

Cuaderno Monográfico

Núm. 10

MICROCRÉDITOS PARA LA INCLUSIÓN

Coordinadoras

Silvia Rico Garrido
Maricruz Lacalle Calderón
Bárbara Jayo Carboni

Julio 2008

Edita

Foro Nantik Lum de MicroFinanzas.

Fundación Nantik Lum.
c/ Velázquez, 109. 6 D. 28006 Madrid.
www.nantiklum.org

Universidad Pontificia Comillas.
c/ Alberto Aguilera, 23. 28015 Madrid.
www.upco.es

Universidad Autónoma de Madrid.
Carretera de Colmenar, Km. 14,5 .
28049 Madrid
www.uam.es

Cruz Roja Española.
c/ Rafael Villa, s/n. 28023 El Plantío, Madrid.
www.cruzroja.es

Portada desarrollada por Sandra Silva.
Compuesto, maquetado e impreso por Cromoimagen (España) - *Printed in Spain.*

ISBN: 978-84-691-6496-9
Depósito Legal: M-45463-2008

Derechos reservados, Fundación Nantik Lum, Universidad Pontificia Comillas y Universidad Autónoma de Madrid.

El Foro Nantik Lum de MicroFinanzas apoya la creación y difusión del conocimiento y por eso se acoge a la política de uso libre de los contenidos. Este trabajo es distribuido con la esperanza de que sea útil. La fotocopia y distribución de este cuaderno, parcial o completa, está permitida en cualquier medio, sin necesidad de permiso especial de los autores y editores, siempre y cuando se cumplan las siguientes condiciones:

- 1.- Respetar el texto publicado (se permite la libre distribución del contenido, no su modificación salvo aprobación expresa del Foro).*
- 2.- Citar la fuente original.*

Esta edición está integrada por mil quinientos ejemplares de distribución gratuita. Ha sido posible gracias al apoyo financiero de Grupo Deutsche Bank España.

ÍNDICE

	Página
Prólogo	7
Agradecimientos	12
Introducción	13
1. Los microcréditos: Un instrumento para la inclusión social.	
<i>MicroBank, el Banco Social de “la Caixa”</i>	21
2. El microcrédito para la inclusión social.	
Su contextualización en la población gitana.	
<i>Departamento de Empleo, Programa ACCEDER.</i>	
<i>Fundación Secretariado Gitano</i>	33
3. Inclusión y microcrédito.	
La experiencia de Obra Social Caixa Galicia.	
<i>Isabel Couceiro, Luis Linares y José Antonio Rega,</i>	
<i>Obra Social Caixa Galicia</i>	43
4. Microcréditos: hacia una financiación inclusiva.	
<i>Ángel Font, Director de Inclusión Social, Obra Social Caixa Catalunya</i>	57
5. El microcrédito: una puerta para la integración.	
<i>Françoise Clementi, Responsable Microcréditos, Fundación CajaGranada</i>	
<i>Desarrollo Solidario</i>	67
6. Inclusión o exclusión social, laboral y financiera de las mujeres.	
<i>Banco Mundial de la Mujer en España</i>	77
7. Inclusión de los inmigrantes. La experiencia del Centro de Desarrollo de Iniciativas Empresariales - MITA ONG.	
<i>Ana Cárcamo Hidalgo, Directora,</i>	
<i>Centro de Desarrollo de Iniciativas Empresariales - MITA ONG</i>	83

PRÓLOGO

Marcelo Abbad Sort
Director de MA Consultoría Social

Este Cuaderno Monográfico N° 10 estrena formato y es para mí una satisfacción prologarlo. Vaya por delante mi gratitud a Silvia Rico y Maricruz Lacalle por su amable ofrecimiento. El tema que se plantea es crucial porque, en mi opinión, pone sobre la mesa una reflexión que atañe a la misma esencia del microcrédito: *su vocación y razón de ser*.

A continuación, apuntaré una serie de reflexiones que tienen que ver con el alcance de los microcréditos, sobre su realidad en los países en vías de desarrollo y en los países desarrollados y sobre los riesgos que, a mi parecer, corremos todos los que interactuamos en el sector, si no somos capaces de establecer políticas y objetivos comunes y definir conceptos con un consenso general; con cierta complicidad. Siempre comparo el microcrédito con una bella y delicada figura de porcelana. Es una maravilla que se rompe con extrema facilidad. Y no me preocupa tanto el microcrédito en sí mismo, como aquellos más vulnerables; los que (como cualquier ser humano) deberían ostentar el “derecho al crédito”, pero que sin embargo, tan sólo lo obtienen a través del microcrédito.

En primer lugar, podemos centrar la atención en los países en vías de desarrollo. En entornos de marginalidad, pobreza y exclusión —donde no existen políticas sociales ni de renta—, normalmente la población desfavorecida vive en comunidades, barrios o zonas geográficas comunes. En el Plan Tres Mil¹, exponente de pobreza donde los haya, en Santa Cruz de la Sierra, Bolivia, pudimos constatar hace unos meses, que en un suburbio donde las instituciones microfinancieras proliferan por doquier, se ha llegado a un acuerdo tácito entre ellas para no superar los 300 dólares de importe por cada operación. Esta es una buena manera de mantener el objetivo de no alejarse de los más débiles, aun trabajando en un entorno donde todo el mundo sufre importantes carencias de todo tipo. Pero lógicamente estas instituciones, normalmente cooperativas, combinan la concesión de pequeños préstamos juntamente con planes de formación y acompañamiento muy ambiciosos. Quien necesita más fondos, puede trasladarse al centro de Santa Cruz. Pero en el Plan Tres Mil ningún negocio requiere más coste que ese.

¹ Plan Tres Mil: Hace 25 años, en 1983, Santa Cruz de la Sierra (Bolivia) sufrió una enorme inundación debido a las lluvias torrenciales y el desbordamiento del Río Pirai. Las autoridades trasladaron a tres mil familias damnificadas que lo perdieron todo, a zonas elevadas de la ciudad, donde no existía más que bosque, campo y unas construcciones rudimentarias. Hoy en día es un núcleo suburbial donde viven 200.000 personas en condiciones de pobreza, repleto de micronegocios y de instituciones microfinancieras, mayoritariamente en forma de cooperativas.

Cambiamos de escenario: En Bouza, a 600 kilómetros al este de Niamey, Níger, recibimos el encargo de crear una institución microfinanciera desde cero; y lo hemos hecho, pero entre el conjunto de medidas que determinarán su política, una de ellas es no pasar de 75.000 Francos Cfs (unos 115 €) por operación. Perseguimos exactamente el mismo objetivo que en Bolivia. Y esto, teniendo en cuenta que aquí el 62% de la población padece pobreza extrema. La exclusión aquí es un status. Pero sabemos que si no establecemos este techo de concesión, tarde o temprano se concederán microcréditos a personas que no reúnen las condiciones que definen a los beneficiarios más excluidos ¿Es eso malo? No. Pero es el primer paso para que se nos rompa entre los dedos nuestra preciada figura de porcelana.

Las políticas de inversiones por encima de esos importes deben moverse en otros ámbitos financieros, con otros productos bancarios, con otros acompañamientos y con otros objetivos. Y la existencia de esas políticas es una buenísima noticia para todos los emprendedores, a la vez que dice mucho a favor de las instituciones financieras que las promueven.

En una ocasión, en Madrid, nuestro admirado Nobel de la Paz, Muhammad Yunus, me dijo: “Si das microcréditos y tienes morosidad, es señal de que te has equivocado en una cosa: tus beneficiarios no sufren pobreza extrema. Si fuera así, te pagarían.” Eso es microcrédito.

Pero evidentemente, en los países desarrollados no encontramos los mismos entornos.

¿Cuál es el importe por encima del que no deberíamos considerar la concesión de microcréditos? La respuesta nos dará una luz sobre lo que perseguimos exactamente, pero dicha respuesta no es en absoluto sencilla. ¿Cuál es ese importe en Madrid? ¿o en Mérida? ¿o en Lanzarote o Pontevedra? Tal vez una política coherente sería adaptar las necesidades de financiación al resto de indicadores económicos de la zona geopolítica correspondiente. Pero, en cualquier caso, debemos determinar un importe.

Además, para conseguir segmentar los destinatarios de los microcréditos correctamente, también es fundamental elegir la Entidad Social de Apoyo al Microcrédito (ESAM) adecuada, la cual influirá definitivamente en las características de los beneficiarios de las carteras de microcrédito. Una organización de jóvenes empresarios, constituida en ESAM, probablemente nos aportará casos financiables sobre un público nada vulnerable. Por el contrario, una

ESAM especializada en la inserción de presidiarios, solo manejará casos de máxima exclusión social y, por ende, financiera.

Para ir concluyendo, quisiera exponer brevemente unas reflexiones que, no por conocidas y compartidas, son menos importantes. En primer lugar, el microcrédito no es una solución en sí misma. Necesita ser acompañada de un itinerario multidisciplinar: educación, formación, soporte técnico y acompañamiento entre otros. El microcrédito forma parte de un todo global y social. Por ello podríamos afirmar que el auténtico beneficiario de un microcrédito es “una persona excluida y preparada”. Un binomio difícil de encontrar. Pero ambas cualidades son necesarias e imprescindibles.

En segundo lugar, los conceptos “fragilidad”, “exclusión” y “vulnerabilidad” van juntos. Aunque tal vez sólo haya matices diferenciadores entre ellos, es importante hacer una reflexión sobre su significado individual. Juntos, definen a los beneficiarios de las microfinanzas.

En tercer lugar, analizar la bondad o no de un financiamiento con microcrédito debe tener tres fases y un orden. Primero, la persona; segundo, el proyecto empresarial y finalmente el empleo que genera. Descuidar el análisis profundo de la persona como primer paso, es correr innecesariamente el riesgo de equivocarse en todo lo demás, y dar otro peligroso paso hacia la rotura de la figura de porcelana.

En cuarto lugar, la expresión “no tener acceso a crédito” es decididamente confusa, porque ese acceso puede depender de coyunturas económicas o políticas bancarias. Actualmente, somos testigos de una época restrictiva en cuanto a concesión de créditos. Pero no era así hace un año. Podemos dar por sentado que una persona frágil, excluida y vulnerable no tendrá acceso al crédito. Pero no podemos definir “el acceso o no” al crédito como elemento decisivo para la calificación del beneficiario.

Finalmente, quienquiera que tenga este Cuaderno Monográfico entre sus manos es, con toda seguridad, un enamorado de los microcréditos. A todos nos mueve el mismo interés. Y debatir puntos de vista y opiniones es, con toda probabilidad, uno de los mejores ejercicios que podemos hacer por las microfinanzas. Nantik Lum nos lo facilita con documentos como éste. Gracias.

Agradecimientos

Este Cuaderno Monográfico intenta aportar luces sobre el papel que está jugando el microcrédito para la inclusión de los colectivos vulnerables en nuestro país.

Para su elaboración, las coordinadoras del Cuaderno Monográfico hemos solicitado la colaboración de varias entidades con experiencia en el ámbito de la inclusión social y los microcréditos en España. La respuesta a nuestra llamada ha sido muy positiva. De modo que quisiéramos dar las gracias a los representantes de MicroBank (Banco Social “la Caixa”), Obra Social Caixa Galicia, MITA ONG, Fundació Un Sol Món (Fundación Caixa Catalunya), Banco Mundial de la Mujer, Cruz Roja Española, Fundación para el Desarrollo Solidario de CajaGranada, BBK Solidarioa y Fundación Secretariado Gitano por su asistencia a la Mesa de Trabajo organizada por el Foro Nantik Lum de Microfinanzas para debatir sobre el tema. Asimismo, agradecemos la disponibilidad de algunos de ellos para escribir un breve artículo para el presente Cuaderno Monográfico. Gracias también a D. Marcelo Abbad por prologar de forma tan amistosa esta publicación.

Por último, mostrar nuestro agradecimiento a las instituciones sin cuyo apoyo institucional y financiero no existiría el Foro Nantik Lum de MicroFinanzas, ni este nuevo Cuaderno Monográfico: la Fundación Nantik Lum, la Universidad Pontificia Comillas, la Universidad Autónoma de Madrid, Cruz Roja Española, la Fundación ONCE, el Grupo Deutsche Bank en España y la Consejería de Inmigración de la Comunidad de Madrid.

INTRODUCCIÓN

Silvia Rico Garrido
Maricruz Lacalle Calderón
Coodirectoras del Foro Nantik Lum de MicroFinanzas

Los microcréditos en España surgen en los años ochenta por medio de iniciativas aisladas de distintas organizaciones sociales, cobrando su mayor impulso a comienzos de la presente década con el apoyo de la Administración Pública y de las Cajas de Ahorros, en particular. Desde entonces, el número de préstamos concedidos ha experimentado un crecimiento constante y exponencial. Según las últimas cifras disponibles, entre los años 2002 y 2006, las Cajas de Ahorros han concedido 9.043 microcréditos por un valor total de 97 millones de euros (García y Lens, 2007)². Cada negocio puesto en marcha con un microcrédito genera de media dos puestos de trabajo. Por lo que se puede afirmar que en España, los microcréditos han contribuido a la inserción laboral de aproximadamente 20.000 personas hasta la fecha.

En esta expansión del microcrédito en nuestro país destaca el papel protagonista de las denominadas Entidades Sociales de Apoyo al Microcrédito (ESAM), cuya finalidad es servir de enlace y apoyo entre las entidades financieras y los emprendedores. Por un lado, éstas trabajan con los colectivos meta a los que van dirigidos los microcréditos informándoles, asesorándoles y pres-tándoles apoyo técnico en la elaboración y ejecución de sus planes de empresa. Por otro lado, de cara a las entidades financieras, actúan como avalistas morales de los proyectos de los emprendedores que presentan para su financiación y ofrecen su acompañamiento a lo largo de la operación. Por tanto, su papel en la preselección de los potenciales clientes de un microcrédito es clave.

Ahora bien, ¿a quién va dirigido el microcrédito en España? De acuerdo a los soportes informativos de los programas (páginas web y folletos), el microcrédito es una herramienta financiera para la puesta en marcha o consolidación de un pequeño negocio por parte de los siguientes colectivos: mujeres, inmigrantes, parados de mayores de 45 años, discapacitados, minorías étnicas, personas en rehabilitación por consumo de drogas o alcohol, personas ex-reclusas, hogares monoparentales, jóvenes y, de forma general, personas con dificultades para acceder al sistema bancario tradicional o de inserción social.

Como se observa, el espectro de colectivos meta es muy amplio. Son grupos de personas consideradas en riesgo o en situación de exclusión social y financiera que a través del autoempleo van a poder mejorar su condición económica. Sin embargo, a lo largo de los años transcurridos desde la puesta en marcha de los principales programas de microcréditos en nuestro país, un

² García, Antonio-Claret y Lens, Jesus (2007): *Microcréditos. La Revolución silenciosa*, Debate, Barcelona.

tema de intenso debate dentro del sector ha sido “cuál es el alcance real del microcrédito a las personas más desfavorecidas en nuestra sociedad”.

En el año 2005, desde el Foro Nantik Lum de MicroFinanzas hicimos un primer ejercicio para intentar dar respuesta a este debate. En una Mesa de Trabajo con varios expertos del sector –tanto del ámbito financiero como del Tercer Sector– se puso de manifiesto que a la hora de escoger un proyecto para financiar a través de un microcrédito, el principal criterio de selección era la viabilidad del proyecto; en segundo lugar, la situación de exclusión financiera y social del beneficiario y la confianza hacia la ESAM que presenta la operación; y, en tercer y último lugar, la posibilidad de generación de empleo a través del negocio. Los resultados de esta Mesa de Trabajo están recogidos en el Cuaderno Monográfico número 3, *Las Entidades Sociales de Apoyo al Microcrédito: Su papel en la concesión de microcréditos en España*.

Estos resultados pusieron de manifiesto que los microcréditos en España no siempre han estado destinados a los más excluidos, a diferencia de como suele ocurrir en los países en vías de desarrollo. Para muchos, el microcrédito no es la herramienta adecuada para atender a los más desfavorecidos en las sociedades más avanzadas, donde el Estado del Bienestar da cobertura a sus necesidades. Algunos consideran que para poner en marcha un negocio en un entorno tan competitivo y regularizado -como es el mercado español- se requieren ciertos conocimientos empresariales. Además, otorgar un microcrédito a personas con un cierto nivel formativo y económico es más sencillo y asegura la devolución del préstamo, garantizando la perdurabilidad de los programas.

Pues bien, con el objetivo de dar continuidad a este debate que sigue siendo de plena actualidad dentro del sector, desde el Foro Nantik Lum de MicroFinanzas hemos decidido volver a convocar a los principales actores para profundizar en el análisis de la exclusión social y financiera de quienes reciben un microcrédito en nuestro país. El día 4 de marzo de 2008 fueron invitadas a una Mesa de Trabajo en la Fundación Nantik Lum (Madrid) las siguientes instituciones: la Fundación ONCE, MicroBank (Banco Social “la Caixa”), Obra Social Caixa Galicia, Deutsche Bank, MITA ONG, Banco Mundial de la Mujer, Fundació Un Sol Món, Cruz Roja Española, Fundación Microfinanzas BBVA, Fundación para el Desarrollo Solidario de CajaGranada, BBK Solidaria, Fundación Secretariado Gitano y la Dirección General de Instituciones Penitenciarias del Ministerio del Interior³.

³ Algunas de las entidades no pudieron asistir a la Mesa de Trabajo.

En la Mesa de Trabajo se plantearon las siguientes cuestiones ligadas al tema central de “exclusión y microcrédito”:

- ¿Considera que el microcrédito es una herramienta apta para la inclusión del colectivo con el que trabaja su entidad? ¿Por qué sí? o ¿por qué no? En caso negativo, ¿qué les ha enseñado su experiencia pasada para afirmar que los microcréditos no pueden dirigirse o no funcionan con ese colectivo?
- ¿Considera que el colectivo con el que trabaja su entidad, necesita otros productos para su inclusión? Ejemplos.
- ¿Considera que el microcrédito es una herramienta apta para la inclusión social y financiera de los más excluidos? ¿Por qué sí? o ¿por qué no? En caso negativo, ¿qué les ha enseñado su experiencia pasada para afirmar que los microcréditos no pueden dirigirse a los más vulnerables?

El primer punto del debate que se generó durante la Mesa de Trabajo fue el tema de la exclusión: ¿quiénes son los más excluidos? y ¿deben dirigirse los microcréditos a dichos colectivos? A este respecto, nos encontramos dos propuestas sobre la mesa:

1. Algunas instituciones entendían que los colectivos más excluidos son los colectivos más vulnerables de nuestra sociedad: mujeres en precariedad sociolaboral (en paro de larga duración, maltratadas, en casas de acogida, expresidentas), personas de etnia gitana, personas discapacitadas y expresidentes. Precisamente, debido a la profundidad de la exclusión que sufren estos colectivos, algunas instituciones pensaban que los microcréditos no son la herramienta apropiada para ayudarles.
2. Por otra parte, varias instituciones apoyaron la sencilla idea de que “cuando una persona no tiene acceso al crédito oficial, a tal persona se le debe considerar como un excluido”. Consideraron que las personas son vulnerables cuando no tienen acceso a un crédito en el sistema financiero formal. Por tanto, si dichas personas son las que se están alcanzando a través de los microcréditos, aunque no sean las más vulnerables de la sociedad, ya es positivo, pues estamos dando una oportunidad a personas que antes no la tenían.

El segundo aspecto a destacar del intenso debate que se generó en la Mesa de Trabajo, fue el *consenso general* entre todas las organizaciones que participaron en que *el microcrédito, en nuestro contexto, NO está alcanzando a los más excluidos.*

Las principales líneas de argumentación que se ofrecieron para defender la dificultad de alcanzar e integrar a los más desfavorecidos a través “exclusivamente” de los microcréditos fueron las siguientes:

1. Los microcréditos deben entenderse como una herramienta dentro de la trayectoria de una persona hacia su normalización ciudadana, pero no tiene porqué valer para todo el mundo. Así como cualquier persona integrada en la sociedad no necesariamente puede sacar adelante un proyecto de autoempleo, de igual modo pasa con los excluidos. Estos últimos deben tener una actitud emprendedora, cierto empuje y cierta experiencia empresarial.
2. El microcrédito no debe entenderse como una herramienta individual, sino como un instrumento incluido dentro de un programa social más amplio. Los más vulnerables y excluidos necesitan mucho más que un microcrédito para incluirse socialmente. Necesitan recibir muchos otros servicios sociales antes de recibir un microcrédito y poder montar una microempresa.
3. El microcrédito es una herramienta más dentro un itinerario de inserción laboral. El microcrédito por sí sólo no lo es todo. El microcrédito tiene que ir acompañado de todo un conjunto de iniciativas. En este sentido, podría parecer que lo más importante para un excluido es conseguir un microcrédito y poner en marcha un negocio. Sin embargo, si luego no tiene las herramientas para mantener el negocio activo ¿de qué habrá servido todo el esfuerzo? Son necesarios servicios de apoyo y de acompañamiento. En este punto cobra relevancia el papel que desempeñan las ESAM.
4. Entre las personas excluidas hay distintos grados de precariedad o exclusión. Nos podemos encontrar con colectivos con altos índices de marginalidad en diversos ámbitos: vivienda precaria, carencia de habilidades sociales, falta de formación, etc. Por este motivo, para estas personas, antes de conceder un microcrédito, hay que ofrecer un proceso de acompañamiento muy largo. Es necesario realizar actuaciones de muchos otros tipos para que el microcrédito y la microempresa puesta en marcha pueda llegar a buen fin.

El tercer aspecto que merece la pena destacar después del debate generado en la Mesa de Trabajo fue el conjunto de factores que contribuyen a que el microcrédito sea un éxito. Según las organizaciones participantes, *las principales características que debe poseer un microempresario para que el microcrédito funcione en España* son las siguientes:

- Existencia de una red de apoyo.
- Espíritu emprendedor.
- Experiencia y conocimiento en gestionar un negocio.
- Información y conocimiento del funcionamiento del mercado. (Por ejemplo, la experiencia indica que los locales para venta de ropa, artesanía o regalos fracasan más que otros).
- Información y conocimiento sobre la legislación para poder cumplir con los requisitos laborales y fiscales. (Por ejemplo, muchas veces el empresario, al desconocer los trámites burocráticos y legales, tiene que contratar a una gestoría con su consiguiente coste adicional).
- Apoyo de la pareja.
- Salud.
- Realismo a la hora de compatibilizar horarios. (Esto es, ser conciente de las dificultades de llevar un negocio y atender adecuadamente a la familia).
- Estabilidad familiar y psicológica.
- Conocimiento del mercado.
- Habilidades laborales.

Analizadas cuáles fueron las líneas del debate, y antes de dar por finalizada esta introducción, nos gustaría explicar los motivos que nos han llevado a dar un cambio en el formato de los Cuadernos Monográficos.

Desde su creación hace más de cinco años, el Foro Nantik Lum de Microfinanzas ha trabajado con gran entusiasmo y dedicación en la creación de un espacio abierto para el estudio y la divulgación del conocimiento sobre los microcréditos, mediante la organización de Mesas de Trabajo con expertos, conferencias y cursos, la edición de la Colección de Cuadernos Monográficos y otras publicaciones, la concesión de becas a estudiantes universitarios, y la realización de evaluaciones de impacto. Tras estos años de trabajo, los miembros del equipo del Foro Nantik Lum de Microfinanzas hemos considerado oportuno replantearnos cómo seguir avanzando en el futuro en nuestra misión central: acercar el conocimiento científico sobre los microcréditos al mayor número posible de personas e instituciones privadas y públicas, e intercambiar experiencias y buenas prácticas. Consideramos

que un paso esencial para lograr este objetivo es formalizar, profundizar y ampliar nuestras relaciones con los profesionales del sector e investigadores académicos, y juntos lograr dar mayor difusión a las iniciativas que se llevan a cabo en este campo. Tras un periodo de reflexión conjunto, una de las decisiones tomadas ha sido abrir la participación en la redacción de algunos de los Cuadernos Monográficos a toda la comunidad científica y profesional del sector de los microcréditos. Hasta la fecha, los miembros del Foro Nantik Lum de Microfinanzas han sido los únicos autores de todos los números de la Colección de Cuadernos Monográficos. Por ello, para la elaboración de este Cuaderno Monográfico número 10 hemos invitado a los asistentes de la Mesa de Trabajo, a que una vez celebrada la reunión y debatidos los temas planteados, pudieran voluntariamente, escribir un breve artículo para este Cuaderno. La acogida de la iniciativa ha sido excelente y en sus manos tienen el resultado.

Este Cuaderno Monográfico número 10 tiene como objetivo analizar, de la mano de los principales actores del sector, si en nuestro país los microcréditos están alcanzando o pueden alcanzar a ciertos colectivos muy desfavorecidos. En caso positivo, profundizar en la relación que existe entre las necesidades de estos colectivos y la realidad del microcrédito en España. En caso negativo, cuáles son las lecciones aprendidas. En este Cuaderno Monográfico, los representantes de las distintas instituciones repasan brevemente la trayectoria del microcrédito dentro de cada una de sus entidades; presentan cuáles son los criterios que utilizan en la selección de los potenciales receptores de un préstamo; analizan la eficacia de este instrumento en su labor de inclusión sociolaboral y financiera de los colectivos con los que trabajan; y enumeran otras necesidades de productos financieros o herramientas de acompañamiento por parte de estos colectivos.

1. LOS MICROCRÉDITOS: UN INSTRUMENTO PARA LA INCLUSIÓN SOCIAL

MicroBank, el Banco Social de “la Caixa”

En los últimos años hemos vivido a nivel internacional una expansión sin precedentes de las microfinanzas, y en especial de los microcréditos, y su consolidación como un instrumento privilegiado en la estrategia de lucha contra la pobreza. Una expansión a la que España no ha sido ajena.

Algunos datos son reveladores del crecimiento exponencial que este instrumento ha tenido en nuestro país. Así, hemos pasado del año 2000, en el que la Obra Social la Caixa iniciaba el primer programa de Microcréditos en España en colaboración con FIDEM – con 11 microcréditos concedidos- a la actualidad, en la que más de 18 Cajas de Ahorro disponen ya de programas de microcréditos, lo que ha supuesto que en el año 2007 se concedieran casi 5.000 créditos de este tipo. Así, según la CECA (Confederación de Cajas de Ahorro), desde el año 2001 hasta el 2007 las Cajas de Ahorro Confederadas otorgaron 95 millones de euros en microcréditos, produciéndose entre el 2006 y 2007 un incremento de más de un 5% en el importe total concedido. A estas cifras debemos añadirle las de las líneas de microcrédito impulsadas desde las distintas administraciones públicas y otras entidades de iniciativa social.

Estamos pues ante un desarrollo muy rápido, aunque aún reciente y limitado. Podemos afirmar que el sector de los microcréditos en España es todavía un sector muy joven caracterizado por la presencia de una red heterogénea de un creciente número de actores. Un sector que tras un período de expansión y caracterizado por una fase lógica de experimentación se plantea la necesidad de parar y reflexionar con profundidad sobre los objetivos y las estrategias desarrolladas, así como sobre la utilidad y el impacto real del instrumento. Una utilidad y un impacto que han sido cuestionadas por distintas voces.

1.1. Los microcréditos, un instrumento cuestionado

El crecimiento de los microcréditos no ha estado pues exento de críticas. Dos son las principales líneas argumentales utilizadas por sus detractores.

En el primer caso, hablamos de una crítica a la propia concepción del instrumento y el impacto estructural al que conduce. Según esta corriente crítica, los microcréditos son seriamente cuestionables porque no sólo no transforman las dinámicas que conducen a miles de personas a la pobreza y exclusión,

sino que para algunos, son un instrumento que colabora en la perpetuación de un sistema ya de por sí injusto y excluyente.

A esta argumentación utópica, que no es compartida por todas las voces –y que quizás en el entorno de las sociedades desarrolladas pierde potencia–, se añade un segundo argumento de carácter más práctico y extendido. Un argumento que se basa en el cuestionamiento de la capacidad de los microcréditos para llegar a aquellos individuos que pretende beneficiar, las personas en situación de exclusión. Así, y desde esta perspectiva, se plantean algunas características de los microcréditos como los requisitos previos de concesión y las dificultades de acceso como barreras muchas veces insalvables que impiden que los más vulnerables se puedan beneficiar de este instrumento.

Estamos en este caso ante una cuestión clave y que ha generado un importante debate dentro del sector. Un debate del que este Cuaderno Monográfico es una clara muestra y que nos obliga, en primer lugar, a las entidades que gestionamos programas de microfinanzas, especialmente de microcréditos, a plantearnos la misión y los objetivos básicos de los mismos.

1.2. El papel de los microcréditos en nuestro entorno

Es evidente que a pesar de que el “renacimiento” de los microcréditos en Europa se produce en gran parte como resultado de su éxito en los países del Sur, los sistemas europeos de microcréditos presentan diferencias sustanciales respecto a sus “progenitores”.

Construidos desde la misma filosofía de incitar a que sean los propios actores, mediante el autoempleo, quienes pongan medios para escapar de las espirales de la pobreza o la exclusión, los microcréditos en los países del Sur y en Europa difieren en el rol global-estructural que se les otorga.

A nivel internacional, los microcréditos son presentados como un instrumento clave de lucha contra la pobreza. Un instrumento destinado a colaborar en el aumento de los ingresos familiares y, por lo tanto, en la reducción de la vulnerabilidad. No debemos olvidar que estamos ante un instrumento concebido en sus inicios para intervenir en entornos en los que la inexistencia de políticas de cobertura social es un hecho, la economía informal está

muy presente y las dificultades de acceso a recursos financieros en condiciones dignas es un mal casi endémico. Desde esta perspectiva, las microfinanzas —entendiendo éstas en un sentido amplio, que engloba también otros servicios tales como los microseguros, ahorros, fondos de pensiones, etc.—, se erigen como el motor de una verdadera revolución social pacífica. Y es que el hecho de que los grupos socialmente excluidos y vulnerables —en particular las mujeres, destinatarias principales de los microcréditos en los países en desarrollo— tengan acceso a capital —con tasas de interés razonables en vez de los costes exorbitantes que a menudo los prestamistas tradicionales cobran—, contribuye a promover procesos sociales que, partiendo de la autosuficiencia económica de los destinatarios, generan autoestima y estimulan nuevos patrones y comportamientos sociales —como una mayor tasa de escolarización de los hijos, mejoras sanitarias y de hábitos alimenticios, etc.— y éstos acaban por quebrantar esquemas y desmontar tópicos firmemente arraigados de clase y género.

El microcrédito en los países del Sur se plantea como un elemento clave de transformación. Su objetivo es llegar a los más pobres de los pobres, para que sean ellos mismos quienes, desde el empoderamiento que la autosuficiencia económica y las posibilidades de participación les genera, puedan transformar su realidad.

En Europa, la garantía de unos pilares básicos de bienestar (salud, educación...), junto con la existencia de políticas sociales y de renta, y de una importante red de servicios sociales, transforma la realidad de los microcréditos. Las microfinanzas aparecen ante todo como una herramienta de crecimiento económico y de cohesión social.

No podemos obviar que a pesar de la existencia de una red bancaria densa y eficiente, especialmente en España, muchas pequeñas empresas y numerosas familias no tienen acceso a los servicios financieros. Una exclusión financiera que se concentra mayoritariamente en los sectores pobres y en las personas en situación de exclusión social.

Desde esta perspectiva, los microcréditos se convierten en un elemento privilegiado para superar uno de los factores clave de exclusión y reducir la vulnerabilidad de algunos individuos. Los microcréditos permiten a las personas que los reciben romper con su exclusión financiera, convirtiéndose, si el microcrédito es exitoso, en un primer paso para superar también la

exclusión laboral y económica. Según la Comisión Europea, el microcrédito es “una herramienta válida para luchar contra la pobreza en Europa y sacar del sistema de prestaciones sociales a las personas en paro mediante la promoción del autoempleo”, una herramienta útil para conseguir una sociedad más inclusiva.

De hecho, la construcción de una sociedad inclusiva y más cohesionada ha sido uno de los objetivos estratégicos de Europa en los últimos años. El Consejo Europeo de Lisboa en el año 2000 fijó como objetivo para la Unión Europea “convertirse en la economía basada en el conocimiento más competitiva y dinámica del mundo, capaz de crecer económicamente de forma sostenible y con mayor cohesión social”. Según palabras de la misma Comisión “pobreza y exclusión son inaceptables en esta Europa fundada en la solidaridad”. Para superarlas, la misma Comisión propone lo que se conoce como una estrategia de inclusión activa, basada en tres elementos clave: un apoyo adecuado a la renta, acceso al mercado laboral para facilitar la inserción y servicios sociales de calidad.

Dentro de esta estrategia, el microcrédito se configura como un elemento más. Un elemento que integrado en un conjunto de políticas, servicios y recursos puede contribuir de forma clara a facilitar el camino hacia la integración de algunos colectivos.

Surgen en este punto una serie de cuestiones clave y para las que las entidades que disponemos de programas de microcrédito deberíamos tener una respuesta por lo menos aproximada. ¿Son los microcréditos una herramienta adecuada para conseguir alejar de la exclusión a los colectivos más vulnerables? ¿A qué colectivos pueden beneficiar los microcréditos? ¿A través de qué mecanismos?

1.4. Exclusión y vulnerabilidad, a la búsqueda de una definición práctica

Para dar respuesta a estas preguntas es importante aclarar primero a qué nos referimos cuando hablamos de exclusión o vulnerabilidad.

Hablamos de exclusión como “un concepto que engloba pobreza pero va más allá”. Exclusión entendida como “la imposibilidad o dificultad intensa de acceder a los mecanismos de desarrollo personal e inserción socio-comunitaria

y a los sistemas preestablecidos de protección social”⁴. Una persona excluida es una persona que no participa en la dinámica de la sociedad, que no tiene acceso a los beneficios que la misma genera.

Nuestra sociedad condena a algunos colectivos, cada vez más numerosos, a la exclusión social. Pero no sólo eso. Nuestra sociedad sitúa a muchas personas en lo que entendemos como márgenes de vulnerabilidad. Una situación de elevada inseguridad en la que el cambio de un solo elemento, de un solo factor, puede acabar conduciendo de forma rápida a la persona hacia la exclusión social. La vulnerabilidad reduce la capacidad de elección. La vulnerabilidad convierte a las personas en elementos frágiles del sistema.

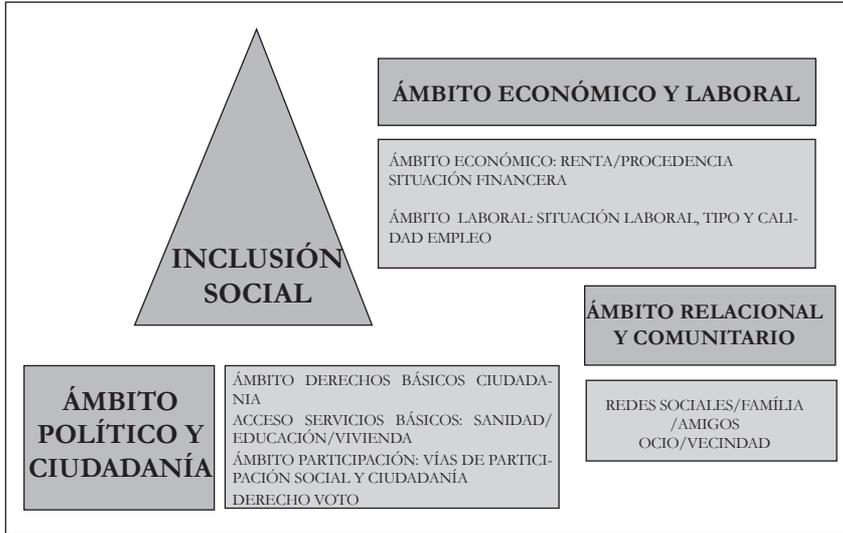
No debemos olvidar que la exclusión es un fenómeno complejo y poliédrico. Un fenómeno que no debe entenderse de forma estática, como una situación de permanente desigualdad, sino como un proceso dinámico. Un proceso de alejamiento de algunos individuos de lo que sería el centro de la sociedad provocado por la acumulación de elementos o factores de exclusión.

La exclusión se genera a partir de distintos factores –generalmente existe un factor detonante– pero se concreta en diferentes ámbitos de la vida que están evidentemente interconectados entre sí. No tener trabajo o disponer de bajos ingresos o estar enfermo no condena inevitablemente a la exclusión, pero puede ser un elemento detonante de la misma. La enfermedad, la falta de ingresos o trabajo o las malas relaciones familiares, incrementan la vulnerabilidad individual. Una vulnerabilidad que cuando se extiende a diversos ámbitos vitales puede acabar alejando al individuo del centro de la sociedad, convirtiéndolo en un excluido.

Entendemos que la integración plena del individuo pasa pues por estar presente y participar en el ámbito económico y laboral, en el ámbito relacional y comunitario y en el ámbito político y de ciudadanía. La situación de cada individuo respecto a cada uno de dichos ámbitos permite apreciar su nivel de vulnerabilidad y su grado de exclusión/inclusión.

⁴ Definición utilizada por Joan Subirats. Instituto de Gobierno y Políticas Públicas. Universidad Autónoma de Barcelona.

Ámbitos de inclusión social



Fuente: *Elaboración propia.*

1.5. Los microcréditos y los factores de exclusión

Analizados desde la perspectiva de la inclusión social, y teniendo muy presentes los distintos factores, y ámbitos de exclusión, parece evidente que los microcréditos no son por sí solos un instrumento apto para todas las personas excluidas.

De hecho, diríamos que los microcréditos como herramienta para acabar con la exclusión financiera y facilitar el autoempleo y, por lo tanto, potenciar el paso hacia la inclusión laboral y económica, son sólo útiles para un grupo minoritario de personas excluidas. Personas que no se encuentran en las zonas más alejadas del centro de la sociedad y que disponen de recursos personales (formación, experiencia laboral, capacidad) suficientes para llevar a cabo un proyecto empresarial, aunque requieran de apoyos externos para materializarlo.

Eso no significa que los microcréditos no sean una herramienta útil contra la exclusión social. En muchas ocasiones, su concesión es el detonante para revertir un proceso de exclusión. No obstante, su uso indiscriminado comporta serios riesgos y puede acabar teniendo el efecto inverso al deseado. Por ello, en

general y salvo casos excepcionales en los que la exclusión financiera sea casi exclusivamente el único factor de exclusión detectado, el microcrédito debe plantearse como parte integrante de un programa de intervención social, de un itinerario personal. El microcrédito no debería entenderse como una intervención única y esporádica, sino como parte de un proceso global de integración que se estructure alrededor de apoyos en los aspectos en los que el beneficiario presente mayor vulnerabilidad.

El diagnóstico de la situación de inclusión de los potenciales beneficiarios de un microcrédito puede hacer aflorar información clave para decir la idoneidad del instrumento. En este sentido, la identificación de aquellas áreas en las que el individuo puede ser más vulnerable facilita la valoración de si el individuo está preparado o no para asumir los compromisos que la creación de una empresa propia y la solicitud de un microcrédito suponen. Dicha información se convierte en básica para la construcción de un itinerario de inserción socio-laboral personal. Un itinerario en el que algunas veces el autoempleo es uno de los estadios finales, aunque no el único.

Las entidades que trabajamos con microcréditos sabemos que no todas las personas que desean crear su propia empresa están preparadas ni se encuentran en la situación idónea para conseguirlo. Podemos desarrollar mecanismos de apoyo y programas que permitan ir construyendo un camino que a la larga pueda acabar en el autoempleo, pero debemos tener claro que ese no es el objetivo final. El autoempleo y los microcréditos deben ser siempre pensados como un instrumento y no como un fin en sí mismo. Un instrumento para conseguir la integración social. Una integración que algunas personas deberán obtener a través de otras vías.

1.6. ¿Cómo abordamos desde la Caixa la inclusión social de los más vulnerables? El papel de los microcréditos en la estrategia de la entidad

El abordaje de la inclusión social desde una perspectiva multidimensional es uno de elementos básicos de la estrategia de intervención de la Obra Social “la Caixa”. Una estrategia dentro de la cual los microcréditos se configuran como un elemento de creciente relevancia.

La creación de MicroBank es una clara muestra de la fuerte apuesta de la entidad para romper la exclusión financiera que sufren algunos colectivos. Desde esta perspectiva podemos afirmar que el programa de microcréditos

forma parte fundamental de un proyecto más ambicioso. Un proyecto que pretende, recuperando el espíritu fundacional de “la Caixa”, ofrecer alternativas y productos financieros a los sectores de la población con recursos más limitados. Su misión es dinamizar toda la potencialidad individual de la sociedad, apoyando todas las iniciativas para la creación de autoempleo y dotando de los servicios financieros necesarios a todos los colectivos de autónomos. Un proyecto que se encuentra en su fase inicial de desarrollo pero que debe convertirse a medio plazo en un referente en el ámbito de las microfinanzas español. Existe cierto consenso a nivel internacional sobre el hecho que el microcrédito sólo es el primer paso para hacer entrar en la cadena de la economía a los grupos económica y socialmente excluidos. Para que el acceso sea completo, sus miembros deben poder tener el derecho a otros servicios financieros más amplios, como cuentas de ahorro, seguros de vida o fondos de pensiones, que aseguren el bienestar de sus familias.

La integración en el sistema bancario –con los consecuentes beneficios a nivel de integración social que implica– se convierte así en uno de los resultados indirectos esperados de los microcréditos gestionados. Unos microcréditos que tienen como objetivo fundamental evidentemente la integración laboral de sus beneficiarios.

De hecho, la integración laboral de los colectivos en riesgo de exclusión ha sido una de las áreas de intervención prioritarias de la Obra Social “la Caixa” en los últimos años. Debemos hacer referencia en este punto al Programa Incorpora, referente en este ámbito de intervención, y que presenta importantes sinergias con el programa de microcréditos. Ambos comparten objetivos básicos, aunque los instrumentos planteados para conseguirlos sean distintos. A través del programa Incorpora, la Obra Social “la Caixa” apoya a más de 160 entidades de inserción en todo el territorio español para que acompañen a personas en riesgo de exclusión social en el camino de la integración laboral en la empresa ordinaria. El programa potencia la creación de una red de “insertados laborales” que, adheridos a las entidades de inserción, ayudarán a las personas en la búsqueda de trabajo, contratación y posterior integración, actuando como puente entre las empresas y dichas entidades.

El vínculo con el programa de microcréditos se puede producir por dos vías. Una primera que permite que las personas beneficiarias de un microcrédito que no han tenido éxito en su empresa y se encuentren en situación

de riesgo de exclusión social, sean derivadas a una empresa de inserción del programa Incorpora, para que le elaboren un itinerario personalizado de inserción que le permita incorporarse de nuevo al mundo del trabajo. Una segunda inversa que permite derivar a las personas que participan en programas de inserción laboral de entidades Incorpora, y tienen espíritu emprendedor y deseo de montar una empresa, a entidades sociales colaboradoras en el programa de microcréditos sociales de MicroBank para que le ayuden en la elaboración del plan de empresa y posterior seguimiento del negocio.

La participación de entidades colaboradoras es un elemento clave tanto en la gestión del programa Incorpora como en el de microcréditos. De hecho, la movilización de los actores tanto públicos como privados que trabajan para la inserción laboral constituye un elemento fundamental de la estrategia de la Obra Social la Caixa. Una estrategia que se fundamenta en el hecho de que son las entidades colaboradoras quienes tienen presencia en el territorio, conocen a los beneficiarios, pueden hacer un diagnóstico real de su situación y realizar una propuesta coherente de los instrumentos necesarios para facilitar su proceso de integración social y laboral.

Un proceso para el que los microcréditos son, desde nuestra perspectiva, un instrumento clave pero no único. Un instrumento que, además y como hemos visto, no es evidentemente válido para todas las situaciones de exclusión ni para todos los individuos. Así, en nuestro caso, MicroBank y especialmente el programa de microcréditos, se configura como un elemento fundamental, pero no exclusivo, de una estrategia global que orienta los programas de atención a la resolución de aquellos aspectos que incrementan la vulnerabilidad de las personas y las conducen a la exclusión. Desde esta perspectiva, MicroBank junto con el Programa Incorpora y otros programas de carácter más asistencialista vinculados, por ejemplo, a la pobreza, la infancia o la vivienda, ofrecen respuestas diversas para situaciones distintas, conscientes de que el camino hacia la inclusión no siempre pasa por las mismas vías.

Tal y como apuntábamos al inicio de este artículo, tras uno años de crecimiento exponencial, creemos que ha llegado el momento de que los actores implicados en la gestión de los microcréditos reflexionemos conjuntamente sobre la utilidad y los límites de este instrumento. Una reflexión que debe ser el punto de partida para adecuar y consolidar el uso de este instrumento en nuestro entorno y aprovechar así todo su potencial.

2. EL MICROCRÉDITO PARA LA INCLUSIÓN SOCIAL. SU CONTEXTUALIZACIÓN EN LA POBLACIÓN GITANA

Departamento de Empleo
Programa ACCEDER
Fundación Secretariado Gitano

La escasez o falta de recursos sociales, económicos y formativos soportada por una parte significativa de las personas socialmente excluidas, constituye una importante barrera de acceso tanto al mercado laboral por cuenta ajena como al trabajo autónomo y la iniciativa empresarial. Esto se acentúa aún más si se tiene en cuenta la evolución de los sistemas de organización del trabajo, las continuas transformaciones experimentadas por la economía y la sociedad, los cambios en los hábitos laborales, la pérdida de lazos sociales y familiares y los continuos avances tecnológicos. A este respecto, se hace sumamente necesaria la creación de mecanismos efectivos de apoyo que permitan salvar los múltiples obstáculos que, a tenor de sus circunstancias socioeconómicas, encuentran estas personas, dotándolas de las herramientas necesarias para afrontar con ciertas garantías de éxito las barreras que se derivan de su mayor vulnerabilidad social.

Este apoyo, materializado en gran parte en el papel que las entidades sociales juegan en el proceso de acompañamiento hacia el mercado de trabajo, se plasma en itinerarios de inserción laboral tanto para el empleo como para el autoempleo. Así, en el caso concreto del acompañamiento a través de itinerarios de inserción laboral para el autoempleo, el apoyo de las entidades sociales cobra una mayor relevancia, requiriendo de mecanismos de acción positiva que refuercen los recursos, las capacidades y las habilidades de quienes desean mantenerse, renovarse o acceder por vez primera al mercado de trabajo por cuenta propia. La falta de conocimientos especializados, las carencias a nivel formativo, la ausencia de apoyos familiares, las trabas administrativas y burocráticas, la escasez de habilidades sociales y laborales, las dificultades de acceso a los canales de financiación, las barreras culturales y/o lingüísticas o la ausencia de redes sociales son sólo algunos de los problemas a los que han de hacer frente aquellas personas socialmente vulnerables que apuestan por la creación de su propio puesto de trabajo, haciendo necesario el desarrollo de mecanismos de apoyo efectivos que puedan incidir en ellos y mitigar sus efectos.

En este contexto, la exclusión financiera, cuestión extremadamente penosa para quienes se encuentran en una situación de clara desventaja social, se revela como un escollo difícil de sortear, impidiendo el acceso en igualdad de condiciones a la mayoría de los bienes y servicios necesarios para el desarrollo de una vida plenamente normalizada.

A este respecto, centrándonos exclusivamente en el ámbito del autoempleo, cabe destacar la existencia de un segmento de población socialmente vulnerable, excluida del mercado financiero y que:

- Bien concibe la alternativa del autoempleo como la construcción, a través de un esfuerzo personal, de una vía de escape a una situación de cierta marginalidad social.
- Bien reúne una serie de condicionantes culturales, laborales y/o socio-educativos que le impulsa a valorar esta opción como la mejor o la única forma de acceso al mercado laboral.
- Bien desea contar con la oportunidad de consolidar un escenario profesional y personal que, dadas sus circunstancias, el mercado de trabajo por cuenta ajena no le puede proporcionar.

En estas ocasiones, la imposibilidad de acceder a los mecanismos habituales de financiación trae consigo que una parte importante de esas personas se vean avocadas a padecer un paulatino deterioro de su situación personal y/o laboral. Este deterioro les lleva, en el mejor de los casos, a la frustración de verse incapaces de afrontar económicamente la puesta en marcha de su proyecto microempresarial y, en el peor, a la desesperación de tener que acudir a métodos alternativos de financiación que en ocasiones rayan en la usura y que les atan a unas obligaciones a las que en muchos casos no pueden hacer frente.

En tales circunstancias, el concepto de microcrédito como instrumento que en esencia incide directa y activamente sobre la exclusión financiera, adquiere una importancia más que notable. Así, su concesión ha de contribuir no sólo a la creación y afianzamiento del propio puesto de trabajo, sino también al fortalecimiento de la dignidad de muchas de las personas que por sus características sociales, culturales, laborales o educativas se han visto excluidas de los mecanismos de financiación tradicionales.

A este respecto, se hace preciso matizar el concepto de microcrédito como instrumento efectivo de desarrollo personal, social y económico, apelando para ello a dos razones fundamentales:

- Su origen eminentemente social como medio para combatir la pobreza⁵. En lo concerniente a esto, es necesario destacar que, al margen de su adecuación al contexto y a la realidad socioeconómica española, los pro-

⁵ La solución a la pobreza en el mundo, fundada sobre la creencia de que el crédito es un derecho humano fundamental, es de una brillante simplicidad: presten dinero a las personas pobres, fomenten una serie de principios financieros sensatos que regulen sus vidas y ellas se ayudaran a sí mismas". Muhammad Yunus. "EL BANQUERO DE LOS POBRES: *Los Microcréditos y la Batalla contra la Pobreza en el Mundo*" (2005).

ductos microfinancieros que operan en el mercado se alejan de la conceptualización originaria, dando mayor importancia a aspectos puramente mercantiles y rompiendo en determinados momentos el balance entre la dimensión social y la económica para dar prioridad a esta última.

- La necesidad de integrar los microcréditos dentro de mecanismos más amplios de apoyo a la inclusión sociolaboral, mecanismos que los sustenten, los fortalezcan y los sostengan. Sin embargo, estos mecanismos requieren la dedicación de recursos tales como acciones formativas, informativas y/o de sensibilización, cuyos resultados no se traducen necesariamente en la creación de microempresas, lo cual, en muchos casos, no es tenido en cuenta por parte de las entidades microfinancieras. A este respecto, cabe diferenciar dos modelos de apoyo a la actividad microempresarial:
 - o La integración del microcrédito dentro de un programa específico de apoyo al autoempleo. En tal caso, planteado como instrumento de inclusión social, el microcrédito alcanza tan sólo a aquel segmento de la población objetivo que muestra menor vulnerabilidad social o aquel cuya vulnerabilidad pasa tan sólo por una situación de exclusión financiera. Siendo éste, el grueso de población que, dados los productos microfinancieros que operan en el mercado español, más se adecúa a sus características y condiciones, el incidir directamente en él se muestra como la opción más eficiente. Sin embargo, esto supone dejar fuera del proceso de inclusión a través del microcrédito a un amplio segmento de población que presenta mayores índices de vulnerabilidad y que necesita de otro tipo de apoyos que le permita acometer su inclusión sociolaboral. Esto requiere de aquellas entidades sociales que cuenten con los medios necesarios para ofrecer las alternativas precisas, el tener siempre en cuenta la derivación de estas personas a otros servicios que les permitan alcanzar el grado de integración social necesario para poder acometer en su caso y la tramitación del microcrédito más adelante.
 - o La inclusión del microcrédito dentro de itinerarios de normalización sociolaboral más amplios: itinerarios que contemplan aspectos formativos, sociales y/o laborales. En tal caso, el microcrédito se integra dentro de procesos de acompañamiento más prolongados en el tiempo, permitiéndole el acceso a segmentos de población que padecen mayor grado de vulnerabilidad social y para los que, el acceso a la microfinanciación necesaria para la creación del propio puesto de trabajo, es resultado de un

proceso de normalización a través de un itinerario que les ha permitido ir remitiendo poco a poco la situación de exclusión social en la que se encontraban inicialmente.

2.1. El papel del microcrédito como herramienta de inclusión social

El microcrédito, como instrumento que incide directa y activamente sobre la exclusión financiera, tiene un papel relevante para una parte importante de ese segmento de la población socialmente excluida que escoge el autoempleo como mecanismo de acceso al mercado de trabajo. Es preciso destacar su concepción como un recurso integrado en itinerarios más amplios, dentro de los cuales supone un paso previo a la puesta en funcionamiento del proyecto microempresarial.

Al hablar del segmento de población que se encuentra en situación de vulnerabilidad social, es necesario alejarse de su concepción como ente homogéneo, destacando la existencia de distintos grados y niveles de exclusión. A este respecto, se hace preciso destacar que la vulnerabilidad social no es un elemento estático, sino que se puede incidir en situaciones de alta vulnerabilidad mediante el desarrollo de políticas efectivas de acompañamiento hacia la normalización ciudadana. Esto explica que aquellos segmentos de la población que muestran mayor grado de exclusión social, antes de acometer la tramitación de un microcrédito y/o el acceso al mercado laboral por cuenta propia, requieran de medidas previas de apoyo que, poco a poco y a través de itinerarios que en ocasiones se dilatan considerablemente en el tiempo, les permitan ir adquiriendo las destrezas y las habilidades necesarias para poder salir de tal situación. Tales procesos demandan de un importante esfuerzo tanto por parte de las entidades sociales, que en muchos casos se ven huérfanas de los recursos necesarios para acometerlos con eficiencia, como de las propias personas beneficiarias, que han de implicarse decididamente en su camino hacia la inclusión sociolaboral. Este fenómeno, obviado a menudo por muchas entidades microfinancieras, entidades que conciben el microcrédito como un instrumento de inclusión más a corto plazo, debería ser tenido en consideración si se quiere atender a su verdadera naturaleza social.

Por tanto, y a modo de síntesis, sería necesario precisar que:

- El microcrédito no es un instrumento que pueda servir universalmente como elemento de integración social. Tan sólo para quienes, reuniendo

determinadas condiciones y capacidades, afrontan una situación de exclusión financiera dentro de un proceso de puesta en marcha de un proyecto de autoempleo, el microcrédito se revela como una herramienta efectiva de integración. Tales condiciones y capacidades no se refieren únicamente al mayor o menor grado de integración social alcanzado, sino también a una serie de requisitos personales que a todo emprendedor se le presuponen y que pueden ponerse de manifiesto independientemente de si éste se encuentra o no en situación de exclusión social. Aspectos tales como la decisión, la iniciativa, la implicación, el atrevimiento, la ilusión, la responsabilidad, la creatividad, la dedicación, el empuje o el esfuerzo pueden, en muchas ocasiones, paliar el déficit generado por la ausencia de destrezas y habilidades arrastrada de una situación de exclusión social.

- El microcrédito no es un instrumento que, por sí solo, pueda actuar como puerta de acceso a la inclusión social. Incluso para aquellos segmentos de la población con menor grado de vulnerabilidad social, segmentos en los que la situación de exclusión viene definida tan sólo por la imposibilidad de acceder a los mecanismos de crédito convencionales, el microcrédito requiere de otras medidas efectivas de apoyo y seguimiento.
- El microcrédito, considerado de manera inmediata, no es un instrumento de inclusión efectivo para aquellos sectores de la población más vulnerables. La concesión de un microcrédito, por sí sola, no constituye una herramienta que pueda servir para sacar a una persona de una situación de exclusión social extrema. Serán necesarios otros instrumentos de apoyo enmarcados dentro de un itinerario personal que le permitan ir adquiriendo poco a poco las habilidades sociales y laborales necesarias para ir saliendo de esta exclusión, llegando un momento en el que, como paso previo a su inserción en el mercado de trabajo por cuenta propia, pueda valorarse la tramitación de un microcrédito con ella.

Hechas estas apreciaciones, es preciso destacar que ni los condicionantes legales, sociales, culturales o económicos vigentes en España, ni las características y condiciones de los productos microfinancieros que operan en el mercado, contribuyen a hacer del microcrédito una herramienta efectiva para la inserción sociolaboral de las personas que sufren una exclusión social más extrema, alejándole del verdadero objeto social para el que fue concebido y para el que, bien es cierto que dentro de realidades socioeconómicas muy distintas a la española, ha mostrado su efectividad.

2.2. Contextualización del microcrédito para la población gitana

La comunidad gitana ha desempeñado tradicional y habitualmente actividades económicas en un marco de autoempleo, más o menos regulado. Aún así, esta tendencia en la estructura de sus actividades económicas no ha estado, ni está, exenta de problemas de distinta índole, problemas relacionados principalmente con el escaso acceso a la información, a los conocimientos especializados, al asesoramiento empresarial, a las fuentes de financiación, a la innovación o a la tecnología. Esto origina que muchas de estas actividades se realicen a menudo de forma precaria y poco eficiente.

A este respecto, es necesario destacar que las nuevas tendencias sociales, así como la rápida evolución de los mercados, con la aparición constante de nuevas fórmulas comerciales, nuevas formas de distribución o aparatos de especialización y/o diferenciación, requieren de mecanismos de adaptación que permitan mantener su operatividad en el tiempo. Esto es algo que, en gran parte de las microempresas puestas en funcionamiento por personas gitanas, donde el componente tradicionalista tiene un peso decisivo, es difícil de encontrar.

Según datos del estudio Población Gitana y Empleo⁶, realizado por la Fundación Secretariado Gitano en el marco del Programa Operativo de Lucha contra la Discriminación “ACCEDER”, casi la mitad de la población gitana ocupada lo hace por cuenta propia (48,5%). Esta cifra es especialmente significativa si la comparamos con los datos generales de la población española, para la que los trabajadores/as por cuenta propia tan sólo suponen el 18,3%⁷ del total de población ocupada. Además, atendiendo a las respuestas dadas, la mitad de la población gitana empleada por cuenta propia califica esta ocupación como “colaboración en la actividad económica familiar”, situación que se puede caracterizar de “poco normalizada”, y en la que las personas presentan un alto índice de desprotección social, tratándose, a fin de cuentas, de situaciones más cercanas al desempleo o la inactividad que al verdadero empleo normalizado.

En un contexto como éste, en el que la exclusión financiera se manifiesta como un problema extendido entre gran parte de las familias gitanas, los micro-

⁶ Población Gitana y Empleo. *Un estudio comparado*. Fundación Secretariado Gitano (2005).

⁷ Datos EPA (2004).

créditos, como instrumentos que inciden directa y activamente sobre esta exclusión, pueden, a priori, jugar un papel decisivo. Sin embargo, existen una serie de factores condicionantes que coartan y/o matizan este supuesto protagonismo.

La concepción, por parte de un alto porcentaje de la población gitana española, de un modelo de autoempleo basado en determinados referentes que se vertebran en torno a una visión tradicionalista, hace que la constitución de muchos de los proyectos empresariales promovidos por personas gitanas se desarrollen fuera de los estándares de emprendimiento más habituales. Esto provoca que muchas personas gitanas recurran más frecuentemente a fuentes de financiación dentro del entorno familiar, desempeñen oficios que pasan de padres a hijos y que, en algunos casos, se desarrollan en sectores económicos saturados o en recesión, realicen actividades por cuenta propia muy marcadas por la temporalidad y la estacionalidad, poniendo en marcha microempresas que muestran una clara falta de adaptación tanto a las nuevas tendencias sociales como a las nuevas fórmulas comerciales e incidan en el desempeño de actividades no regularizadas, no sólo como consecuencia necesaria de una situación de precariedad sino, en muchos casos, como fórmula habitual de acceso al mercado laboral por cuenta propia. Factores como éstos explican determinadas carencias que se observan en sectores de actividad tales como la venta ambulante, las obras y reformas o la recogida de residuos urbanos, ámbitos de negocio de gran calado entre la población gitana.

Por otra parte, el déficit formativo mostrado por una parte importante de la población gitana española, donde 7 de cada 10 personas no han concluido la educación obligatoria⁸, actúa como elemento limitador de muchos de los proyectos de autoempleo que se ponen en marcha. Además, la ausencia de una cultura financiera, hace que en muchos casos se desconozca, ya no sólo la existencia y características de los microcréditos, sino también unas mínimas nociones acerca de los productos financieros que operan en el mercado. Esto, junto con la situación de exclusión financiera que afecta a una parte importante de la población gitana española, hace que se recurra, con mayor frecuencia de la que sería deseable, a métodos de financiación tales como los créditos rápidos, de más fácil acceso, pero con intereses mucho mayores, en muchos casos abusivos. A este respecto, se hace necesaria una labor más activa de las entidades sociales que trabajamos directamente con la población gitana, ya que el acceso a este tipo de productos, no sólo como mecanismo de financiación de proyectos

⁸ Población Gitana y Empleo. *Un estudio comparado*. Fundación Secretariado Gitano (2005).

de autoempleo, sino para sufragar también un amplio abanico de necesidades, está alcanzando, en los últimos tiempos, una dimensión preocupante.

Por tanto, es preciso destacar la utilidad del microcrédito como instrumento de lucha contra la exclusión financiera de la población gitana, pero teniendo en cuenta las limitaciones que éste ofrece, los propios condicionantes de una parte importante de la población gitana y una cierta autocrítica hacia las entidades sociales que estamos trabajando directamente con la población gitana y que no estamos sabiendo alcanzar a cierto sector de la misma que es potencial beneficiario.

Conclusión

El papel del microcrédito, como instrumento que incide directamente en la exclusión financiera a que se ven sometidas muchas de las personas que se encuentran en situación de vulnerabilidad social y que acometen un proyecto de autoempleo, se manifiesta cada vez más necesario, dadas las crecientes dificultades de acceso a los mercados financieros, que si bien se manifiesta como una realidad para gran parte del público en general, mucho más para aquellas personas que se encuentran en situación de exclusión social.

No obstante, hay que valorar en su justa medida el poder integrador de los microcréditos, no como instrumento válido de manera independiente o para cualquier persona, sino como una herramienta más integrada dentro de un itinerario personal de inserción.

A este respecto, tanto las entidades microfinancieras, cuyo papel integrador, salvo excepciones, se ve principalmente restringido a lo que es el microcrédito en sí, como las entidades sociales, que juegan un papel más amplio a lo largo de todo este itinerario, van a depender, en su labor de acompañamiento, tanto de los condicionantes sociales de la población objetivo como de las características personales del posible promotor: se es emprendedor por voluntad o condiciones, no por imposición de ninguna entidad.

3. INCLUSIÓN Y MICROCRÉDITO. LA EXPERIENCIA DE OBRA SOCIAL CAIXA GALICIA

**Isabel Couceiro
Luis Liñares
José Antonio Rega**

Obra Social Caixa Galicia

En las líneas que siguen presentamos una serie de aprendizajes y experiencias adquiridos por Obra Social Caixa Galicia en la gestión de microcréditos, relacionados con la caracterización socioeconómica de los beneficiarios de estas operaciones. Expondremos la evolución desde nuestra concepción inicial del microcrédito como herramienta útil en la lucha contra la exclusión social, a una definición, que pone el acento en la inserción de personas o colectivos vulnerables. Además, analizaremos los factores que desde nuestro punto de vista inciden en la vulnerabilidad social, para continuar abordando el perfil socioeconómico y demográfico de los clientes de nuestras operaciones.

3.1. Microcréditos y vulnerabilidad social

Obra Social Caixa Galicia tiene entre sus objetivos estratégicos fomentar la cohesión social, a través de la colaboración con 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.

Entre estas herramientas se encuentra, Fondo Social Caixa Galicia, un fondo de capital riesgo participado al 100% por la Obra social y gestionado por la Corporación Caixa Galicia. Uno de sus proyectos más representativos es la inversión en Galega de Economía Social, el grupo de empresas de la Confederación Galega de Persoas con Discapacidade en el que trabajan más de 400 personas con discapacidad y que tiene por objetivo alcanzar más de 1.300 empleos para este colectivo en los próximos 5 años.

Otra herramienta con vocación social y dirigida a apoyar la inserción socioeconómica de colectivos vulnerables, son los microcréditos. Nuestra experiencia en este campo nace en el año 2003, mediante un convenio de colaboración con la Consellería de Asuntos Sociais de la Xunta de Galicia. Un año después, este convenio se modificó para dar entrada a otras entidades colaboradoras como agrupaciones de desarrollo gestoras de programas comunitarios como el Equal, corporaciones locales, asociaciones, etc. Desde el año 2006 esta fórmula de trabajo con entidades colaboradoras convive con un Servicio de Asesoramiento Empresarial (SAE) propio de la Obra Social que complementa los servicios de las anteriores. Al cierre de 2007 alcanzamos la cifra acumulada de 394 operaciones concedidas por importe de 3,6 millones de euros.

En nuestra concepción, los microcréditos son un recurso de apoyo, al servicio de los dispositivos públicos y privados dedicados a la inserción socioeco-

nómica, y más específicamente a la orientación, formación y asesoramiento para el autoempleo. En el marco de estos dispositivos, los microcréditos constituyen un instrumento que ha de garantizar la igualdad de oportunidades en el acceso a la financiación, haciendo posible que personas que no disponen de garantías o avales, puedan disponer de un crédito para la puesta en marcha o consolidación de su proyecto de autoempleo.

Las garantías constituyen uno de los pilares fundamentales en los que se asienta el sistema crediticio. Se utilizan como medio para hacer frente a la incertidumbre o el riesgo provocado por variables incontroladas y proporcionan a la operación seguridad en el caso de que el cliente no pueda hacer frente a sus obligaciones por sus medios habituales de pago. El mercado financiero no podría sostenerse sin la intervención de garantías, ya que sin ellas, las entidades no podrían tampoco garantizar la seguridad de los ahorros de los impositores. En los microcréditos sociales, los solicitantes no pueden aportar garantías, ya que no disponen de ellas; éstas las aporta, en nuestro caso, la Obra Social, con la finalidad de favorecer su igualdad de oportunidades en el acceso a la financiación. Para asegurar que se cumple este fin, es preciso determinar fehacientemente que a estas personas les resulta imposible el acceso al préstamo por los cauces convencionales del sistema financiero, lo cual no siempre es obvio.

En los primeros años de implantación de los microcréditos en España se decía que los destinatarios eran personas en situación o en riesgo de exclusión social y/o financiera. La experiencia nos ha permitido ir afinando y perfilando una caracterización de los beneficiarios que no se corresponde exactamente con la definición anterior y que trataremos de explicar a continuación.

La pobreza no es equivalente a exclusión social, aunque tiene una gran incidencia en ella. La pobreza alude a la carencia de recursos con los que cuenta una persona para satisfacer necesidades básicas (nutrición, educación, salud o vivienda) y alcanzar unos estándares mínimos de calidad de vida.

La Fundación Luis Vives, en el folleto divulgativo *Claves sobre la pobreza y la exclusión social en España*, publicado en el marco del proyecto europeo *A favor de la Inclusión social: sensibilización, movilización y debate*, cofinanciado por Obra Social Caixa Galicia, menciona que no hay acuerdo entre autores para fijar los límites entre pobreza y exclusión social. En esta publicación, la exclusión se

usa como un concepto que alude a un fenómeno complejo, multidimensional en sus causas, manifestaciones e implicaciones. Hace referencia a un proceso de pérdida de participación o integración del individuo en la sociedad en uno o varios de estos ámbitos: económico (en la producción o en el consumo); político-legal (participación política, protección social, sistema administrativo); social-relacional (ausencia de redes o problemática dentro de las redes sociales o familiares). A esto se une la relativa irreversibilidad de la situación en el corto plazo y una cierta incapacidad de las personas para salir de su situación por sus propios medios.

Emprender un proyecto de autoempleo en estas circunstancias no es lo más recomendable, ya que previamente se hace necesario abordar y solventar otras cuestiones básicas. Articular en definitiva un itinerario de inserción, en el marco del cual, una vez que la situación personal lo haga posible, y siempre que concurren las circunstancias adecuadas –actitud emprendedora, conocimiento o habilidades en relación con la actividad a emprender, etc.– se podrá plantear el proyecto de autoempleo y, como un elemento favorecedor del mismo, el microcrédito.

Basándonos en nuestra experiencia, nos parece más acertado decir que los microcréditos en nuestro país se dirigen, fundamentalmente, a personas o colectivos vulnerables. La vulnerabilidad es un concepto que está siendo utilizado para describir una zona intermedia entre la integración y la exclusión social. La Fundación Luis Vives, en el folleto divulgativo mencionado anteriormente, cita lo siguiente:

Una persona vulnerable es aquella cuyo entorno personal, familiar-relacional, socio-económico o político-administrativo padece alguna debilidad y, en consecuencia, se encuentra en situación de riesgo que podría desencadenar un proceso de exclusión social. El nivel de riesgo será mayor o menor dependiendo del grado de deterioro del entorno.

En lo que se refiere a la exclusión financiera, tampoco existe un patrón absoluto definido. Vivimos en un contexto económico en el que existe un gran desarrollo de los servicios financieros, a los cuales se encuentra incorporada la mayoría de la población. Los préstamos al consumo o las tarjetas de crédito se comercializan a través de múltiples canales, incluso no bancarios, y el mercado está en evolución constante con la aparición de nuevos productos como los préstamos instantáneos. Por esta razón, un porcentaje muy amplio de la población posee algún tipo de historial crediticio, aunque no necesariamente

con entidades financieras. Por ello, resulta mucho más preciso referirnos a diferentes situaciones de precariedad económico laboral y de pobreza relativa que dificultan el acceso a financiación, especialmente para aquella que se destina a inversión productiva y a la creación de microempresas, ya que el acceso a préstamos personales de consumo resulta más fácil.

Con estas premisas, desde nuestra perspectiva, el microcrédito se define y configura como:

Una herramienta de apoyo a la inserción socioeconómica, dirigida a personas con dificultades de acceso a financiación por los cauces ordinarios del sistema bancario y con algún factor de vulnerabilidad asociado. El destino de la financiación es siempre la puesta en marcha o consolidación de una empresa, con la que puedan crear su propio puesto de trabajo, dar respuesta a una situación de desempleo o bien mejorar su situación económica y laboral.

A partir de estas consideraciones y del análisis de las operaciones concedidas durante los primeros años de funcionamiento del programa, hemos identificado una serie de indicadores para valorar los factores de vulnerabilidad social y los que inciden en el acceso a la financiación, con el fin de determinar los criterios de elegibilidad de los solicitantes en el momento de recibir una solicitud de microcrédito.

Los **factores de vulnerabilidad social** no son compartimentos estancos de una clasificación rígida, sino que son un conjunto de acontecimientos que pueden concurrir en la circunstancia vital de una persona y ser o no reversibles.

Hemos identificado las siguientes categorías:

a) Factores socioeconómicos

De forma individual, los perfiles socioeconómicos no constituyen factores de vulnerabilidad social, pero unidos a otros o en contextos desfavorables, pueden llegar a serlo. En la línea de microcréditos incluimos los siguientes perfiles:

- Personas mayores de **45 años**.
- **Jóvenes** emancipados o en proceso.
- Condición de **inmigrante** o **retornado**.
- Pertenencia a **minorías étnicas**.

- Cabezas de familia de **hogares monoparentales** con miembros a cargo.
- Personas con **discapacidad**.
- Inexistencia de **red familiar** de apoyo.
- Miembros de familias de **bajo nivel socioeconómico**.
- Personas con **baja empleabilidad** y con escasas alternativas de ocupación.

b) Situación en relación con el mercado de trabajo

Las principales situaciones en las que pueden encontrarse los potenciales beneficiarios de microcrédito en relación con el mercado de trabajo son las siguientes:

- **Desempleados/as** de larga duración.
- **Desempleados/as**.
- Personas que desarrollan actividad en la **economía informal**.
- Ocupados/as con **empleo precario** o mal remunerado o en situación de subempleo.

Los casos dudosos de encaje en la línea de microcréditos, aunque no excluyentes, vienen dados por las personas ocupadas, relativamente bien remuneradas y con cierta estabilidad en el empleo o personas con alternativa de empleo por cuenta ajena, que deseen desarrollar un proyecto de autoempleo con fines de mejora, pero que, sin embargo, tienen dificultades de acceso a la financiación ordinaria. En estas circunstancias, la justificación para que una solicitud pueda incluirse en la línea de microcréditos vendrá dada sólo por la concurrencia de otros factores de vulnerabilidad.

c) Factores de género

Tomamos en consideración aquellos casos de mujeres que estando casadas o formando parte de una unidad de convivencia, sin embargo, presentan dificultades para aportar avalistas o para implicar a sus cónyuges o a otros miembros de su familia en la solicitud de un préstamo, y para las cuales el desarrollo de una actividad empresarial tiene como finalidad la emancipación económica y la adquisición de un mayor grado de independencia.

d) Renta

En el año 2007 hemos tomado como línea de corte para los microempresarios de Galicia, los ingresos de la unidad familiar (incluyendo prestaciones o subsidios) iguales o inferiores al doble del umbral de pobreza relativa⁹. El porcentaje de beneficiarios de microcrédito que se encuentra por encima de este indicador de corte, apenas alcanza el 7 % de la cartera. En principio, consideramos que esta cifra no debería superar en ningún momento el 10 % de la misma.

En la siguiente tabla presentamos los indicadores que hemos tomado como referencia para el caso de Galicia.

INDICADORES DE POBREZA		
No miembros del hogar	Umbral de ingreso mensual de pobreza por unidad familiar (<60% del ingreso mediano)	Umbral de ingreso mensual de pobreza extrema por unidad familiar (<40% del ingreso mediano)
1 persona adulta	< 459 EUR	< 306 EUR
2 personas adultas	< 688 EUR	< 459 EUR
2 adultos + 1 menor de 14 años	< 826 EUR	< 551 EUR
2 adultos + 2 menores de 14 años	< 964 EUR	< 642 EUR
Cálculo del umbral para unidades familiares de mayor tamaño	+ 138 EUR por menor + 229 EUR por adulto	+ 91 EUR por menor + 153 EUR por adulto

Fuente: *A pobreza e a exclusión social en Galicia. II Plan Galego de Inclusión Social. Vicepresidencia da Igualdade e do Benestar. Xunta de Galicia. 2006*

⁹ Según los criterios adoptados por la Unión Europea en el Consejo de Laeken (Bélgica) de diciembre de 2001, se considera pobre a aquella persona que vive en un hogar donde el ingreso disponible por adulto equivalente se sitúa por debajo del umbral de pobreza, fijado en el 60% del ingreso mediano; estos umbrales son relativos, de acuerdo con los parámetros de la población en la que reside.

Aparte de estos factores de vulnerabilidad social, en cada expediente de microcrédito se tienen en cuenta otros elementos para determinar la falta de acceso a la financiación por los cauces ordinarios del sistema, fundamentalmente el historial crediticio y la existencia de ahorro.

3.2. Perfil socioeconómico de los beneficiarios de microcrédito

Una vez examinados los factores de vulnerabilidad social que tenemos en cuenta en el proceso de estudio de las solicitudes de microcrédito de Obra Social Caixa Galicia para valorar la elegibilidad de los solicitantes, en este apartado analizaremos el perfil socioeconómico y demográfico de los titulares de las operaciones.

Algunas teorías apuntan que la transformación en la estructura social de clases en las economías avanzadas se articula en torno a una creciente desigualdad entre tres segmentos de clase, según su posición con respecto a los mercados de trabajo: integrados, precarios y excluidos. Sin embargo, estas tres categorías no son compartimentos estancos, sino que se trata de situaciones con una amplia escala de grados intermedios y posiciones fronterizas entre una y otra situación. A continuación definimos qué entendemos por cada una de estas categorías:

- **Integración:** personas con empleo estable y de buena calidad en el mercado de trabajo primario, caracterizado por condiciones laborales reguladas, con presencia de organizaciones sindicales con capacidad representativa para la articulación de intereses y capacidad de negociación colectiva. Obviamente no son público objetivo de microcréditos.
- **Integración precaria:** personas con condiciones laborales y económicas de vida precarias pero con algunos ámbitos de seguridad vital (vivienda en propiedad heredada o adquirida por otros medios, algún tipo de ayuda familiar, estructura familiar de apoyo, etc.). En esta franja se sitúan casos que pueden presentar dudas acerca de la elegibilidad y que requieren un análisis en detalle de cada caso particular.
- **Precariedad:** viene definida por una relativa inadecuación respecto a los estándares medios, por una cierta inseguridad y una situación de vulnerabilidad en la que no es difícil deslizarse hacia posiciones de mayor privación relativa. Esta categoría comprende a aquellas personas con empleos inestables, caracterizados por su temporalidad, falta de regulación, en sectores con predominio de la subcontratación, fragmentación de las condi-

ciones de trabajo, etc. También se incluyen aquí las personas con empleo irregular o estacional, en la economía informal y subempleados/as.

- **Riesgo de exclusión:** viene definido por situaciones de precariedad o por situaciones de no-acceso a la relación salarial en las que además concurren otros factores de vulnerabilidad asociados, como pueden ser la baja empleabilidad y las dificultades de acceso al mercado de trabajo, ser mayor de 45 años en desempleo de larga duración, pertenecer a una minoría étnica o ser inmigrante, mujeres cabezas de familia de hogares monoparentales, tener una discapacidad, no disponer de una red social o familiar de apoyo, o formar parte de una unidad familiar situada por debajo del umbral de pobreza. En algunos de estos casos, para que el microcrédito pueda ser una herramienta de intervención viable es necesario sumar otros apoyos al proceso de puesta en marcha de la empresa.
- **Marginación o exclusión social:** la gradación a la que nos referimos puede desplazarse hacia posiciones de marginación o exclusión social que vienen definidas por el no acceso al mercado laboral o por la presencia en el sector informal de la economía, y por situaciones de pobreza relativa o de pobreza extrema en las que la falta de recursos económicos está unida a un acceso limitado a los recursos públicos y a la participación restringida en los diferentes ámbitos de la sociedad. La exclusión social suele ir acompañada de efectos de naturaleza física como mala salud, desnutrición, mayor mortalidad; o de naturaleza psicológica, baja autoestima, depresión, aislamiento, etc. Las personas en esta situación además suelen ser percibidas como inadaptadas, lo que inevitablemente conlleva estigmatización, agravando la situación de aislamiento.

En estas circunstancias, las posibilidades de inserción socioeconómica se encuentran limitadas por la concurrencia de otro tipo de problemas cuya resolución previa es necesaria. Por ello, el microcrédito para el autoempleo no es aquí una herramienta de intervención que permita abordar los fenómenos anteriormente apuntados.

Podemos identificar a los beneficiarios de microcrédito de Obra Social Caixa Galicia en torno a una franja situada entre la integración precaria y las situaciones de riesgo de exclusión social. Del total de operaciones que componen la cartera de microcréditos de Obra Social Caixa Galicia, **el 14% se corresponden con situaciones de *integración precaria***, en el momento de

presentar la solicitud. En esta categoría consideramos los ocupados con algún factor de vulnerabilidad asociado y subempleados u ocupados con empleo precario pero con algún ámbito de seguridad vital.

El 67% se corresponden con situaciones de precariedad económica y laboral. Se incluyen personas subempleadas u ocupadas con empleo precario, desempleadas y que trabajan en la economía informal, todos ellos con la característica de situarse por debajo del doble del umbral de pobreza.

El 19% se corresponden con situaciones de riesgo de exclusión social. Esto es, personas que en el momento de presentar su solicitud de microcrédito se encuentran desempleadas y con economías familiares por debajo de los umbrales de pobreza relativa (459 € por adulto)¹⁰ y de pobreza extrema (306 € por adulto)⁹, y en los que confluían otros factores de vulnerabilidad social añadidos, como el desempleo de larga duración, baja empleabilidad y difícil inserción en el mercado laboral por cuenta ajena, mayores de 45 años, mujeres cabezas de familia de hogares monoparentales, falta de una red social y familiar de apoyo u otros factores que en estas circunstancias hacían mucho más difícil emprender una actividad económica por cuenta propia. Estas operaciones presentan un riesgo muy superior y para que puedan salir adelante se requieren apoyos adicionales por parte de las Entidades Sociales de Apoyo al Microcrédito (ESAM), durante la fase de asesoramiento y durante el seguimiento posterior. Con estos apoyos y con la ayuda del Programa de Microcréditos, se han hecho posibles los proyectos empresariales de personas en situación de riesgo de exclusión social que de otro modo no habrían podido enfocar su inserción socioeconómica a través del autoempleo.

Un análisis detallado de la composición de nuestra cartera de microcréditos según nacionalidad nos informa que el 32% tiene nacionalidad española y un 68% son extranjeros. Sin embargo, esta última cifra es superior si consideramos a los emigrantes retornados, que en el caso de Galicia tienen una presencia notable entre el colectivo de beneficiarios/as de microcrédito, suponiendo el 4% de nuestra cartera. Considerando ambos colectivos, el 72 % son inmigrantes o emigrantes retornados.

¹⁰ Fuente: A pobreza e a exclusión social en Galicia. II Plan Galego de Inclusión Social. Vicepresidencia da Igualdade e do Benestar. Xunta de Galicia. 2006.

Según la situación laboral, hemos agrupado en una categoría a las personas que se encuentran en situación de desempleo, subempleo o que desarrollan alguna actividad en la economía informal y, por otra parte, a los/las ocupados/as. Hasta el 86% de los beneficiarios de microcrédito se encontraban en la primera situación en el momento previo a la creación de su empresa y un 14% ocupados.

Si analizamos la composición de nuestra cartera de microcréditos simplemente por la distribución de sexos, no encontramos ninguna diferencia significativa: 51% mujeres y 49% hombres. Sin embargo, si tomamos en cuenta la situación laboral, los datos revelan más de diez puntos de diferencia porcentual entre mujeres y hombres:

1. Mujer en desempleo/subempleo/economía informal: 48%
2. Varón en desempleo/subempleo/economía informal: 38%
3. Varón ocupado: 11%
4. Mujer ocupada: 3%

Un análisis más detallado, desagregando las variables de situación laboral, condición inmigrante y sexo nos informa que el perfil predominante (moda estadística) de beneficiario de microcrédito es inmigrante, mujer y en situación de desempleo, subempleo o trabajando en la economía informal. Concretamente, obtenemos la siguiente distribución de frecuencias relativas, ordenada de mayor a menor:

1. Mujer inmigrante desempleo/subempleo/economía informal: 30%
2. Varón inmigrante desempleo/subempleo/economía informal: 27%
3. Mujer nacionalidad española desempleo/subempleo/economía informal: 19%
4. Varón nacionalidad española desempleo/subempleo/economía informal: 10%
5. Varón inmigrante ocupado: 9%
6. Varón nacionalidad española ocupado: 2%
7. Mujer inmigrante ocupada: 2%
8. Mujer nacionalidad española ocupada: 1%

Para concluir, se puede afirmar que todos estos datos otorgan al microcrédito un sesgo de género, además del que ya tiene sobre la condición inmigrante, y nos dibuja, una imagen precisa de nuestro impacto en la erradicación de situaciones de desigualdad social y de la utilidad del microcrédito como herramienta de apoyo a la inserción socioeconómica de colectivos vulnerables.

BIBLIOGRAFÍA

VICEPRESIDENCIA DA IGUALDADE E O BENESTAR. *A pobreza e a exclusión social en Galicia* (Santiago de Compostela, Xunta de Galicia, 2006).

OSO, L., GOLIAS, M. VILLARES, M. *Os colectivos migrantes ante o proceso de emprendemento en Galicia* (Santiago de Compostela, Secretaría Xeral de Emigración, Xunta de Galicia, 2006)

SOLÉ, C, PARELLA, S., CAVALCANTI, L. *El empresariado inmigrante en España* (Barcelona, Colección de Estudios Sociales Vol. núm. 21, la Caixa, 2007).

BALLESTEROS, C., DURÁN, J, LACALLE, M, RICO, S. (Eds.) *Cuaderno Monográfico no 1. Los Microcréditos: Alternativa financiera para combatir la exclusión social y financiera en España. Descripción de las principales iniciativas* (Madrid, Fundación Nantik Lum, 2004).

Claves sobre la pobreza y la exclusión social en España. Cuadernillo editado en el marco del proyecto "A favor de la Inclusión Social: sensibilización, movilización y debate". Fundación Luis Vives. 2008

4. MICROCRÉDITOS: HACIA UNA FINANCIACIÓN INCLUSIVA

Àngel Font.

Director de Inclusión Social. Obra Social Caixa Catalunya

“La construcción de sectores financieros incluyentes mejora las condiciones de vida de las personas, en particular la de los pobres. Un pequeño préstamo, una cuenta de ahorros o una póliza de seguro pueden hacer una gran diferencia para una familia de bajos ingresos. Permiten que las personas inviertan en mejor alimentación, vivienda, salud y educación para sus hijos. Disminuyen la tensión de tener que soportar tiempos difíciles causados por fracasos en la cosecha, enfermedad o muerte. Ayudan a las personas a planear el futuro”.

Kofi Annan (Naciones Unidas, 2006)

Con este claro mensaje el anterior Secretario General de Naciones Unidas encabezaba un ambicioso trabajo impulsado por varias agencias de las Naciones Unidas con la colaboración del resto de agencias multilaterales (Banco Mundial, Fondo Monetario Internacional, Fondo Internacional para el Desarrollo Agrícola y la Organización Internacional del Trabajo), con la finalidad de promover la creación de sistemas financieros inclusivos como paso imprescindible para la construcción de una sociedad mundial más equilibrada y sin los actuales niveles de pobreza. Este trabajo configuró el informe “La construcción de sectores financieros incluyentes para el desarrollo”, también denominado “Libro Azul” por su pretensión de devenir en documento de referencia para la próxima década a modo de “hoja de ruta” o plan director de las finanzas inclusivas mundiales.

Definición de Entidad de Financiación Inclusiva

La financiación inclusiva es un concepto nuevo que puede describir situaciones muy diversas tanto geográficamente, como muy distantes en el tiempo. En general, podemos definir las instituciones de financiación inclusiva como aquellas proveedoras de servicios financieros básicos (crédito, ahorros, seguros, remesas, transferencias, entre otros) dirigidas a las personas con escasos ingresos y en situación de pobreza. Incluyen un amplio abanico de instituciones: ONGs, bancos comerciales, instituciones financieras públicas, bancos postales, cajas de ahorros, cooperativas de crédito y otras instituciones financieras no bancarias, como las aseguradoras y las mutuas. Algunas de estas organizaciones son muy grandes; otras son muy antiguas.

El interés de las Naciones Unidas por la financiación inclusiva, se basa en la extraordinaria capacidad de mejorar las condiciones de vida de centenares de

millones de personas que hasta el momento han demostrado tener las microfinanzas y las instituciones dedicadas a los microcréditos en el Sudeste Asiático, en América Latina, en Oriente Medio y en el África Subsahariana. A pesar de ello, todavía una gran mayoría de personas carece de acceso a servicios financieros básicos.

El mismo informe señala, que aunque nadie conoce con exactitud la proporción exacta de personas que usa los servicios financieros, la información disponible apunta a grandes disparidades entre países industrializados y países en desarrollo: “Una revisión reciente de las encuestas reportó que el 89,6% de la población en 15 países de la Unión Europea tenían una cuenta bancaria, con proporciones que van desde el 99,1% en Dinamarca al 70,4% en Italia. Una cifra comparable para los Estados Unidos fue del 91%”. Por el contrario las cifras recogidas para los países en desarrollo por el mismo informe de Naciones Unidas es el siguiente:

País / Lugar	Porcentaje de población con una cuenta corriente
Botswana	47 por ciento
Brasil (urbano)	43 por ciento
Colombia (Bogotá)	39 por ciento
Sudáfrica	32 por ciento
Djibouti	25 por ciento
Ciudad de México	21 por ciento
Lesotho	17 por ciento
Tanzania	6 por ciento

Tabla 1. Fuente: Libro Azul, Naciones Unidas, 2006.

La ONU, en su informe, defiende la existencia de una variedad de instituciones financieras, especialmente mutuas de crédito, cajas de ahorros e instituciones microfinancieras, para incorporar a los más pobres al mercado financiero. Esta posición de las Naciones Unidas supone la irrupción de un nuevo aliado en el debate sobre el futuro de las cajas de ahorros españolas. En efecto, la discusión sobre la naturaleza jurídica de las cajas de ahorros españolas no es nueva, ya que diversos sectores en España e incluso en la Comisión Europea defienden su conversión en sociedades anónimas participadas por accionistas. De esta manera se evitaría el hecho de que las cajas no puedan ser adquiridas por los bancos –argumentan-. Aunque, probablemente, provocaría su “desnaturalización social”, como ya ha ocurrido en Italia y en el Reino Unido.

La institución dirigida por Kofi Annan reconoce y ensalza en el libro azul, el protagonismo de las instituciones microfinancieras en la consecución de los Objetivos del Milenio, de reducir a la mitad la pobreza extrema del mundo, antes del año 2015. No es para menos, ya que si en la actualidad cerca de 1.000 millones de personas están en situación de pobreza extrema, y unos 500 millones de éstas pueden verse favorecidas por programas de microcrédito en todo el mundo antes de esa fecha. Es decir, una buena parte del objetivo podría cumplirse, sólo con la contribución de la comunidad microfinanciera. Asimismo, las Naciones Unidas reclaman a los bancos centrales de todos los países que, además de velar por la protección de sus ahorradores y la estabilidad del sistema financiero, incorporen entre sus cometidos la mejora del acceso de los pobres y los microempresarios al mercado financiero.

Exclusión financiera

Así pues, los datos aportados por el libro azul de la exclusión financiera indican que un elevado porcentaje de la población mundial no tiene acceso a los servicios financieros básicos, aproximadamente la mitad de la población mundial. También indica que, aunque la realidad en los países industrializados es claramente mejor, no está exenta de situaciones de exclusión financiera. A pesar de la dificultad para medir el número de personas que pueden estar fuera del sistema financiero en España, existen estimaciones que indican que este colectivo es significativo. Aunque el porcentaje de españoles que dispone de, al menos, una cuenta corriente supera el 96 por ciento, algunos analistas consideran que entre un 5 y un 10 por ciento de la población española no tendría acceso al resto de servicios financieros considerados básicos, entre ellos el acceso al crédito (Carbó y López, 2005). 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, presenta registros sensiblemente inferiores a los de otros países de nuestro inmediato entorno, incluso cuando se comparan con países con niveles de renta media superiores al español. 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 excepcional situación que vive España provocada por un incremento sin precedentes del número de personas inmigrantes que han llegado al país en los últimos años, está presionando al alza las situaciones de exclusión financiera.

Recientes estudios han realizado una aproximación cuantitativa a la contribución de las cajas de ahorro españolas a la reducción de la exclusión financiera (Valle, 2005). Ésta se calcula mediante tres factores. El primero es el mantenimiento de oficinas que operan en municipios potencialmente rescatados de la exclusión financiera en unos 1.200 municipios españoles, normalmente municipios de menos de 2.000 habitantes en entornos rurales. En segundo lugar, se calculan los servicios prestados en forma de crédito social –ya sea en forma de crédito prendario o en forma de microcrédito para el autoempleo. Finalmente, se considera la financiación de actividades de sensibilidad social, como son la vivienda social o la financiación rural. Para el conjunto de las cajas de ahorros españolas, esta contribución superaba los 4.000 millones de euros en 2002.

Como se ha indicado, la realidad de exclusión financiera en países como el Reino Unido e Italia es todavía más desfavorable y la cifra de excluidos podría elevarse hasta el 15 por ciento o incluso el 30 por ciento 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 –por ejemplo, la 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 ahorro – que, como ya se ha indicado, han pasado en los últimos años por procesos progresivos de reforma que han desnaturalizado las cajas de ahorro hasta convertirlas en sociedades por acciones equivalentes a bancos y alejadas de su origen benéfico-social.

Microcrédito para la inclusión social en España

Con todos estos ingredientes encima de la mesa, Caixa Catalunya decidió de forma pionera impulsar el primer programa de microcrédito social en España en el año 2000. Su primer modelo de intervención se basaba en la creación de una red de entidades sociales de apoyo al microcrédito que identificaba a las personas en riesgo de exclusión y las orientaba en su andadura de convertirse en microempresarios. El préstamo no se ofrecía desde la parte financiera de la caja, sino desde su vertiente de Obra Social, para evitar de esta forma estar sujeto a los criterios de riesgo y cobertura de garantías que requiere una entidad regulada en nuestro país.

Así pues se definió el microcrédito como un instrumento de inclusión en el que, aunque con la forma de servicio estrictamente financiero, se articulaba un conjunto de servicios y apoyos con la finalidad última de alejar a los beneficiarios de las situaciones de pobreza y exclusión mediante la creación de negocios que aportaran un flujo más estable de ingresos a sus familias.

Este modelo de intervención fue replicado, con diversas variantes y acen- tos, por parte de una docena de cajas de ahorros españolas que a lo largo de los años siguientes fueron incorporando programas de microcrédito en su oferta social. Esta circunstancia permitió que España se situara, en el conjunto de la Unión Europea, en una posición de claro liderazgo en materia de microcrédi- tos tanto por su dinamismo como por su alcance.

Desde entonces la Obra Social de Caixa Catalunya ha aprobado más de 1.300 operaciones de microcrédito con una inversión acumulada superior a los 12 millones de euros. Su importe promedio se acercaba a los 10.000 euros por operación y los niveles de recuperación de los préstamos concedidos se mantenían a niveles moderadamente altos, alrededor del noventa y cinco por ciento.

El origen y motivación social del programa provocó la necesidad de analizar de forma continuada no sólo los indicadores de gestión apuntados (número de préstamos, morosidad, etc.), sino aquellos otros indicadores y mediciones que permitían analizar el desempeño social del programa.

Algunos de estos indicadores marcaron con claridad que el camino empre- ndido era correcto, aún con informaciones que apuntaban líneas de mejora.

La mayoría de las personas que recibieron un microcrédito se encontraban desempleadas o en situación de precariedad laboral. Tres de cada cuatro mi- croemprendedores era inmigrante, mayoritariamente de origen latinoamerica- no, confirmando la orientación inclusiva del instrumento. Los microcréditos se repartían a partes iguales entre hombres y mujeres confirmando la elevada orientación de género de este tipo de programas, especialmente cuando se compara con los datos genéricos de acceso al crédito en España, donde la mujer juega un papel netamente minoritario. La mayoría de los negocios im- pulsados se centraban en el comercio y la restauración, dos ámbitos en los que la implicación del emprendedor es clave para el éxito de la empresa.

Precisamente la capacidad de éxito de estas microempresas era uno de los principales retos a los que se enfrentaba la mayoría de programas de microcrédito y en la que se centraba el mayor esfuerzo de acompañamien- to y seguimiento de las operaciones de microcrédito. Tras algunos estudios

elaborados entre los clientes de Microcrédito de Caixa Catalunya se observó que el nivel de supervivencia de los negocios, tres años después de haber recibido el microcrédito superaba el 67%. Dos de cada tres negocios creados en España también supera la barrera de los tres años de vida. Con ello vimos que el comportamiento de los negocios creados a partir de microcréditos tenía un comportamiento, al menos, tan bueno como el del promedio de los negocios creados por el conjunto de los españoles, un dato que apunta a la elevada capacidad de impacto social de los programas de microcrédito en nuestro país.

Buscando otros indicios más vinculados al bienestar de las personas participantes y de sus familias, se detectó en estos estudios que más del 74% de los microemprendedores confesaba haber aumentado su estabilidad laboral y sus ingresos familiares tras el microcrédito.

Conclusiones

El microcrédito se ha demostrado una buena herramienta para la inclusión de personas en riesgo de exclusión en España, de la misma manera que lo es en contextos tan diversos como las aldeas rurales de Bangladesh, Bolivia o los suburbios urbanos de grandes ciudades en África. Para su implementación requiere una adaptación tanto de los modelos extranjeros de microcréditos como de los modelos de gestión financiera europeos.

Para realizar esta adaptación, la combinación de las cajas de ahorros con Instituciones sociales y públicas especializadas en el autoempleo, ha funcionado especialmente bien y requerirá de nuevas evoluciones que permitan aumentar la eficacia y sostenibilidad de los diferentes programas de microcrédito inclusivo en España.

BIBLIOGRAFÍA

CALS GUELL, J. (2005): *El éxito de las Cajas de Ahorros. Historia reciente, estrategia competitiva y gobierno*. Editorial Ariel. Barcelona

CARBÓ VALVERDE, S., LÓPEZ DEL PASO, R., (2005): *Exclusión financiera: un panorama*, Perspectivas del Sistema Financiero, núm. 84

COUNTS, A. (1996): *Give Us Credit*. Times Books. New York. USA.

FONT VIDAL, À. (2006): *Microcréditos. La rebelión de los bonsáis*, Editorial Icaria. Colección Más Madera. Barcelona.

LACALLE CALDERÓN, M.C., MARQUEZ VIGIL, J., DURÁN NAVARRRO, J., RICO GARRIDO, S, CORDERO HERRERA, L. (2007). *El Banco Grammen*. Foro Nantik Lum de Microfinanzas. Colección Monográficos núm. 8. Madrid.

UNITED NATIONS (2006): *Building Inclusive Financial Sectors for Development*, United Nations. New York.

VALLE SÁNCHEZ, V. (2005): *El "Dividendo Social" de las Cajas de Ahorro Españolas*, Papeles de Economía Española, no 100, Volumen 1

5. EL MICROCRÉDITO: UNA PUERTA PARA LA INTEGRACIÓN

Françoise Clementi

Responsable Microcréditos
Fundación CajaGranada Desarrollo Solidario

El objetivo básico de este artículo, es describir el proceso de puesta en marcha del sistema de microcréditos de la Caja General de Ahorros de Granada, CajaGranada, y aportar algunas reflexiones sobre los resultados obtenidos hasta la fecha.

El microcrédito, un instrumento reconocido por su utilidad en la lucha contra la pobreza en el tercer mundo desde hace algunos años, apenas se conocía en los países desarrollados para combatir la creciente exclusión y marginación social.

CajaGranada ha sido la entidad pionera en la implantación de este instrumento financiero en su ámbito de actuación, y en Andalucía, principalmente.

Debemos remontarnos al 7 de febrero del año 2002 cuando CajaGranada concedía al profesor de economía y posterior Nobel de la Paz 2006, Muhammad Yunus, el premio CajaGranada a la Cooperación Internacional. Esta distinción premia el esfuerzo y la dedicación de instituciones y personas en la consecución de una mayor justicia social. El acto fue presidido por S.M. Doña Sofía quien personalmente entregó el galardón.

A este acto simbólico se unió otro de carácter práctico que dio como resultado la puesta en marcha de la Fundación CajaGranada Desarrollo Solidario. El profesor M. Yunus, creador del Grameen Bank e impulsor del sistema de microcréditos por todo el mundo desde su Bangladesh natal, acompañó al Presidente de CajaGranada Antonio Claret García en el acto de creación de esta Fundación.

Los objetivos eran y siguen siendo actualmente muy específicos. Persiguen impulsar de una manera activa la mejora de oportunidades para los sectores más desfavorecidos. La concesión de microcréditos promueve la integración de las comunidades más pobres rompiendo el círculo vicioso de marginación por causas económicas.

La intención de CajaGranada era implantar en Andalucía un sistema similar al del Grameen Bank, un banco para los pobres, para los excluidos. Un banco que diera créditos a personas que no podían presentar garantías, algo verdaderamente inusual en una entidad financiera ya que, bancos y cajas de ahorros, sólo dan créditos a aquellos que cuentan con un aval.

La decisión de crear una Fundación para llevar a cabo esta actividad fue tomada para que estas operaciones no llegaran a interferir en el negocio tradicional de la entidad financiera. El crédito sin aval es una operación considerada de riesgo. CajaGranada comunicó al Banco de España su intención de iniciar esta actividad a través de una Fundación creada para tal fin.

Para que el público pudiera conocer esta iniciativa, se lanzó una pequeña campaña publicitaria en prensa con el eslogan: “Personas Dignas de Crédito”. La reacción de la sociedad fue espectacular ya que nadie podía creer entonces que una entidad financiera fuera a conceder un crédito a ciudadanos sin recursos y nula posibilidad de aportar un avalista.

Las primeras solicitudes de personas ilusionadas con la posibilidad de recibir un microcrédito no tardaron en llegar. Entidades públicas y privadas dedicadas al fomento del autoempleo se pusieron en contacto con la Fundación ofreciendo sus conocimientos como asesores. Ayudando a la realización de los planes de negocio, estas entidades iban a facilitar la labor de la Fundación para la financiación de los proyectos.

CajaGranada contaba ya en su línea de negocio con un producto financiero que consistía en pequeños préstamos a emprendedores con tipos de interés bajos. Esta línea tuvo y sigue teniendo una muy buena aceptación por parte de la clientela. La Fundación con sus microcréditos, daba un paso más allá siguiendo la estela del Grameen Bank, al no pedir ningún aval ni aportación del promotor y dando una oportunidad a muchas personas que están fuera del sistema financiero tradicional.

Dicha exclusión se debe a diferentes causas, dependiendo de la situación de desarrollo de cada país, y de la propia organización de las entidades financieras. Podemos señalar que existen países donde los servicios bancarios son muy escasos y, por tanto, dejan de atender a una gran parte de la población que normalmente habitan en áreas rurales o centros poco poblados. Este tipo de exclusión prácticamente no existe en nuestro entorno ya que en España, la red de sucursales de bancos y cajas de ahorros es de las más densas del mundo. Especialmente las cajas de ahorros dan servicios a poblaciones pequeñas y sólo un 3,2% de la población se queda excluida en los municipios con poblaciones inferiores a los 2.500 habitantes. Es importante recordar que las cajas de ahorros, por su vocación social, siempre han atendido a las personas con rentas más bajas, incluso manteniendo abiertas sucursales con el sólo afán de ofrecer

un servicio social. Según datos de José Luis García Delgado¹¹, un 13% de los municipios son atendidos únicamente por cajas de ahorros.

En este punto debemos hacer mención de las personas que se autoexcluyen, que prefieren no tratar con las entidades financieras tradicionales, porque han tenido algún problema, consideran que las tratan mal, que las tarifas son demasiado altas, o que simplemente no les van a atender. En Francia, existe una ley contra la exclusión financiera y se considera un derecho la apertura de una cuenta de ahorros con servicios básicos, ya que las entidades financieras pueden negarse a abrir una cuenta a una persona. Ahora bien, el derecho al crédito no existe en ninguna parte y la financiación resulta imposible si la persona no cuenta con un mínimo de garantías. La realidad es que la exclusión crediticia sí afecta a un porcentaje importante de la población de los países occidentales.

Si estudiamos qué ciudadanos se ven más afectados por este tipo de exclusión, descubriremos que principalmente son aquellos que tienen empleos precarios o se encuentran en situación de desempleo: mujeres, inmigrantes, jóvenes y mayores. Sin un contrato de trabajo, bienes patrimoniales o avalistas es imposible acceder al crédito, y es así como el microcrédito se convierte en una herramienta imprescindible para cubrir estas situaciones de desigualdad ante la financiación.

El microcrédito sólo tiene una finalidad. Financiar la puesta en marcha de una actividad económica viable y generadora de rentas. No se trata de un crédito al consumo o de una hipoteca. El microcrédito es un instrumento para impulsar el desarrollo personal a través del esfuerzo y el autoempleo.

Como afirma el profesor M. Yunus: “El acceso al crédito debe ser un derecho básico de las personas”. Negar el crédito a este conjunto de personas potencialmente emprendedoras significa negarles la oportunidad para crecer.

Cuando el profesor M. Yunus puso en marcha el sistema de microcréditos, trató de dar una oportunidad a las personas que sólo podían acudir a prestamistas usureros.

Es curioso constatar que muchas cajas de ahorros tienen sus orígenes en los Montes de Piedad, que surgieron en España en el siglo XVIII para luchar

¹¹ José Luis García Delgado (2004): *Las cuentas de la economía social*.

contra la usura. Hoy en día se mantiene esta actividad, que incluso ha visto aumentar su volumen de operaciones durante los últimos años debido a la llegada masiva de inmigrantes. El importe medio del préstamo del Monte de Piedad es de unos 500€ euros y esta financiación permite resolver algunas necesidades económicas puntuales. La garantía de la operación es algún objeto de valor dejado en “prenda”.

Ahora bien, para implantar el microcrédito era necesario adaptar el modelo Grameen a las características de nuestra sociedad tan diferente a la de Bangladesh. Aunque la finalidad del producto era la misma, ayudar a las personas pobres a salir adelante gracias a un pequeño empujón y establecer un sistema que toma la palabra de la persona como única garantía, se hacía necesario adaptar el producto al contexto español.

Los requisitos para conceder un microcrédito son muy escasos. En las entrevistas que se mantienen con los solicitantes lo único que se busca es un perfil de emprendedor con una idea de negocio, mucha ilusión y sentido común. Es muy importante establecer una relación de confianza con el solicitante. Esta confianza mutua es la garantía de éxito del microcrédito. La entidad que financia confía en la idea y a cambio espera que el promotor saque adelante su proyecto empresarial. En definitiva, como en el eslogan al que antes hemos hecho referencia, el cliente del microcrédito debe ser una persona digna de crédito.

Las mujeres y los inmigrantes conforman los dos grupos principales de los clientes de microcréditos. Las mujeres siempre han tenido y siguen teniendo más dificultades para encontrar un empleo. Madres solteras o separadas con hijos, jóvenes con poca formación o estudios, universitarias en busca de un primer empleo, no consiguen insertarse en el mercado laboral. Mujeres que no tienen acceso al crédito y que ni siquiera cuentan con el apoyo de su entorno familiar o de sus parejas que no creen en ellas. Esta situación se da especialmente en el medio rural donde aun existe cierta resistencia a que la mujer trabaje fuera de casa. Las mujeres, sin embargo, son responsables y están acostumbradas a sacrificarse para conseguir el bienestar de su familia y de sus hijos.

El segundo grupo de clientes son los inmigrantes. Componen un sector totalmente excluido del crédito por varios motivos: tienen poco arraigo en el país, están vinculados a empleos precarios, muchos trabajan sin contrato, no pueden presentar avales, incluso a veces no tienen papeles que legalicen su situación

laboral. No obstante, es un sector muy activo y el inmigrante que acaba de llegar a España en busca de una nueva vida ha demostrado su capacidad de decisión y lucha por conseguir un futuro mejor. Analizando la cartera de clientes de la Fundación CajaGranada se observa que un 60% de ellos son inmigrantes. Las mujeres inmigrantes, por lo general, sólo pueden optar a trabajos en los sectores de hostelería, limpieza o cuidado de ancianos y niños. Estos trabajos frustran sus expectativas, ya que no se corresponden con su nivel de estudios: a menudo cuentan con titulaciones de grado medio o superior aunque no pueden convalidarlos. El autoempleo es una buena solución para los inmigrantes, aunque el camino resulte arduo. Pueden surgir trabas por el desconocimiento del idioma y de los requisitos administrativos, por el cambio cultural y la carencia de apoyos familiares. Pese a todo se constata que estos “handicaps” no suelen afectar de forma sensible a las actividades empresariales.

El resto de los clientes de microcréditos corresponde a personas que se encuentran en riesgo de exclusión por distintos motivos. Son personas que no consiguen un trabajo por tener discapacidades físicas o psíquicas, toxicomanía, haber pasado por la cárcel, por tener problemas de salud, o simplemente, por haber alcanzado una cierta edad.

Aunque muchas políticas de integración laboral se han basado en la subvención, es importante resaltar que el microcrédito no lo es. La persona que recibe el crédito se encuentra feliz porque alguien ha creído en ella. Después de encontrar muchas puertas cerradas se abre por fin una que conduce a su integración.

El receptor del microcrédito sabe que se ha confiado en él y su responsabilidad es muy grande. Con un capital exiguo debe competir en el libre mercado. Las empresas o actividades iniciadas con este exiguo capital inicial, deben ser rentables a muy corto plazo. En caso contrario, la supervivencia de la empresa resultará imposible por la falta de liquidez.

Los datos acumulados desde la implantación del microcrédito demuestran que los emprendedores consiguen sus objetivos. Con grandes dosis de ilusión, y sobre todo mucho trabajo y dedicación, ellos ven su situación económica mejorar y afianzarse, así como su autoestima.

Las entidades sociales que trabajan con personas en riesgo de exclusión conocen esta novedosa herramienta. Asesoran y seleccionan a los candi-

datos capaces de autoemplearse. A veces chocan contra el muro de la baja autoestima, pero los resultados obtenidos con el microcrédito entre los más desfavorecidos son alentadores. El papel de las entidades sociales, como Cruz Roja o Caritas, es importante para que el microcrédito llegue a los más necesitados con las mejores posibilidades de éxito. Conocer las capacidades y las habilidades de las personas es imprescindible, así como ejercer una labor de formación y preparación empresarial para asegurar los mejores resultados.

Tras los seis años de experiencia de CajaGranada con el microcrédito, se pueden emitir las siguientes reflexiones:

- Los países desarrollados tienen una tasa importante de desempleo, pobreza y marginación. El microcrédito funciona en el mundo “rico” tanto en como en el “pobre”.
- Si algún ciudadano no encuentra su sitio en la sociedad, a raíz de una crisis económica o personal, puede recurrir al autoempleo y al microcrédito para integrarse laboral y socialmente.
- Los pobres o desfavorecidos necesitan oportunidades. No poder encontrar un empleo digno no significa que las personas sean incapaces de trabajar.
- El perfil de la persona que solicita un microcrédito es el de un emprendedor. Una persona que no espera solucionar sus problemas con subvenciones y que cuenta a veces con unos pequeños ahorros para poder algún día llevar a cabo su sueño. Sus recursos económicos proceden de trabajos precarios y mal pagados, que no corresponden a sus posibilidades reales.
- El microcrédito es una actividad arriesgada para la entidad que financia. El reembolso de los créditos está relacionado con la supervivencia del negocio financiado. Se debe apoyar al promotor en su labor empresarial para que obtenga el máximo beneficio. Es imprescindible que exista una buena colaboración entre las entidades sociales y las entidades que financian.
- Cualquier incidencia en el negocio o en la vida personal del promotor puede conducir al fracaso del proyecto en su totalidad. Si el promotor confía en las personas y las entidades que le han apoyado, sus problemas, analizados a tiempo, pueden tener soluciones. La flexibilización en los pagos o incluso la ampliación del crédito pueden ayudar a remontar una situación delicada.

- Son numerosos los clientes que han recibido más de un microcrédito o que incluso han podido entrar en el circuito financiero tradicional. El objetivo de integración, por tanto, se ha logrado.
- Actualmente, varias cajas de ahorros españolas, gracias a los fondos de su Obra Social, han implantado programas de microcréditos. Las distintas experiencias están resultando muy positivas y se afianzan día a día. A finales del 2007, las cajas de ahorros habían concedido unos 10.000 microcréditos por un importe total de 93,5 millones de euros, siendo el importe medio del microcrédito de unos 9.350 €¹².

El papel del microcrédito ha sido reconocido por la Unión Europea y se considera importante no solamente para el crecimiento económico, sino como instrumento de redistribución de la riqueza e inclusión social. En una Comunicación de la Comisión al Consejo, al Parlamento Europeo, al Comité Económico y Social Europeo y al Comité de las Regiones, la Comisión propone una “Iniciativa europea para el desarrollo del microcrédito en apoyo del crecimiento y del empleo” con el objetivo de desarrollar y potenciar el microcrédito en Europa¹³.

¹² Datos facilitados por el grupo de trabajo de microcréditos de la Confederación Española de Cajas de Ahorros.

¹³ Véase: Bruselas 13.11.2007 - COM [2007] 708.

6. INCLUSIÓN O EXCLUSIÓN SOCIAL, LABORAL Y FINANCIERA DE LAS MUJERES

Banco Mundial de la Mujer en España

“El principal obstáculo con el que se encuentran las mujeres es el acceso a la financiación, sufriendo, por parte de las entidades bancarias, una discriminación real que les impide acceder igualitariamente a los recursos económicos”, así comienza “El Impacto de los microcréditos en la vida de las empresarias españolas”, elaborado recientemente por el Banco Mundial de la Mujer¹⁴ con el objetivo de analizar la repercusión social asociada a la concesión de un microcrédito para la puesta en marcha de una iniciativa empresarial.

Muchas han sido las definiciones dadas sobre la exclusión social; quedémonos con una de ellas: “Los individuos sufren exclusión social cuando: (a) sufren desventajas generalizadas en términos de educación, habilidades, empleo, vivienda, recursos financieros, etc.; (b) sus oportunidades de obtener acceso a las principales instituciones que distribuyen esas oportunidades de vida son sustancialmente menores que las del resto de la población;(c) esas desventajas y accesos disminuidos persisten a lo largo del tiempo”¹⁵. Basándonos en esta definición, podemos afirmar que las mujeres constituyen uno de los principales colectivos en riesgo de exclusión social, en tanto que, tal y como hemos dicho, sufren discriminación a la hora de acceder a los recursos financieros. Así lo reflejan los últimos estudios realizados por las Cajas de Ahorro en España, según los cuales, los créditos dados a mujeres suponen tan sólo un 7-8 % del monto total de operaciones crediticias aprobadas.

Esta situación se agrava para las mujeres cuando el motivo por el que acuden a financiación ajena es la creación de sus propias empresas, ya que la situación de exclusión financiera suele ir acompañada de una situación de exclusión laboral. La relación entre estos dos ítems definitorios de la exclusión social se produce en dos sentidos:

- La discriminación económica de las mujeres evidencia una exclusión laboral claramente manifiesta en el hecho de que las tasas de actividad y desempleo son desfavorables comparadas con las de los hombres, obtienen menos salario a igualdad de trabajo, tienen menos oportunidades de promoción laboral y en caso de recesión económica son los puestos de trabajo de las mujeres los primeros que se eliminan. Así, en España, la cifra de mujeres en paro duplica a la de los hombres (Banco Mundial de la Mujer, 2007). Esta exclusión laboral, definida como falta de acceso al

¹⁴ Banco Mundial de la Mujer (2007): *El Impacto de los microcréditos en la vida de las empresarias españolas*, Banco Mundial de la Mujer.

¹⁵ G. Room, primer coordinador del Observatorio de Políticas Nacionales de Lucha contra la Exclusión Social, tomado de Abrahamson, 1997: 123.

mercado laboral o la dificultad para mantenerse en él de forma prolongada, lleva a las mujeres emprendedoras a convertirse en empresarias; pero para ello, en la mayoría de los casos, necesitan buscar quien financie esas ideas empresariales.

- La falta de instrumentos financieros imposibilita la puesta en marcha de sus negocios, y por tanto, favorece el mantenimiento, incluso la generación, de una situación de exclusión laboral previa.

De ahí que se haga necesaria la existencia de otras vías alternativas de financiación, destacando en los últimos años la adaptación por parte de los países ricos de los microcréditos como mecanismo para combatir la exclusión financiera de los más desfavorecidos.

Así pues, una de las vías de acceso a créditos de las mujeres está viniendo del desarrollo de nuevos sistemas de garantías alternativas a través de programas de microcréditos para proyectos de autoempleo o de microempresas para mujeres que al carecer de avales y garantías, o por su propia situación social, están excluidas de la financiación convencional.

Ha quedado claro que las mujeres constituyen uno de los colectivos en los que la exclusión financiera, como una de las principales causas de la exclusión social, se manifiesta con mayor claridad. Ésta es la razón por la cual el Banco Mundial de la Mujer en España lleva 20 años luchando por eliminar las barreras que favorecen la exclusión financiera de las mujeres, y por ende, la exclusión social, fomentando desde el 2002 su participación como entidad de apoyo en los programas de concesión de microcréditos a mujeres. Estos permiten a las mujeres acceder a la financiación necesaria para poner en marcha su propio negocio y evitar así la exclusión laboral. El objetivo siempre ha sido el de la promoción e integración de la mujer a través de su faceta empresarial, laboral y profesional, luchando principalmente por la igualdad de oportunidades en el acceso real a la economía y a los préstamos bancarios.

No cabe duda de que la figura del microcrédito se ha afianzado como la alternativa financiera para evitar la exclusión financiera y laboral de mujeres que carecen de recursos económicos propios o de las garantías necesarias para conseguirlos en la banca convencional, pero que, sin embargo, sí cuentan con las habilidades y la capacidad requeridas para desarrollar sus proyectos empresariales. El porcentaje de créditos concedidos en España a mujeres anterior-

mente mencionado (8%) contrasta con el número de microcréditos otorgados a mujeres, que suponen casi un 70% del total.

En este contexto, el Banco Mundial de la Mujer en España ha dado un paso más allá: recoger las impresiones de las propias emprendedoras y medir cuál ha sido el impacto que la puesta en marcha de sus propios negocios, financiados a través de microcréditos, ha tenido en sus vidas; analizar cómo el microcrédito ha contribuido o no a mejorar el bienestar de las promotoras y sus familias. El resultado de dicha investigación social ha sido plasmado en el informe “El Impacto de los microcréditos en la vida de las empresarias españolas”, publicado en Diciembre de 2007.

Vemos que, en la mayoría de los casos, la utilización de esta alternativa financiera ha permitido reducir o eliminar su vulnerabilidad o riesgo de exclusión social, que inevitablemente, habría estado provocada por la exclusión laboral y financiera.

Algunos ejemplos:

- Mujeres que con 45 años son consideradas “mayores” en el mercado laboral español por cuenta ajena. Según nuestro estudio el 47 % de las empresarias entrevistadas superan los 40 años de edad y “el 65% dice haber estado buscando trabajo durante más de un año”. Buscan en el autoempleo una manera de evitar la exclusión laboral y seguir desarrollándose profesionalmente; supone para ellas una gran motivación.
- Mujeres que, por el sólo hecho de serlo, ven mermadas sus posibilidades de promoción y crecimiento profesional en grandes compañías y deciden crear sus propias empresas, generalmente desarrollando actividades en las que tienen una amplia experiencia por cuenta ajena.
- Mujeres inmigrantes, con experiencia como empresarias en sus países de origen o con formación en gestión empresarial, para las que el mercado laboral español por cuenta ajena sólo les ofrece puestos de trabajo mal remunerados o poco cualificados, en el mejor de los casos, ya que la tasa de paro de la población inmigrante (un 11,78%) supera claramente la de la población española (un 7,4%) (Banco Mundial de la Mujer, 2007). Más aún, en el supuesto concreto de las mujeres inmigrantes que optan por el autoempleo como forma de estar en el mercado laboral, la situación es algo más complicada, debido a las diferencias culturales y al desconocimiento del entorno social y legislativo.

Podemos concluir, por tanto, que la financiación alternativa, y unas prácticas bancarias más flexibles en cuanto a garantías, son imprescindibles para la inserción de las personas excluidas de los circuitos financieros tradicionales.

Finalmente, nos gustaría apuntar, que el problema al que nos enfrentamos hoy en día es otro: el sobreendeudamiento. Éste impide ya, antes de la puesta en marcha del negocio, acceder a financiación ajena, con o sin avales. Inger Berggren, presidenta del Banco Mundial de la Mujer en España ejemplificaba esta situación en la entrevista concedida recientemente al periódico El País, publicada en contraportada el Lunes 26 de Mayo de 2008: *“El otro día vino una mujer que pidió hace tres años un crédito rápido de 3.000 euros y por culpa de los retrasos en los pagos ya debe 28.000. Éste es hoy el problema. Las mujeres ya no nos piden créditos para montar una empresa, sino para pagar sus deudas”*.

Es por ello, que el reto al que debemos hacer frente *ahora* consiste en **educar** financieramente a las mujeres para **prevenir** situaciones graves de sobreendeudamiento, sin olvidar mantener la lucha por eliminar las barreras de acceso a financiación que, poco a poco, ha ido dando sus frutos.

**7. INCLUSIÓN DE LOS INMIGRANTES.
LA EXPERIENCIA DEL CENTRO DE DESARROLLO
DE INICIATIVAS EMPRESARIALES –MITA ONG**

Ana Cárcamo Hidalgo

Directora
Centro de Desarrollo de Iniciativas Empresariales – MITA ONG

7.1. El emprendedor inmigrante: un colectivo excluido

Desde la experiencia de MITA, trabajando con emprendedores inmigrantes, podemos decir que este colectivo es excluido cuando se encuentra en situación irregular. Una vez que regulariza su situación y se incorpora al mercado laboral deja de ser excluido, aunque sí permanece en situación de vulnerabilidad.

Podemos destacar que el emprendedor inmigrante, por el hecho de dejar una situación conocida y dar el salto a una realidad diferente, es una persona capaz de enfrentarse con éxito a una situación de exclusión. Muchas veces, éste ya ha desarrollado una actividad económica por cuenta propia en su país de origen y cuenta además con estudios superiores y/o técnicos que refuerzan su capacidad de superar problemáticas de exclusión. Sin embargo, los factores que limitan en un primer momento su capacidad de emprender son tanto su situación legal (debe tener su primer permiso de trabajo renovado) como su escasa capacidad de ahorro (deudas contraídas para emigrar y/o envío de remesas a su familia).

Notamos además que a medida que ha aumentado la inmigración y se ha ido reconociendo su capacidad y aporte, las oportunidades de trabajo en el mercado español se han diversificado, de manera que actualmente podemos encontrar a inmigrantes, sobre todo de origen latinoamericano, en gran parte del tejido empresarial e institucional, lo que reduce sus posibilidades de exclusión.

7.2. Relación entre las necesidades del inmigrante emprendedor y la realidad del microcrédito en España

a) Necesidad de ahorro

Los programas de microcréditos no exigen avales ni garantías, pero la mayoría exige que los emprendedores demuestren un aporte mínimo del 5% del valor del préstamo. Este aporte puede consistir en equipos, muebles o maquinarias que se hayan ido adquiriendo durante el desarrollo de la idea de negocio o en dinero en efectivo. En el caso que el emprendedor inmigrante haya contraído deudas sólo puede presentarse su solicitud de crédito a la Sociedad de Garantía Recíproca de la Comunidad de Madrid, que exige el 20% de aporte propio.

Cuando el emprendedor inmigrante no cuenta con ahorros, se le aconseja que, si puede, trabaje por cuenta ajena para ahorrar y ganar más experiencia, que capitalice el paro y/o se acoja a las subvenciones del programa de promoción del empleo autónomo u otras y así poder justificar dicho aporte.

Desde nuestra experiencia, podemos decir que el emprendedor inmigrante que ha conseguido ahorrar a pesar de las dificultades iniciales, tiene mayor capacidad para administrarse y afrontar imprevistos que se le presenten en el desarrollo de su actividad empresarial.

b) Cuantía de la Inversión

Respecto a este tema, tenemos que preguntarnos si la cantidad que se ofrece como microcrédito es adecuada y suficiente. La realidad a la que MITA se enfrenta es la siguiente: las entidades financieras en su mayoría tienen límites de crédito en un rango de 15.000 a 25.000 euros, habiendo llegado algunas incluso a 60.000 euros. Tanto en la Comunidad de Madrid como en Cataluña es muy difícil poner un negocio con menos de 20.000 euros, ya que sólo alquilar un local supone contar con una fianza y un aval que muchas veces supera los 5.000 euros. Las reformas e instalaciones necesarias para el local pueden significar otros 5.000 euros. Aún sin necesitar local, algunos negocios requieren de un vehículo en condiciones adecuadas o de grandes dimensiones, que asciende a 12.000 euros aproximadamente. Asimismo, otros requieren maquinarias, herramientas y/o equipos que pueden llegar a costar otros 6.000 euros. Estos montos condicionan absolutamente el resto de la inversión, dejando un margen mucho más estrecho para terminar de montar la microempresa.

El caso más habitual, y también el más complicado, es el de las cesiones (traspaso) de negocio, concretamente de bares y restaurantes. Si nos remitimos al contexto del Ayuntamiento de Madrid y tenemos en cuenta que apenas se conceden licencias para abrir nuevos bares y restaurantes, entendemos que casi la única posibilidad para empezar un negocio de este tipo es comprar la cesión o el traspaso de antiguos negocios. El precio de éstos es muy variable pero en la mayor parte de los casos supera los 25.000 euros. Aún así nosotros apoyamos esta modalidad, porque son de los más estables y permiten al emprendedor mejorar verdaderamente sus ingresos y por tanto su calidad de vida.

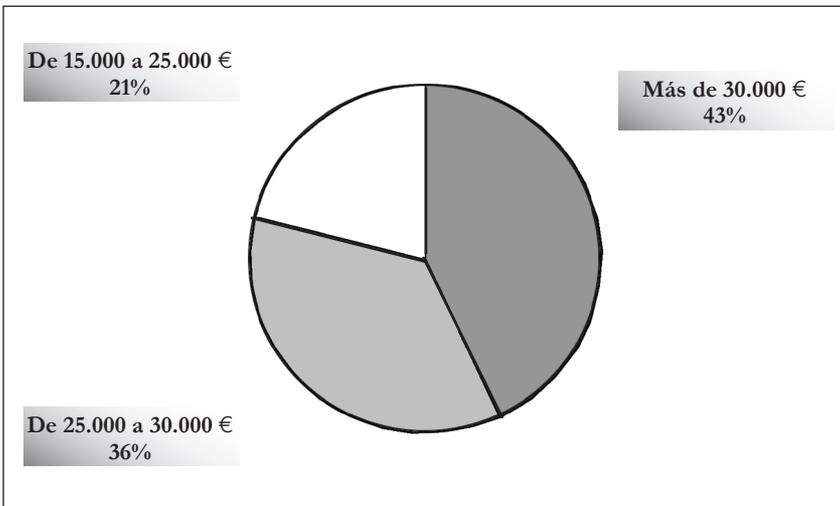
Por lo expuesto anteriormente, empezar un negocio con un microcrédito entre 4.000 y 6.000 euros, normalmente significa reforzar la precariedad del

trabajo del inmigrante. Esto no permite ni siquiera iniciar legalmente la actividad y además es difícil que con una inversión inicial tan pequeña se pueda generar recursos suficientes como para poder cubrir tanto los gastos personales como los del desarrollo del negocio. Hay pocas actividades que permitan grandes márgenes con inversiones bajas. Éstas no son las que normalmente desarrollan los inmigrantes en España y, además, están relacionadas con un conocimiento o formación muy cualificada.

Nuestra experiencia nos demuestra que cuando el emprendedor inmigrante se ve obligado a disminuir su inversión inicial para ajustarse al microcrédito sin considerar la cantidad que estipula el plan de empresa en la evaluación económico-financiera, el riesgo de fracaso aumenta porque no contará con todos los elementos necesarios para la puesta en marcha del negocio o porque tendrá que recurrir a otros créditos. Por ello, recomendamos a los emprendedores que si no cuentan con el dinero que necesitan, es preferible que pospongan el inicio de la actividad.

Creemos que si el fin del microcrédito es mejorar la calidad de vida de los colectivos desfavorecidos, trabajando con inversiones iniciales muy limitadas no se llegará a cumplir este objetivo.

Importe del crédito concedido



Fuente: *Elaboración propia (Base de datos de créditos gestionados por MITA Año 2007)*

c) Tiempo de aprobación del microcrédito

Los microcréditos en España suponen un largo proceso de trámites y toma de decisiones. Desde que el emprendedor decide iniciar su negocio hasta que se elabora el plan de empresa y se presenta el expediente del microcrédito, transcurren mínimo 15 días. Sin embargo, la evaluación del plan de empresa y la respuesta a la solicitud, según nuestras estadísticas, llega a alcanzar entre uno y dos meses.

Una de las situaciones más habituales con la que nos encontramos, es que el emprendedor deja una fianza para reservar un local idóneo. Con procesos largos esta fianza se pierde. Otras veces llega a pagar hasta tres meses de alquiler mientras espera la respuesta del microcrédito; pierde liquidez y no rentabiliza su dinero.

Desde MITA consideramos que es fundamental para que el microcrédito sea una verdadera ayuda e impulse nuevos negocios, que la evaluación y la formalización del microcrédito no supere los 15 días. Si consideramos que el negocio es aprovechar una buena oportunidad, ésta se pierde con tanto tiempo de espera.

7.3. Aspectos positivos y negativos del funcionamiento de los programas de microcréditos

El funcionamiento de los programas de microcréditos en España es relativamente nuevo. Por lo tanto, pensamos que es necesario ir ajustando sus sistemas y procedimientos e ir observando la realidad de su aplicación, tanto desde sus puntos fuertes como los débiles.

a) Aspectos Positivos

- No requerir de avales ni de garantías.
- Realización de entrevistas personales (en algunos casos) de parte de las entidades financieras.
- Tiempo de carencia de tres a seis meses.
- Tipo de interés más bajo que el de mercado.
- Flexibilidad en la refinanciación si se justifican las razones de morosidad (por ejemplo enfermedad).

- La asesoría técnica y el acompañamiento de las ESAM.

b) Aspectos Negativos

- Excesivo aporte propio (cuando se exige más del 5%).
- Rechazo de la operación si se posee un crédito personal o si es avalista, sin evaluar para qué fue concedido ni la situación del emprendedor.
- Tiempo de espera de evaluación.
- No aceptar a los solicitantes con créditos hipotecarios (que no dan acceso a un crédito empresarial).
- Si la inversión del microcrédito es baja, el negocio será más frágil, su debilidad frente a la competencia será mayor y se reducen sus posibilidades de consolidación.

7.4. Conclusiones y sugerencias

Consideramos que los microcréditos en España no necesariamente están destinados a un colectivo excluido. En el caso de los inmigrantes deben estar en situación regular, contar con aporte propio, tener un contrato de alquiler a su nombre, experiencia en el sector, no tener deudas, entre otros. Todo ello lo distancia de una situación de exclusión.

¿Puede entonces una población excluida recurrir a los microcréditos para salir de su situación? Nuestra experiencia nos dice que depende. Depende del apoyo complementario e integral que se le dé para resolver todas sus limitaciones y carencias respecto a vivienda, familia, formación, soporte social y empresarial.

Los resultados del seguimiento que realiza MITA a los empresarios inmigrantes, demuestran que el negocio creado con ayuda del microcrédito ha mejorado su calidad de vida en cuanto a mayores ingresos, independencia y autonomía, mayor autoestima, mayores oportunidades para la educación de sus hijos, etc.

Sería importante que las cajas de ahorro hicieran una campaña de información que contraste el préstamo rápido y caro con las bondades del microcrédito. Consideramos que la actual es insuficiente y poco efectiva.

Recomendamos que las cajas de ahorro aceleren los plazos de evaluación y mantengan informadas a las entidades sociales de apoyo al microcrédito (ESAM), sobre los cambios en sus políticas de evaluación, así como los sectores que consideren no viables.

Dado que el pequeño empresario forma parte importante del tejido empresarial debería contar con políticas integrales de apoyo y promoción suficientes. Por ello, desde las ONG, las asociaciones de autónomos, las entidades financieras y otras organizaciones deberíamos plantear nuevas medidas que ayuden a la competitividad y consolidación de este sector. Entre una microempresa y una PYME, existe una significativa diferencia tanto en tamaño como en volumen de negocio. Sin embargo, en la práctica el tratamiento fiscal y las obligaciones legales son las mismas. Creemos oportuno afirmar que de la sostenibilidad de las microempresas depende la sostenibilidad de cualquier programa de microcrédito.

Es necesario que, en el caso de los inmigrantes, se agilice la tramitación del cambio del tipo de permiso de cuenta ajena a cuenta propia. Durante este tiempo el emprendedor no puede darse de alta en la Seguridad Social ni contratar personal. Asimismo, sería necesario acortar los tiempos del resto del proceso de obtención del microcrédito.

Debería evaluarse el destino de los créditos personales de algunos emprendedores, ya que en muchos casos son utilizados para financiar avales de alquiler de vivienda, problemas de salud, viajes de reagrupación familiar, entre otros. El hecho de contar con estos “créditos fáciles” hace que sean excluidos de los programas de microcréditos.

El apoyo de la Fundación Nantik Lum a la figura del microcrédito

Los miembros del Patronato de la Fundación Nantik Lum, a través de sus empresas y la solidaridad de sus empleados, ofrecen un continuo apoyo económico y moral a las actividades del Foro Nantik Lum de MicroFinanzas, en su misión de promover el microcrédito como una herramienta para erradicar la pobreza y la exclusión social y financiera.

Juan Riva de Aldama
Presidente



Juan Villar Mir de Fuentes
Vocal



Alfonso Rodés Vilà
Vocal



Felipe Fernández Atela
Vocal



