronológico de su adopción² para cada una de ellas.

Grupo A.- Motivación propia y del grupo. Unidad, solidaridad, responsabilidad colectiva.

- "Respetaremos y aplicaremos los cuatro principios del Banco Grameen: disciplina, unidad, coraje y trabajo en todos los aspectos de la vida" (1).
- "Estaremos siempre dispuestos a ayudar a los demás. Si alguien tiene dificultades, lo ayudaremos" (14).
- "Si sabemos que en algún centro se perdió la disciplina, acudiremos allí para restablecerla" (15).
- "Realizaremos colectivamente mayores inversiones para obtener ingresos más elevados (13).
- "Introduciremos la práctica de ejercicios físicos en todos los centros. Participaremos colectivamente en todos los encuentros organizados" (16).

Grupo B.- Motivación para la mejora de la vida familiar

- "Aportaremos prosperidad a nuestras familias" (2).
- "No viviremos en casas ruinosas. Mantendremos nuestras viviendas y trataremos de construir una nueva lo antes posible" (3).
- "Intentaremos tener pocos hijos. Limitaremos nuestros gastos. Cuidaremos de nuestra salud" (6).

Grupo C.- Alimentación , sanidad, higiene.

- "Cultivaremos verduras todo el año. Las consumiremos en grandes cantidades y venderemos lo que sobre" (4).
- "En las épocas correspondientes plantaremos el máximo posible de retoños (5).
- "Cuidaremos la limpieza de nuestros hijos y del medio ambiente" (8).
- "Construiremos y utilizaremos letrinas" (9).
- "Beberemos agua de pozos sanos. Si no los hay, haremos hervir el agua o la desinfectaremos" (10).

Grupo D.- Educación, justicia.

- "Educaremos a nuestros hijos y proporcionaremos los medios para afrontar esa educación" (7).
- "No exigiremos ningún tipo de dote para nuestros hijos y no daremos ninguna a nuestras hijas. Las dotes serán proscritas de nuestros centros. Nos opondremos al matrimonio de niños" (11).
- "No cometeremos ninguna injusticia y nos opondremos a que otros las cometan" (12).

Alguna de estas resoluciones, como la de cultivar y consumir verduras, responde a un problema local, afortunadamente muy reducido en la actualidad, una ceguera infantil derivada de la falta de vitamina A por mono-consumo de arroz, y también a la conveniencia de complementar la dieta alimenticia de toda la familia, basada en el arroz y el pescado de los innumerables ríos de Bangladesh, pero carente de los minerales aportados por los vegetales frescos. Curiosamente, la demanda de semillas y plántones tiernos ha convertido al Grameen Bank en el mayor proveedor de semillas del país.

La educación de los hijos fue objeto prioritario desde los comienzos, y hoy se puede asegurar que el 100% de las familias *grameen* envían a sus hijos a la escuela. El Banco creó hace pocos años préstamos para estudiantes de grado superior, cantidades a reintegrar cuando se incorporen a la vida profesional activa, y hoy hay más de 5.000 estudiantes acogidos a estos préstamos en las facultades de Medicina, Farmacia e Ingeniería de Bangladesh sin interferir en las posibilidades económicas de los padres.

La recomendación del uso de letrinas, algo no común en las aldeas de Bangladesh, evita riesgos sanitarios. En 1984, al iniciar el programa de ayudas para construcción de viviendas, más de 600.000 en la actualidad, se estableció la obligación de que cada casa contara con este servicio sanitario, medida especialmente apreciada por las mujeres que no disponían de ese servicio en sus casas.

El uso de tabletas *oral saline*³, purificadoras de aguas contaminadas, y la recomendación de utilizar filtros especiales para los pozos contaminados con arsénico complementan las medidas sanitarias y medioambientales.

Otra, la de no dar ni aceptar dotes en los matrimonios de los hijos, constituye una auténtica revolución social contra la arraigada costumbre bangladeshí de dotar a las hijas para el matrimonio, causa de la ruina de muchas familias, y de ahí que el naci-

miento de una hembra se considere una desgracia por los problemas que traerá en su día el dotarla.

Tras la lectura y análisis de estas "resoluciones", el lector puede ahora comprender lo dicho al principio de este trabajo, algo que se ignora frecuentemente, que el sistema Grameen de microcréditos está basado en algo más que prestar dinero a los pobres. Hay toda una filosofía motivadora, formativa y educativa conducente a un impacto social que influirá de forma determinante en el futuro de los prestatarios, más bien de las prestatarias, de sus familiares, de sus vecinos y de su entorno.

Además, las sinergias derivadas de los distintos conceptos de las resoluciones contribuyen de forma definitiva al cumplimiento estricto de los compromisos crediticios, justificando las altas tasas de recuperación de los préstamos.

Naturalmente, para la aplicación de microcréditos en otros países las resoluciones deben ser adaptadas a las condiciones e idiosincrasia locales.

6. Modelos alternativos para la educación⁴

La combinación "crédito con educación" formó parte sustancial de los primeros pasos dados en el ámbito de las microfinanzas no sólo con el ejemplo paradigmático del Grameen Bank, sino también de otras instituciones pioneras como FINCA (*Fundación Internacional para la Asistencia Comunitaria*) –una opción de "banca comunal" con estructura administrativa más descentralizada que le Banco Grameen– o *Freedom from Hunger*, que partieron de la base de que el crédito aborda sólo un aspecto de los que limitan a la gente pobre, la falta de liquidez, pero que era necesario facilitar el acceso a otros servicios de educación y salud.

Los resultados, ya observables y medibles en millones de familias tras casi treinta años de experiencia⁵, han sido evaluados como muy positivos, al considerar las mejoras en múltiples aspectos de la vida de los beneficiarios y muy particularmente en los índices de escolarización de los hijos, tan fáciles de medir y tan definitivos en cuanto al futuro de esas familias.

Un documentado artículo titulado "Creando vidas mejores", realizado por Christopher Dunford, de *Freedom From Hunger*⁶, gran valedora del sistema "créditos con educación", distingue como básicos dos de los métodos más comúnmente desarrollados en el campo educativo: el método unificado y el paralelo.

6.1 El método unificado o entrega unificada

En el método unificado, o entrega unificada, microfinanzas y educación son impartidos por el mismo personal que administra los préstamos. El costo resulta mucho menor, al realizar un mismo empleado los dos servicios. Aparte de las organizaciones

ya mencionadas anteriormente, *Grameen Bank* y *FINCA*, este sistema es el seguido por importantes organizaciones como *FUCEC (Unión de Cooperativas de Crédito y Ahorro)* en Togo, *FOCCAS (Foundation for Credit and Community Assistance)* en Uganda y *CRECER (Crédito con Educación Rural)*, en Bolivia.

El agente de campo sugiere en cada reunión un tema de debate y se analiza la influencia que puede tener en las vidas de los asistentes. El encuentro periódico se convierte así en un foro comunitario de debate y desarrollo personal que fomenta la solidaridad, al permitir intercambiar experiencias con los demás.

Con este sistema se cubren por completo los costes de educación dentro de los generales del préstamo. En el caso de bancos comunales, el sistema desarrollado por *FINCA*, se estima que la educación aumenta sólo un 6% los costes financieros.

6.2 Entrega paralela y entrega vinculada

En esta modalidad, los costes de educación se cubren con ingresos independientes de los márgenes financieros, aunque puedan transferirse subsidios de las finanzas a la educación. En la *entrega paralela* son distintos empleados de la misma organización los que colaboran coordinadamente en los programas de crédito y educativos. En la entrega *vinculada* los programas de microcrédito pueden combinarse con acciones de organizaciones distintas, incluso con servicios públicos solidarios. Los agentes de microcrédito y los educadores pueden por tanto proceder de organizaciones distintas, aunque bien coordinadas.

Como ejemplo de *entrega paralela* podemos citar el actual programa de salud del *Grameen Bank*, un seguro de enfermedad organizado y cubierto por el propio banco, pero cuyos costes son sufragados por cuotas de los prestatarios.

Como ejemplo de *entrega vinculada*, tenemos el realizado por *BRAC (Bangladesh Rural Advance Comisión)* con el gobierno de Bangladesh para suministro de alimentos básicos a través de la organización *IGVGD (Income Generation for Vulnerable Groups Development)*.

6.3 ¿Cuál de los métodos es el mejor?

No existe una conclusión clara sobre las ventajas de uno y otro sistema, pero está demostrado que la calidad no se compromete cuando son realizados por la misma persona. Una de sus ventajas es su menor coste, y también un ahorro del tiempo "robado" a los prestatarios de sus trabajos y obligaciones, unos 20 a 30 minutos por reunión semanal.

El método unificado parece el más indicado para gentes de muy bajos recursos y formación, y también para programas en fase inicial. Los temas a tratar pueden ser muy simples, referidos a salud y educación como mínimo.

En la mayoría de casos, la elección de uno u otro sistema puede venir condicionada por condicionamientos muy diferentes: la propia dimensión del proyecto, la voluntad institucional de aportar determinadas ayudas, el perfil y circunstancias específicas de los usuarios a quien se dirige el programa, etcétera.

Este último es el caso de instituciones que no buscan servir a los más pobres, sino a los grupos más vulnerables o marginales de la población, tales como niños de la calle, familias con enfermedades crónicas, infectados de VIH o SIDA, ancianos, víctimas del terrorismo o de catástrofes naturales, etc. Aquí se hace indispensable la colaboración de especialistas que el método unificado no puede ofrecer.

En determinados casos, la acción *vinculada* puede incluir la colaboración con funcionarios que faciliten la prestación de servicios sociales no inmediatos al lugar, o incluso con entidades de crédito de mayor rango, oficiales o privadas, que permitan a los beneficiarios el acceso a financiamiento externo de mayor alcance a largo plazo.

En cualquier caso, la educación aporta ventajas competitivas respecto a otras instituciones exclusivas de microfinanzas, pues es apreciada en alto grado por los clientes.

Concentrar los programas en aliviar los problemas de las mujeres y los niños puede ser un punto de partida para programas simplificados. La mayoría de los programas educativos incluyen materias de educación informal de adultos encaminadas a:

- Fortalecimiento personal.
- Mejorar el cuidado de los niños.
- Educación en salud para mujeres muy pobres. Nutrición. Planificación familiar.
- Habilidades comerciales que ayuden a obtener más ganancias y ahorros.
- En determinados países, prevención del VIH/SIDA.
- Dar conocimiento de servicios de salud existentes o próximos a la localidad.

Cuando se trata de las mujeres en el ámbito rural, abordan temas específicos como aislamiento social y geográfico, analfabetismo, falta de auto-confianza, limitada experiencia en los negocios, falta de elección para determinar el número y tiempo de sus embarazos, etcétera.

Como veremos más adelante, tanto las Naciones Unidas como la Campaña del Microcrédito han adoptado objetivos similares en sus recomendaciones para el cumplimiento de los Objetivos del Milenio de reducir la pobreza mundial a su mitad en el año 2015.

7. Microcréditos con Educación y viceversa

El Banco Grameen y su fundador tienen la convicción de que la caridad, indispensable en determinados ámbitos y situaciones excepcionales, no es una respuesta adecuada a la pobreza porque incita a los pobres a continuar en ella, y crea depen-

dencias que contribuyen a anular las iniciativas individuales que permitirían romper el muro que les rodea.

Así ha sido reconocido por importantes organizaciones de asistencia social, centradas fundamentalmente en programas de salud y educación en sus comienzos, pero que han incorporado a sus actividades potentes instrumentos microcrediticios para complementar su acción. Éste fue el caso de BRAC, de Bangladesh, una organización que cuenta con cerca de 4,5 millones de clientes, que inició su andadura a raíz de la independencia del país en 1972 con programas intensivos de educación y salud, y hoy es la segunda del país en cuanto a beneficiarios.

La reciente reunión celebrada por Naciones Unidas en octubre del año 2005 parece hacer hincapié en sus resoluciones sobre la conveniencia de combinar servicios humanitarios con programas de microcréditos, y nos consta que importantes organizaciones de ámbito mundial lo están considerando con gran interés para su inmediata puesta en práctica.

8. Los objetivos del Milenio

En 1998, la Asamblea General de la Naciones Unidas proclamó 2005 como Año Internacional del Microcrédito. La resolución invita a los estados miembros, las organizaciones relevantes del sistema de Naciones Unidas, a las organizaciones no gubernamentales, al sector privado y a la sociedad civil a coordinar sus esfuerzos para reducir la pobreza mundial a su 50% en el año 2015, con el objetivo de: "Favorecer que las personas que viven en condiciones de pobreza en áreas tanto rurales como urbanas tengan acceso a la microfinanciación para poder mejorar su capacidad de aumentar sus ingresos, reunir activos y aliviar la vulnerabilidad en momentos de mayor dificultad"

Para ello, propuso como objetivos:

1. Erradicar la pobreza extrema y el hambre.
2. Lograr la enseñanza primaria universal.
3. Promover la igualdad de género y la autonomía de la mujer.
4. Reducir la mortalidad infantil.
5. Mejorar la salud materna.
6. Combatir el VIH/SIDA, la malaria y otras enfermedades.
7. Garantizar la sostenibilidad ambiental.
8. Fomentar una asociación mundial para el desarrollo.

No es preciso entrar en demasiadas consideraciones para comprobar que el sistema de "microcréditos con educación" se ha adelantado en muchos años a estos objetivos, que vienen a ratificar las bondades de lo ya conseguido y a proyectarlas de forma "oficial" hacia el futuro.

9. El informe 2004 de la Campaña de la Cumbre del Microcrédito (CCM)⁷

En su extenso informe anual de ámbito mundial, la CCM resalta la posibilidad de alcanzar durante el presente año 2005, declarado Año Internacional del Microcrédito, las metas, fijadas en 1997, de extender a 100 millones de pobres las ayudas con microcréditos. A la fecha de celebración de la Cumbre de Chile, abril de 2005, la estimación se situaba en los 85,6 millones y, dada la tendencia de desarrollo existente, se consideraba que la meta era alcanzable.

Hasta finales de 2003, cerca de 3.000 instituciones de microcrédito informaron a la CCM haber servido a 80,9 millones de clientes, de los cuales 54,8 estaban entre los más pobres al obtener su primer préstamo. De éstos, un 82,5%, es decir 45,2 millones eran mujeres. A finales del 2004 estas instituciones, pertenecientes a 131 países, habían aumentado su número hasta 3.884.

Para la consecución de las metas del milenio (MDM), reducir la pobreza mundial a su mitad para el año 2015, la CCM destaca como principal reto del desarrollo internacional el de llegar al 50% de la población mundial que vive con ingresos inferiores a un dólar diario, un inmenso colectivo de 1.200 millones de seres humanos (240 millones de familias compuestas por cinco miembros)

El informe destaca la ley promulgada en Estados Unidos en junio de 2003 que establece el compromiso de destinar al menos la mitad de los fondos de USAID, la *Agencia Estadounidense de Cooperación Internacional*, en beneficio de los más pobres, desarrollando al propio tiempo herramientas que permitan medir la pobreza con independencia del coste del préstamo, índice no siempre significativo. Destaca igualmente la comunicación que en noviembre de 2003 dirigieron en el mismo sentido 700 parlamentarios de Estados Unidos, Reino Unido, Canadá, Japón, Australia, India y Méjico a los líderes del Banco Mundial y de los bancos de desarrollo interamericanos, de Asia y África, así como al PNUD (Programa de Naciones Unidas para el Desarrollo), manifestando su preocupación porque "la gente muy pobre no ha recibido suficiente prioridad en sus políticas y prácticas dirigidas a reducir la pobreza absoluta a la mitad para 2015", que es la más crucial, y más difícil, de las metas del milenio (MDM). Instaban igualmente al Banco Mundial a multiplicar por dos los fondos que destina a microcréditos, (168 millones de US\$, menos del 1% de sus recursos), pasando al 2%.

El informe recoge que aunque la reacción inicial del presidente del Banco Mundial fue positiva, reconociendo las microfinanzas como una poderosa herramienta para mejorar las formas de subsistencia de los pobres, los oficiales del propio Banco y del CGAP (*Consultative Group to Assist the Poor*), un consorcio de 29 donantes, no han dado respuestas tan positivas, aduciendo diversos argumentos, entre los que destacamos:

- Una real ausencia de capacidad institucional para transacciones al por menor.
- Mucha gente muy pobre, sin fuentes de ingresos, necesita más el apoyo de donantes y programas de beneficencia, de empleo y otros servicios, en lugar del microcrédito.
- Las instituciones microfinancieras existentes verían peligrar su sostenibilidad si se les obliga a incluir un 50% de pobres en sus programas. Los clientes menos pobres presentan mayor riesgo.

Estos argumentos son rebatidos puntualmente por los líderes de las grandes organizaciones microfinancieras reconocidas a nivel mundial:

- La capacidad institucional existe, como lo demuestran los programas de inversiones posibles presentados por importantes organizaciones internacionales. Además, está demostrado que las ONG atienden, como mínimo, a un 50% más de clientes que las IMF reguladas con el mismo monto de dinero, sirviendo a cada prestatario a mitad de coste.
- La opción de acceder a las ayudas sociales o filantrópicas por parte de los pobres sería estupenda si realmente existiera. ¿Qué donantes ostentan el liderazgo en esta área? Ésta es una opción falsa cuando 29.000 niños menores de cinco años mueren *cada día* por causas previsibles de enfermedad y desnutrición, y cuando 104 millones de sus hijos en edad escolar básica no están en la escuela, careciendo, además, de servicios básicos que no existen hoy ni probablemente existan en el futuro.

Los parlamentarios no están pidiendo que todas las IMF sirvan en un 50% a los clientes que viven con menos de un dólar diario, sino que la mitad de los fondos que el Banco Mundial destina a microfinanzas vayan a la gente que es muy pobre al iniciar el programa. Dentro de la cartera del Banco pueden coexistir instituciones que sirvan predominantemente a clientes no muy pobres, otro grupo de clientela mixta y otro grupo que sirva mayoritariamente a quienes tienen ingresos inferiores al dólar diario.

La CCM fija los siguientes objetivos fundamentales para los años venideros:

1. Llegar a los más pobres.
2. Servir y potenciar a las mujeres.
3. Impulsar y ayudar a construir instituciones autosuficientes.
4. Asegurar un impacto positivo y medible en la vida de clientes y familias.

Finalmente, el Informe 2004 de la Campaña del Microcrédito nos da cifras significativas del alcance de los microcréditos a familias muy pobres, distribuidas por áreas geográficas (cuadro 1).

Cuadro 1

Acceso a las microfinanzas por región. Datos de la CCM

Región	Instituciones que han facilitado datos	Número de familias ¹ muy pobres, (millones)	%	Cobertura millones personas	Cobertura %
Asia	1.603	157,8	67,2	48,80	31
África y Oriente Medio	949	61,5	26,2	4,72	7,8
Latinoamérica y Caribe	261	12,1	5,1	1,12	9,10
Norteamérica Europa, NEI ²	118	3,5	1,5	0,09	2,6
Totales	2.931	234,9	100,0	54,73	23,30

1. Familias de cinco miembros. Conforman los casi 1.200 millones de personas bajo el umbral de pobreza.

2. NEI, nuevos estados independientes.

10. También hay detractores. Sepamos por qué

Esa doble acción, microcrédito con educación, inseparable desde los comienzos, encuentra en la actualidad algunos detractores que consideran que esa labor social y educativa es más propia de los gobiernos. Hemos oído en más de una ocasión, incluso pronunciadas con aires de suficiencia, expresiones como *"el modelo Grameen está superado"* o *"dejad a los banqueros ser banqueros"*, pero, ¡ojo!, sepamos de dónde proceden.

Entre los detractores figuran organizaciones microfinancieras reguladas, IMF, procedentes de ONG que se han especializado en el sector financiero de las microfinanzas bajo regulaciones gubernamentales que les permiten captar y retribuir ahorro externo, independiente del de los propios prestatarios, pero que, al propio tiempo, están sometidas a rígidos controles administrativos para garantizar su sostenibilidad financiera en garantía de los depositantes. La razón auténtica es que si facilitaran servicios educativos, prohibidos expresamente por algunas de estas regulaciones, encarecerían sus costes y harían peligrar su sostenibilidad o disminuir sus resultados en muchos casos, sus beneficios.

Se han convertido en entidades semi-bancarias, muchas de ellas con ánimo de lucro, que cuentan con un inmenso mercado, especialmente concentrado en áreas urbanas de los países latinoamericanos, que reúnen un alto porcentaje de la población de bajos recursos, casi un 76% del total.

También los bancos comerciales están haciendo incursión en este mercado, fundamentalmente urbano, atraídos por una clientela numerosa a la que antes no atendían y a la que ahora pueden llegar con facilidad a través de sus redes de oficinas ya establecidas, a veces en colaboración con ONG experimentadas.

Los crecimientos, tanto en volumen de operaciones como en el número de clientela atendida de ambos tipos de instituciones, son muy significativos en los últimos años, y su tendencia parece indicar que continuarán creciendo en el futuro inmediato, lo que constituye un dato positivo que fomentará la incorporación al sector de nuevos actores, bancos e instituciones financieras. Bienvenidos sean si contribuyen a ampliar el espectro de los servicios bancarios a colectivos anteriormente excluidos, pero sin confundir su acción con la de los auténticos microcréditos y, sobre todo, sin criticarlos.

Se ha dado el caso de que, con la confusión existente en torno al concepto del microcrédito, alguna de estas instituciones se ha beneficiado de condiciones muy favorables de préstamos "blandos" y a largo plazo procedentes de ayuda internacional que, lógicamente, iban destinados a otro tipo de acciones solidarias.

El hecho de trabajar casi exclusivamente en áreas urbanas con una clientela potencial muy concentrada puede justificar el rechazo a incluir entre sus servicios los de tipo social, teóricamente presentes a cargo de instituciones gubernamentales. Como se ha dicho anteriormente, la gran objeción es que esos servicios, teóricamente existentes, no siempre están disponibles o, si lo están, son muy deficientes.

Cuando pasamos de las ciudades al ámbito rural, donde los niveles de miseria triplican los de las ciudades, las carencias, tanto de ayudas económicas como sociales, se hacen dramáticas.

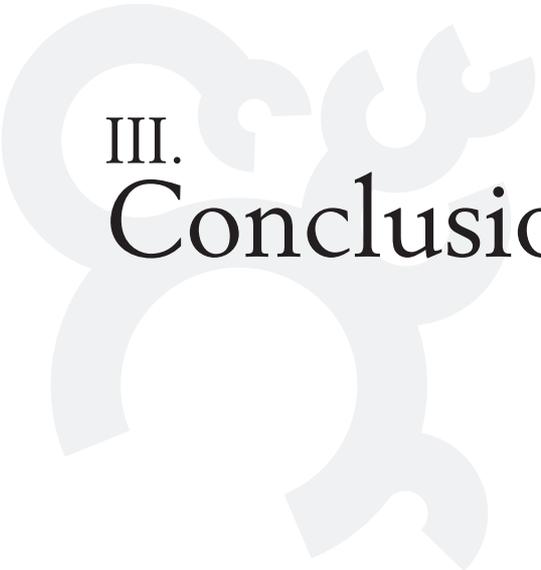
Hay que resaltar que contra esta tendencia han reaccionado importantes ONG que desarrollan simultáneamente créditos y educación con excelentes resultados y sostenibilidad, renunciando voluntariamente a su "regulación" por no abandonar la labor educativa que, como queda dicho, es más apreciada por los beneficiarios que los préstamos recibidos.

Por ello, una vez más, recabamos la atención a los muy pobres, sobre todo en áreas rurales dispersas. En el caso de Latinoamérica, el Banco Interamericano de Desarrollo (BID), que financia con cargo a sus fondos del sector social una cartera de 3.240.000 clientes, reconoce estar financiando a 200 intermediarios financieros con 51.000 millones de dólares (82,65% de su cartera total); a 200 ONG con 5.400 millones (8,75% del total) y a 20 bancos y financieras con 5.300 millones (8,60% del total). Reconoce que sólo el 2,7% de las IMF se ocupan de los muy pobres.

Notas

- * Es Doctor Ingeniero Industrial (Madrid 1955), empresario y Cónsul Honorario de Bangladesh. Conoció al Profesor Yunus en 1995, y desde entonces ha promocionado sus frecuentes viajes y conferencias en España, estando involucrado en la difusión de la metodología Grameen, como secretario de la Fundación Latino Grameen (FLAG), constituida en Madrid en 2004.
1. Las características fundamentales de los microcréditos Grameen están tomadas del artículo "Qué es el Microcrédito", del Profesor Yunus, insertado en el *Boletín* n°1 de la Fundación Latino Grameen (FLAG)
 2. Las resoluciones están tomadas del conciso libro *Microcréditos, de pobres a microempresarios* de Mari Cruz Lacalle Calderón, profesora de la Universidad Alfonso X El Sabio, editado por Ariel-Social.
 3. Un compuesto químico que evita la diarrea, conteniendo cada pastilla 92 miligramos de sodio, 22 de potasio, 83 de cloruro y 31 de TCO₂.
 4. Direcciones de páginas web de las organizaciones mencionadas en el trabajo:

BIC	www.jadb.org
BRAC	www.brac.org
Campaña del Microcrédito	www.microcreditsummit.org
CRECER	www.crecer.org
FINCA	www.villagebanking.org
FOCCAS	www.foccasuganda.org
Freedom from Hunger	www.freefromhunger.org
FUCEC	www.fucec.org
Grameen Bank	www.grameen.org
 5. Las primeras experiencias y préstamos datan de 1976. El Grameen Bank fue constituido en 1983, con una importante revisión de sus estatutos en 1986. La historia completa se relata en el libro *Hacia un mundo sin pobreza*, una autobiografía de Yunus, editado por la editorial Andrés Bello, con una nueva edición actualizada y revisada en castellano, con título *Muhammad Yunus, el banquero de los pobres*, de próxima aparición anunciada por Editorial Paidós, de Barcelona.
 6. "Creando vidas mejores", de Christopher Runford, comisionado por la Microcredit Summit Campaigne, agosto 2001.
 7. Ver www.microcreditsummit.org



III. Conclusiones



Implicaciones, conclusiones y perspectivas de futuro del microcrédito en España

Santiago Carbó Valverde y José Manuel Liñares Zegarra

Universidad de Granada y FUNCAS

El fenómeno del microcrédito se ha ido extendiendo de forma paulatina por todo el mundo. Desde sus orígenes –en la entidad creada por el economista Muhammad Yunus, a finales de la década de 1970 en una aldea de Bangladesh– este instrumento financiero ha ido evolucionando de forma muy variada en los diferentes países del mundo. En la actualidad, esta práctica financiera continúa en expansión cobrando un notable protagonismo no solo en aquellos países que la vieron nacer, sino también en numerosos países occidentales. Son muchas las experiencias que han sido incluidas en el presente *Libro Blanco*, todas ellas con un común denominador implícito, ofrecer una novedosa aproximación del sentido social que subyace a las actividades de microfinanciación. La experiencia adquirida en materia de microcréditos en España es bastante incipiente. Sin embargo, los logros alcanzados por un trabajo constante y el ímpetu en lograr un mayor acceso a los servicios financieros de los colectivos más desfavorecidos han hecho posible estar mucho más cerca de las metas que se pretendían conseguir cuando esta forma de financiación fue concebida. En particular, el objetivo fundamental es conseguir un instrumento financiero capaz de generar unos mayores niveles de bienestar y crecimiento económico, cuyo alcance no se quede solamente en el terreno puramente económico, sino que se convierta en una herramienta eficaz de cohesión social.

El presente artículo, con el que se cierra este *Libro Blanco del Microcrédito*, tiene encomendado como tal, una doble misión. Por un lado, se trata de ofrecer al lector una visión global y detallada de la mecánica operativa del microcrédito en España. En particular, trata de servir como marco conceptual en torno al papel jugado por las cajas de ahorros españolas como proveedoras de unos productos financieros innovadores, especialmente diseñados para aquellos miembros de la sociedad que presentan un cierto grado de exclusión. Por otro lado, se revisaran las principales implicaciones económicas y sociales que este instrumento financiero ha ejercido en la economía en su conjunto y en determinados grupos sociales en particular para, a partir de ello, poder extraer algunas conclusiones, así como esbozar las posibles perspectivas de futuro del microcrédito en España. En este sentido la estructura de este trabajo consta de dos apartados. El primero de ellos gira en torno al "modelo español de micro-

crédito". En este sentido, se da un especial énfasis a la palabra "modelo español" debido a su carácter peculiar, tanto en la forma en que la que se ha puesto en marcha, como en lo referente a su propia definición. En definitiva, este apartado intentará ofrecer un marco de referencia de la labor llevada a cabo por las cajas de ahorros respecto a las actividades de microcrédito –considerando una perspectiva financiera y otra de carácter no financiera, en la que se desenvuelven– así como el segmento de clientes a los que va dirigido, siendo éste un elemento distintivo de las cajas de ahorros.

En el segundo apartado, se analizarán las principales implicaciones que el microcrédito ha tenido en la sociedad, en especial en aquellos sectores que presentan una mayor vulnerabilidad. En este contexto, se formularán las principales conclusiones y las perspectivas de futuro. Si se tiene en cuenta que la exclusión social y financiera es una triste y extendida realidad en los países desarrollados, es importante analizar cuáles son los requerimientos para que los programas de microcrédito puedan ser potenciados en la lucha contra la exclusión.

1. El modelo español de microcrédito

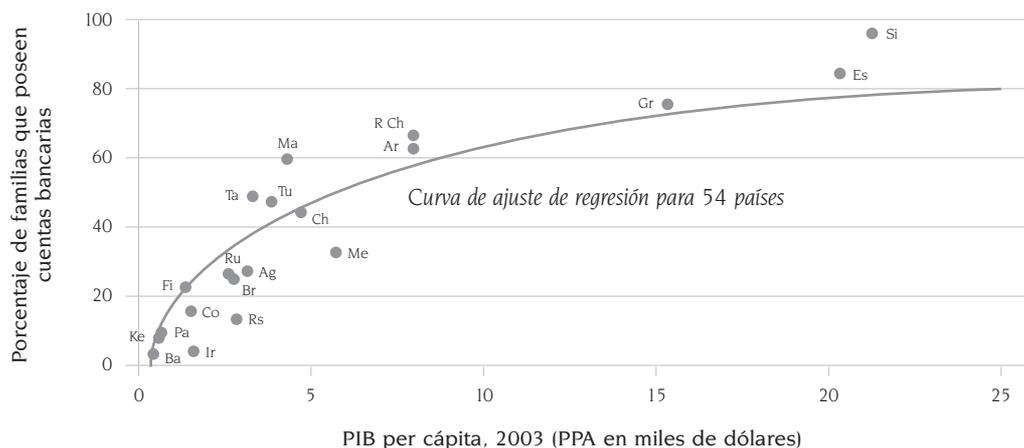
Desde sus inicios con el *Grameen Bank* de Bangladesh, el alcance de esta práctica ha llegado hasta nuestros días traspasando fronteras económicas, sociales y políticas. En la actualidad, la capacidad de adaptación de estos programas ha favorecido su expansión en todo el mundo. Así, si nacieron con la finalidad de combatir la pobreza en países del Tercer Mundo y han desembarcado en los países desarrollados son una muestra de que la fórmula de los microcréditos inventada en Bangladesh, no es algo exclusivo de los países pobres. Prueba de ello es la rapidez con la que estos instrumentos se están convirtiendo en una poderosa arma para rescatar de la exclusión a un gran número de colectivos desfavorecidos. Su puesta en marcha en Francia a finales de la década de 1980 pone de manifiesto, sin embargo, que a pesar de ser un escenario que poco o nada tenía que ver con los países en los que los microcréditos se habían forjado, queda patente que, con algunas modificaciones, constituía un modelo importable.

España es una muestra de la posibilidad de supervivencia del modelo de microfinanciación en un país industrializado con un sistema de ayuda social altamente desarrollado. El modelo español de microcrédito se encuentra estrechamente ligado al papel que están jugando las cajas de ahorros como instituciones que pueden favorecer la inclusión financiera y social de muchos de los grupos excluidos de nuestra sociedad. Los programas de microcréditos impulsados por las cajas, pueden ser un arma muy importante para desarrollar el espíritu emprendedor y una cultura del trabajo en vastos sectores de la población potencialmente excluida. Los resultados obtenidos hasta el momento atestiguan la idoneidad de la importación del modelo del microcrédito a las sociedades occidentales. En este sentido, las cajas de ahorros españolas han realizado un constante esfuerzo material y financiero para adaptar sus métodos de negocio y gestión a las necesidades y dificultades de muchos de sus nuevos clientes,

tanto desde una perspectiva financiera –con formas de financiación "a medida"–, como de gestión y supervisión –ofreciendo asesoría en la formulación de un proyecto y seguimiento de los proyectos de inversión que se han financiado– logrando un conocimiento adecuado de las necesidades y características del destinatario del microcrédito. Este conocimiento es, sin lugar a dudas, uno de los factores claves que han garantizado una cada vez mayor y continuo dinamismo y capacidad de adaptación a realidades tan diferentes. Todo ello, en un entorno en el que la exclusión financiera y social se ha convertido en un problema de primer orden en la sociedad europea. Un análisis apresurado de las cifras podría conducir a pensar que el problema de la exclusión financiera en Europa es marginal. Sin embargo, el 18% de la población europea (unos 65 millones de personas) viven por debajo del 60% de la media nacional, nivel que se considera umbral mínimo de pobreza relativa. Asimismo, resulta cuando menos sintomático que en algunos de los países europeos con mayores niveles de renta, como Austria, Italia o Reino Unido, más del 10% de la población no cuente ni tan siquiera con los servicios bancarios básicos (cuenta corriente o de ahorro). En este sentido, la bancarización o inserción de la población en los servicios financieros ha sido esgrimida como un factor fundamental para el desarrollo económico. Como muestra el gráfico 1,

Gráfico 1

Porcentaje estimado de familias con cuenta bancaria (Cuentas bancarias en diferentes niveles de ingresos)



Ar: Arabia Saudí. Ag: Argentina. Ba: Bangladesh. Br: Brasil. Ch: Chile. Co: Colombia. Es: España. Fi: Filipinas. Gr: Grecia. Ir: Irán. Ke: Kenia. Ma: Malasia. Me: México. Pa: Pakistán. Rs: Rusia. R Ch: República Checa. Ru: Rumanía. Si: Singapur. Ta: Tailandia. Tu: Turquía.

Fuente: Banco Mundial (publicado en "The Economist", November 5th-11th, 2005).

el porcentaje de familias con una cuenta bancaria y el nivel de ingresos per cápita se encuentran estrechamente correlacionados. En este gráfico, se observa que España se encuentra entre los países con mayor grado de bancarización. Sin duda, la labor de las cajas de ahorros en este sentido ha sido fundamental. Sirva como ejemplo que se estima que un 3,5% de la población no contaría con acceso a los servicios bancarios de no ser por la presencia de las cajas de ahorros en los territorios donde se localiza esa población.

En este entorno, el concepto original de microcrédito se ha ido acomodando a las realidades económicas y sociales presentes en la geografía española en relación al importe concedido, período de devolución y posibles "clientes objetivo". Sin embargo, la esencia última del microcrédito ha perdurado en el tiempo y se ha materializado en la connotación social que supone la concesión de un microcrédito y que viene a ser el núcleo diferencial de cualquier otra forma de financiación que se puede obtener de alguna entidad financiera. Como es el caso de España, esta reciente figura financiera empieza a forjarse como uno de los más importantes instrumentos para combatir la exclusión financiera. En este sentido, según indica Antonio M^a Claret García –Presidente de Caja Granada y Coordinador del *Focal Point* español para el Año Internacional del Microcrédito y miembro del Comité Nacional–, el microcrédito ha llegado España, de la mano de las cajas de ahorros hace relativamente poco tiempo (los microcréditos en España, tardarían en aparecer cerca de once años después de su puesta en marcha en Francia), hasta el punto de que podríamos decir que su historia está todavía por hacer. El microcrédito en España está actualmente en un período de crecimiento que va evolucionando progresivamente, no exento de errores, con una notable heterogeneidad. Existen multitud de prácticas que varían respecto a la entidad que los desarrolla lo cual genera una extensa diversidad operativa del microcrédito que no hace más que plasmar la forma característica de hacer banca personal a la medida del cliente y de sus necesidades de las cajas de ahorros, que son actualmente las entidades más activas en cuestiones de microfinanciación.

Las características operativas del microcrédito en el caso español se nutren, de forma más o menos proporcionada, de dos ingredientes. Se pueden encontrar microcréditos con una finalidad emprendedora o productiva, por un lado y, por otro, microcréditos que llevan implícito un marcado carácter social y que se destinan a ciertos grupos de la población con escasas posibilidades de acceso al los círculos financieros habituales. La finalidad es dotar de una oportunidad para "salir adelante". Aún existiendo diferencias en la oferta de microcréditos, sí que se puede reconocer una notable homogeneidad respecto a los objetivos de carácter social que pretenden conseguir.

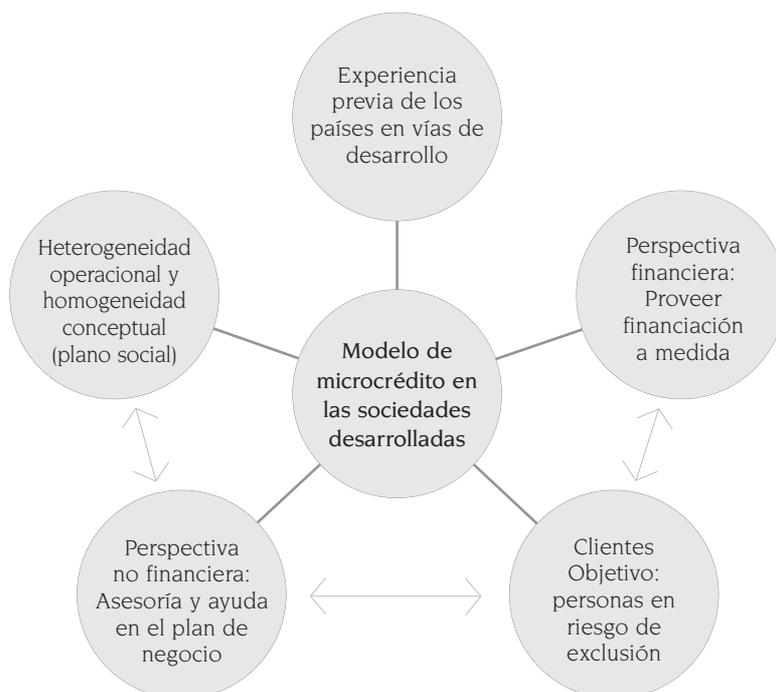
A partir de los objetivos señalados es posible una definición del "microcrédito-tipo" en España y que es común a otros países occidentales que, aún considerando la diversidad de prácticas existentes, sirve como una referencia genérica. En particular, el microcrédito estándar es un crédito de importe variable, en la mayoría de casos de pequeña cuantía, que se concede para el autoempleo o para actividades econó-

micas que generen ingresos a personas en riesgo de exclusión o efectivamente excluidas financieramente. También se consideran microcréditos aquellos créditos de pequeño importe –y con flexibilidad en el cobro del préstamo– que se conceden a personas en situación de exclusión social para abordar gastos de primera necesidad o satisfacer obligaciones específicas. En este grupo se incluyen los inmigrantes, que por lo general aportan reducidas garantías aunque, en numerosas ocasiones, acreditan la existencia de ingresos regulares. En este marco de referencia para el caso español, las entidades mejor preparadas para llevar adelante un negocio con dichas características son las cajas de ahorros, tanto por su propia motivación social fundacional, como por su forma de hacer banca, una "banca relacional" y cercana al cliente y a la sociedad en la que se insertan.

El diagrama 1 resume el marco conceptual del microcrédito en las sociedades industrializadas, directamente aplicable al caso español. Este modelo de microcrédito

Diagrama 1

Principales factores que han configurado el desarrollo del modelo de microcrédito en las sociedades desarrolladas



to se ha determinado por la interrelación de cinco factores fundamentales. Como base del modelo, la experiencia de los países en desarrollo ha sido el factor clave para la puesta en marcha. En un primer momento parecería que dicha herramienta fuese poco útil e inclusive de poca importancia en países desarrollados si bien, a la luz de los intensos cambios sociales en los últimos años –crecimiento de la inmigración desde países en vías desarrollo, proliferación de núcleos de población marginales,...– no hacen más que dar la razón a la idoneidad del microcrédito. Asimismo, los cambios sociales expuestos demuestran que la translación de la fórmula de microcrédito no puede ser automática, sino que se debe acoplar a las necesidades reales de los grupos sociales excluidos, cuestión ampliamente abordada por las entidades y personas que han contribuido con experiencias en las páginas que conforman este *Libro Blanco*.

El segundo factor que afecta al modelo de microcréditos se observa desde la vertiente puramente financiera. Así, tomando como referencia el caso español, la financiación proporcionada sigue tres modalidades de financiación que giran en torno a las cajas de ahorros. El primer tipo parte de los propios recursos que se destinan a Obra Social, parte de los cuales se convierten en microcréditos, con las consiguientes ventajas que conlleva en relación a disminuir el riesgo crediticio (gasto realizado) asumido en dichos préstamos. Otras cajas apuestan por diferenciar la actividad del microcrédito de la Obra Social y apuestan por nutrir este negocio con otros fondos. Esta segunda modalidad puede tener también sus ventajas al separar, como gestión individualizada, el microcrédito, al que se asigna incluso una unidad especializada dentro de la evaluación crediticia. Una tercera modalidad viene derivada de convenios específicos con el Instituto de Crédito Oficial (ICO), que concede financiación a determinados colectivos utilizando las infraestructuras de las cajas de ahorros como medio de canalizar los recursos. Existe también la posibilidad de optar por una fórmula de financiación mixta, que es una combinación en la que algunas cajas que cuentan con líneas propias de financiación (a través o no de su Obra Social) y, a su vez, han suscrito convenios con el ICO. Existen notables diferencias en relación a ambas formas de financiación.

La financiación concedida por las cajas de ahorros ha respondido principalmente a criterios que garanticen la viabilidad económica de los proyectos presentados –lo cual supone un coste adicional asumido por las cajas en materia de seguimiento, evaluación y apoyo–. En general, los microcréditos concedidos por las cajas de ahorros –con cargo a sus propias líneas de financiación y en la que la Obra Social de las cajas actúan de garante de las operaciones de activo y asume con sus recursos los posibles casos de impagos– tienen como criterio básico de concesión las finalidades de autoempleo y la creación de microempresas. Esta financiación se concede en un marco que se caracteriza principalmente por responder a objetivos de carácter social y financiero que no encuentra acogida en la banca tradicional. Por otro lado, el sistema ICO en el que participan algunas cajas, está concebido desde una perspectiva administrativa y se convierte en un modelo estandarizado, con las ventajas que ello supone para

agilizar los trámites y para promover su uso entre las entidades financieras. En cuanto a las características básicas del contrato en sí, los programas de microcrédito en España han tenido los siguientes rasgos generales¹:

- El tipo de interés medio de las operaciones de microcrédito efectuadas se sitúa en el 4% y la tasa de morosidad, entre el 0,18% y el 4,8%.
- Desde la puesta en marcha de las primeras iniciativas y hasta la actualidad, tan solo las cajas han concedido superan los 3.000 microcréditos, con un importe superior a los 33 millones de euros.
- Entre el 60 y el 80% de las personas que solicitan un microcrédito es de origen extranjero, en su mayoría inmigrantes. Su falta de avales y sus dificultades para acceder al sistema financiero convencional se suple con un perfil emprendedor.
- El perfil de los usuarios de los microcréditos es el de una mujer de 35 años, con una idea clara de empresa a pequeña escala y que solicita un préstamo de unos 9.000 euros, mayoritariamente en el sector servicios.

La vertiente no financiera es otro pilar del modelo de microcrédito de las sociedades occidentales. Es, asimismo, uno de los factores más importantes de la política de microcréditos puesta en marcha por las cajas de ahorros en España, y que ha supuesto una opción creíble tanto para la realización personal como para la generación de autoempleo de los colectivos más vulnerables. No ha sido fácil en absoluto, y se ha necesitado de una sólida convicción por parte de los directivos y trabajadores de los beneficios existentes de la concesión de los microcréditos para la sociedad. Las cajas de ahorros se dieron cuenta de que no bastaba únicamente con entregar el importe del préstamo al beneficiario sino también colaborar con el solicitante en la puesta en marcha de su proyecto –debido a que no hay avales ni garantías que lo respalden– demostrando así que la tutela, el seguimiento del microcrédito y la posibilidad de potenciar la relación entre los propios microcreditistas después de su concesión, son los pilares básicos para garantizar una adecuada viabilidad de las iniciativas emprendedoras de los solicitantes. Esto ha garantizado el éxito y la viabilidad de muchos de los proyectos presentados, lo cual se pone de manifiesto analizando los ratios de morosidad e impagos de dichos microcréditos, que se estima en torno a un 3% en promedio. Otro aspecto destacado en la concesión de microcréditos es el de la supervisión de la idoneidad (social) de los propios destinos. En este sentido, algunas cajas han propuesto incluso someter al microcrédito a prácticas similares de responsabilidad social y de supervisión de sus principios éticos que tienen otro tipo de negocios o la Obra Social.

Un cuarto factor determinante del negocio son los clientes objetivos a los que van dirigidos los microcréditos. Las cajas de ahorros pretenden hacer el acceso al crédito un derecho fundamental de todas las personas, independientemente cuál sea su situación patrimonial o de renta, siendo de gran importancia para la inclusión social y financiera de los sectores más desfavorecidos, basados en la confianza de su devolu-

ción, considerándolos como una herramienta para sacar de la exclusión social a personas sin otro tipo de recursos que sus propias capacidades. Esta fuerte convicción ha significado la puesta en marcha de proyectos innovadores con un fuerte impacto y con fuertes efectos multiplicadores en el desarrollo local. Por último, un último factor que es representativo del modelo de microcrédito en España es la heterogeneidad existente en cuanto a sus criterios generales, requisitos de concesión y finalidad del microcrédito, dependiendo de la caja de ahorro que se trate. Así, una parte de la financiación de microcréditos ha recaído en inmigrantes, y se ha destinado especialmente a la cancelación de deudas en sus países de origen. Debe tenerse en cuenta que la financiación a la que pueden acceder en sus países estos inmigrantes es de carácter informal, a los se aplican unos tipos de interés muy elevados. En este sentido, los microcréditos pueden coadyuvar al reagrupamiento familiar y otras necesidades de índole personal en la medida en que se crea riqueza a partir de pequeños negocios, empresas y proyectos de autoempleo. Aunque las cuantías totales de los microcréditos concedidos y la propia metodología empleada en la concesión difiera entre instituciones, el objetivo que subyace a estas prácticas es el mismo: facilitar el acceso al crédito a personas o colectivos tradicionalmente excluidos de los círculos financieros habituales de financiación.

Este breve repaso de los principales factores que han permitido la configuración del "modelo español de microcrédito" no pretende sino demostrar que su verdadero impacto en el mercado es tanto de naturaleza cualitativa como cuantitativa. Las ventajas señaladas son numerosas y el compromiso de las personas financiadas también, lo cual proporciona importantes lecciones desde una perspectiva de capital social, basada en la confianza como motor de cambio e inclusión.

2. Implicaciones, conclusiones y perspectivas de futuro

Los países en vías de desarrollo son los que están liderando el camino para gestionar las dificultades y obstáculos del estado de bienestar de los países ricos: la exclusión social y financiera. En este sentido el microcrédito, instrumento financiero originario de los países en vías de desarrollo, se ha configurado en una herramienta innovadora en el mundo financiero, cuya principal diferencia respecto a otras fuentes de financiación convencional se asienta en la confianza en las personas y en sus capacidades. A simple vista, un microcrédito puede parecer irrelevante desde el punto de vista cualitativo, si bien sus efectos multiplicativos son elevados.

En España aún queda mucho camino por recorrer y la senda recorrida ha estado conducida, de forma mayoritaria, de la mano de las cajas de ahorros, si bien sería deseable su extensión a otras entidades financieras. Las cajas son conscientes de ello, y su vocación social les ha dado ese impulso necesario para continuar apostando por las microfinanzas, como modelo de negocio capaz de afrontar los retos que depara el siglo XXI en materia de inclusión financiera y social. En este comienzo de siglo, las

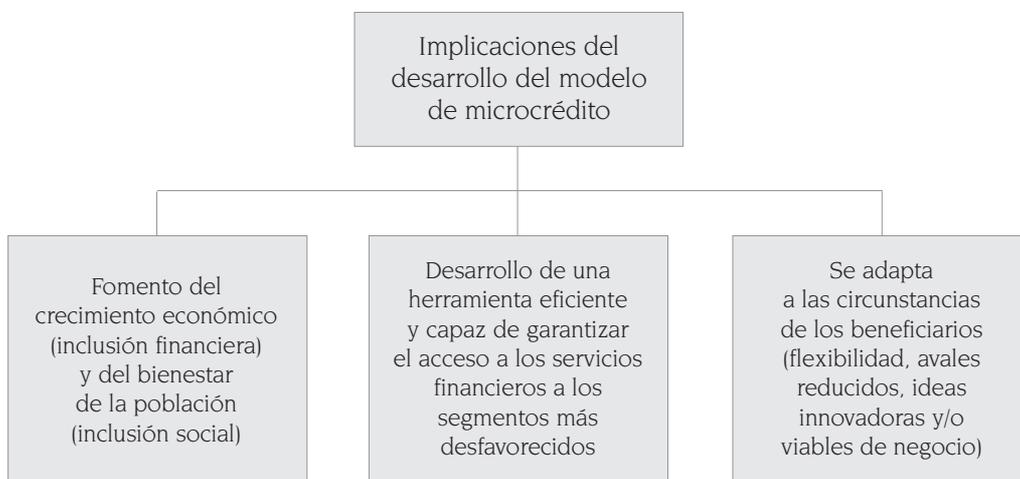
cajas de ahorros vuelven a mostrar su compromiso social a través de un instrumento adicional, que viene sumarse a su modelo de banca relacional socialmente comprometida. Las implicaciones sociales y económicas del modelo de microfinanciación español se pueden observar en el diagrama 2. Estos efectos se están dejando sentir con fuerza lo que demuestra que, a pesar de ser un instrumento financiero en vías de expansión, goce ya de una cierta popularidad en la sociedad, como lo demuestra la creciente demanda de este tipo de financiación.

El radio de acción de las actividades de microcrédito de las cajas de ahorros se ha dejado sentir desde diferentes puntos de vista. Sin lugar a dudas, lograr el acceso a la financiación de determinados colectivos es ya de por sí un logro, que difícilmente se podría conseguir en un escenario alternativo. Hablar de microcrédito, lleva aparejado un componente social –trato personalizado, confianza en las personas, carencia de avales, condiciones financieras adecuadas– e implica la futura bancarización de muchos de los colectivos tradicionalmente considerados poco rentables y de riesgo elevado desde una perspectiva estrictamente financiera. Desde el momento en que el sistema financiero les abre sus puertas –y con ello el acceso a la financiación– se están generando unos efectos positivos que tendrán un impacto determinante sobre el bienestar del individuo y la economía en su conjunto.

Otra de las principales implicaciones de la labor de las cajas de ahorros, es de cara a la inclusión financiera y social. El hecho de acceder a un microcrédito es el primer paso de integración social para muchos colectivos, ayudando a muchas personas

Diagrama 2

Principales implicaciones del modelo del microcrédito



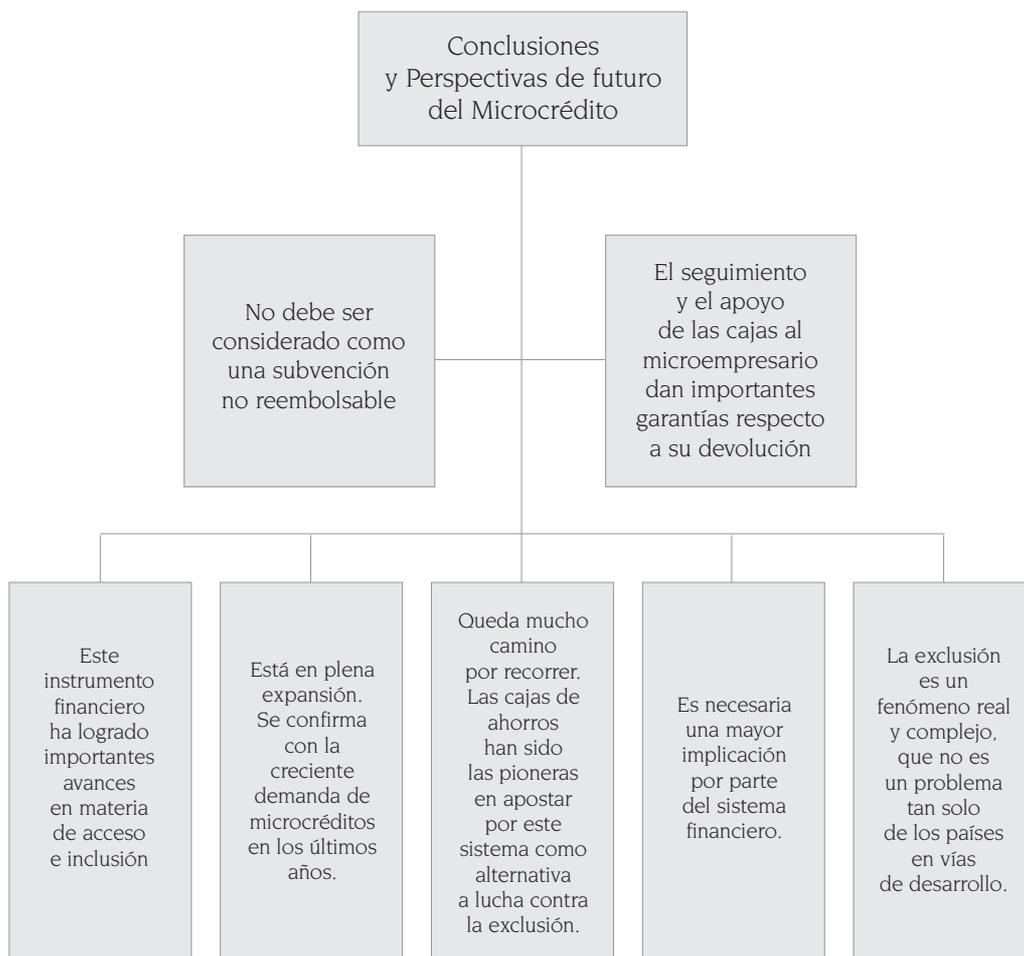
y grupos que se encuentran excluidos social y financieramente –como es el caso de los inmigrantes, hogares monoparentales, desempleados de larga duración– a sentirse útiles en una sociedad que posiblemente no brinde esa pequeña cantidad de dinero capaz de hacer realidad una idea de negocio que hubiese sido imposible desarrollar si nadie confiase en ellos. Los solicitantes que son considerados como potenciales clientes del programa se caracterizan por ser personas con una idea de negocio y que presenten necesidades financieras. Las cajas de ahorros han sabido trasladar el modelo *Grameen* al ámbito español dando especial relevancia a la motivación emprendedora del futuro empresario, propiciar una mejora sustancial en su formación y educación lo cual genera un importante impacto social y es fuente de sinergias y un continuo *feedback* que influirá de forma determinante en el futuro de sus localidades o grupo social a los que pertenecen. En definitiva, el microcrédito se desarrolla con el propósito de apoyar la financiación de las actividades productivas, capaces de generar suficientes ingresos para la devolución del crédito –en condiciones flexibles y adecuadas a cada cliente– y que paralelamente faciliten la viabilidad de los proyectos de autoempleo. Los resultados son positivos y se ponen de manifiesto en el buen comportamiento empresarial de las microempresas y la eficacia de los procesos de selección y apoyo que han conseguido desarrollar las cajas de ahorros, lo cual se traduce a su vez en unos niveles mínimos de morosidad de las empresas, teniendo en cuenta las duras condiciones de competencia que existen en el mercado español para las empresas de nueva creación.

Las principales conclusiones y mensajes que se pueden obtener a la luz de las diferentes experiencias en el desarrollo del microcrédito en España, comentadas en este *Libro Blanco* se resumen en el diagrama 3. Su importancia como herramienta de inclusión social y financiera es manifiesta, al igual que se constata la enérgica labor de las cajas de ahorros como entidades que lideran este movimiento. No debe ser entendida nunca como una subvención a fondo perdido, sino como vía de financiación especial –sin garantías mayores garantías, en muchos casos, que la confianza en el proyecto y el esfuerzo del microcredista para la creación de una empresa viable que le reporte beneficios y le permita pagar su deuda–.

A modo de conclusión, cabe destacar que la promoción del microcrédito por parte de las cajas de ahorro cumple una valiosa función. Por un lado, pone de manifiesto el compromiso que las cajas tienen con la sociedad y, en especial, con los colectivos que presentan un mayor grado de exclusión financiera. Por otro, contribuyen a la expansión del sistema financiero y al desarrollo de variedad de fórmulas de financiación, cuestión de enorme importancia para el crecimiento económico de los países. Las cajas de ahorros han sabido compatibilizar su vertiente social con la económica, tanto rescatando a un segmento de la población olvidada por el sistema financiero convencional como captando un potencial cliente con un proyecto de empresa innovador y viable. Los beneficios futuros de este proceso serán, por lo tanto, tanto para el microcredista como para la caja que en su día apostó y confió en el mismo y, en general, en términos de cohesión social.

Diagrama 3

Principales conclusiones y perspectivas de futuro



Notas

1. *Memoria de Responsabilidad Social Corporativa de las Cajas de Ahorros 2004*. Volumen II. Actividad financiera y gobierno corporativo.

