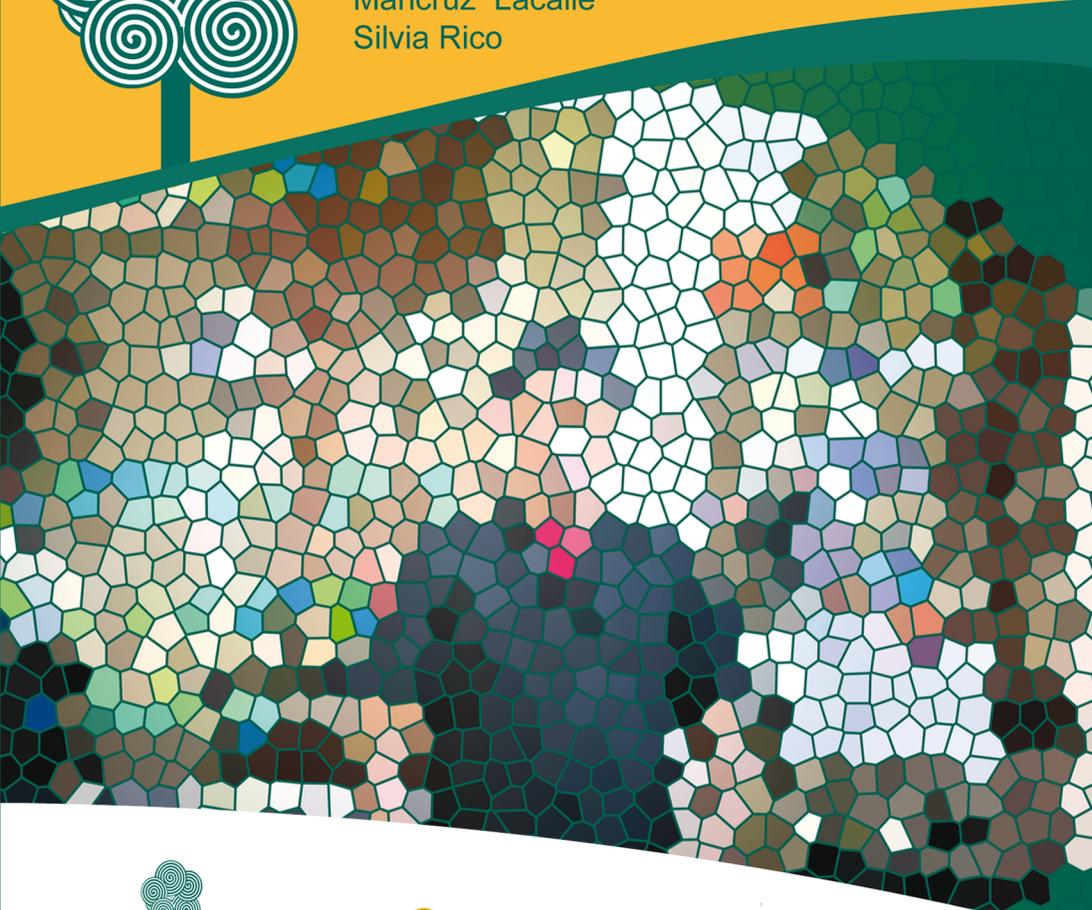




MICROFINANZAS EN ESPAÑA: IMPACTO Y RECOMENDACIONES A FUTURO

Maricruz Lacalle
Silvia Rico



Entidad financiadora:



Entidades colaboradoras:



Deutsche Bank

FORO
DE MICROFINANZAS



Cuaderno Monográfico

Núm. 18

**MICROFINANZAS EN ESPAÑA:
IMPACTO Y RECOMENDACIONES A FUTURO**

Autores

Maricruz Lacalle Calderón

Silvia Rico

Documento de trabajo presentado en:



2011 Cumbre Mundial del Microcrédito
Noviembre 14-17, 2011 - Valladolid (España)

Enero 2012

Edita

Foro de MicroFinanzas.

Fundación Nantik Lum.
c/ Manuel Silvela, 1, 1º izqd. 28010 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

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

Depósito Legal: M-6128-2012.

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

El Foro 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, integrada por mil quinientos ejemplares de distribución gratuita, ha sido posible gracias a la colaboración y el apoyo financiero de la Consejería de Asuntos Sociales de la Comunidad de Madrid.

La Comunidad de Madrid no asume responsabilidad alguna sobre el contenido de esta publicación.

ÍNDICE

	Página
Prólogo <i>Bob Sample</i>	5
1. Introducción	9
2. Antecedentes y características de las microfinanzas en España	11
2.1. Antecedentes de los microcréditos en España	11
2.2. Características de los microcréditos en España	12
2.3. Modelo de concesión de los microcréditos en España	13
2.4. Evolución de los microcréditos en España entre 2000 y 2009	15
3. Situación actual del sector microfinanciero en España	19
3.1. Debilidades del sector microfinanciero en España	28
3.2. Principales amenazas del sector microfinanciero en España	35
4. Impacto de las microfinanzas en España	37
4.1. Objetivo de la evaluación de impacto	38
4.2. Marco teórico, hipótesis de trabajo e indicadores	38
4.3. Metodología de la evaluación de impacto	39
4.4. Resultados	41
5. Conclusiones y recomendaciones a futuro	47
Bibliografía	48

Prólogo¹

Damos la bienvenida a este Cuaderno Monográfico cuyas autoras son dos de las líderes del movimiento de microfinanzas en España. Durante años, la atención se ha centrado principalmente en las miles de organizaciones microfinancieras que proveen microcrédito y otros servicios financieros en países en vías de desarrollo. Ahora que el movimiento de microfinanzas está consolidado y ha llegado a más de 130 millones de familias pobres en todo el mundo, es conveniente que le dediquemos atención al desarrollo y el impacto de las microfinanzas en países más ricos.

En la reciente Cumbre Mundial del Microcrédito celebrada en Valladolid, tuve la ocasión de descubrir que España es un líder en microfinanzas entre los países desarrollados, tanto por su apoyo a proyectos de microfinanzas en el resto del mundo (en especial en Latinoamérica) como por su sector microfinanciero nacional. Esto se debe en parte al esfuerzo incansable de Su Majestad, la Reina Doña Sofía, que lleva años promoviendo las microfinanzas alrededor del mundo. Pero el liderazgo español también se debe a un ágil sector microfinanciero nacional que, a pesar de sus altibajos, sigue estando al servicio de las personas desempleadas y con ingresos bajos, y anima a la clase media con estudios a apoyar iniciativas microfinancieras en todo el mundo.

Las autoras realizan un sucinto recorrido por la historia de las microfinanzas en España, comenzando con los pósitos y las arcas de la misericordia promovidas por la Iglesia que proporcionaban semillas y dinero de forma

¹ El prólogo ha sido traducido por Gabriela Erice García, alumna del Máster en Microcréditos para el Desarrollo de la Universidad Autónoma de Madrid. Asimismo, esta alumna ha realizado una intensa labor de revisión del presente Cuaderno Monográfico.

ocasional a granjeros pobres durante los siglos XV y XVI, especialmente en tiempos de hambrunas. Pero el origen de las microfinanzas en España fueron los montes pietatis, o casas de empeño para los pobres apoyadas por la Iglesia que aparecieron en Italia y España a partir del siglo XV. Estas instituciones han persistido durante siglos transformándose en la Obra Social de muchas de las cajas de ahorro españolas. A día de hoy, la mayoría de las cajas de ahorro tiene un departamento donde se otorgan pequeños préstamos a cambio de una garantía real, como joyas, muebles o equipos, que quedan en prenda hasta que se paga la deuda.

Este Cuaderno Monográfico ofrece una descripción de la evolución reciente de las microfinanzas en España, comenzando con la creación de las Entidades Sociales de Apoyo al Microcrédito, o intermediarios, a comienzos del siglo XXI. Estas organizaciones reciben las solicitudes iniciales de clientes potenciales de un microcrédito, evalúan su situación financiera y crediticia, y recomiendan al prestatario a la institución bancaria (normalmente una caja de ahorro) que otorgará el préstamo.

El primer programa moderno de microfinanzas en España se creó en el año 2001 por una caja de ahorro, Caixa Catalunya. El programa, gestionado por la Fundació Un Sol Món de Caixa Catalunya, realizó su primer préstamo en el año 2001. Muchas otras cajas de ahorro se animaron a seguir su ejemplo. Entre los años 2001 y 2009, dieciocho cajas de ahorro otorgaron alrededor de 22.000 microcréditos, con un valor medio de 10.000 euros, a emprendedores que crearon sus propios negocios y emplearon a miles de personas.

Desafortunadamente, en el año 2008, estalló la burbuja inmobiliaria en España (al igual que en otros países), y seguidamente se produjo el colapso del sector bancario en el año 2009. Se redujo drásticamente la financiación para las instituciones microfinancieras y muchas de ellas tuvieron que cerrar. La situación se vio agravada por la decisión del gobierno español de reorganizar el sector financiero español en su conjunto.

Un factor que contribuyó a la rápida caída del sector de las microfinanzas en España en el año 2009 fue la falta de sostenibilidad del sector. Éste siempre había dependido de los flujos de capital provenientes de la Obra Social de las cajas de ahorro y/o del gobierno. Por ello, cuando tanto la financiación gubernamental como la bancaria disminuyeron drásticamente y simultáneamente, la mayoría de las instituciones microfinancieras se vieron obligadas a cerrar.

Las autoras señalan que, afortunadamente, algunas instituciones y programas microfinancieros han sobrevivido. Las autoras citan estadísticas de Microbank, el banco social de la Caixa, que muestran que en el año 2011 se otorgaron cerca de 9.000 préstamos a microemprendedores, lo que implica que se financiaron aproximadamente unos 9.000 negocios, con la consiguiente creación de miles de empleos. Además, varias Entidades Sociales de Apoyo al Microcrédito (ESAMs) continúan operando y ayudando a microemprendedores a conseguir financiación, así como ofreciendo otros servicios, apoyo y formación. Adicionalmente, en el año 2008 se lanzó un nuevo programa, promovido por la Fundación ICO y la Fundación Caja Sol, que, siguiendo el modelo grupal de Grameen Bank en Bangladesh, provee servicios financieros a los más pobres de entre los pobres. La fase piloto del programa ha sido todo un éxito y el programa se está replicando en varias ciudades españolas. Por otra parte, la Unión Europea ha proporcionado financiación para un nuevo proveedor de microcréditos en Murcia, una de las regiones menos ricas de España.

Asimismo, las autoras y otros expertos del sector, en el marco del Foro de Microfinanzas, celebraron el I Encuentro Nacional de Microfinanzas en septiembre del año 2010. El Encuentro evaluó la situación de las microfinanzas en España. Se identificaron numerosas debilidades y amenazas, entre las que destacan las siguientes: (1) No existen auténticas instituciones microfinancieras independientes en España, tan sólo departamentos en las cajas de ahorro, lo que lleva a una burocracia e inflexibilidad a la hora de atender a los clientes; (2) Falta de sostenibilidad; y (3) Marco legal inadecuado.

Un resultado interesante de la Encuentro Nacional fue la constitución del Grupo de Trabajo sobre Legislación Microfinanciera Española. Su objetivo es desarrollar una legislación microfinanciera en España que facilite el desarrollo de instituciones microfinancieras y del sector microfinanciero en su conjunto. Un segundo resultado del Encuentro fue el lanzamiento de la Plataforma Española de Microfinanzas en noviembre del año 2011 para promover la unidad y coordinación dentro del sector.

En estos momentos, el Grupo de Trabajo y la Plataforma de Microfinanzas están realizando su trabajo y generando posiciones comunes en aspectos legislativos y otros relevantes para el sector.

El Cuaderno Monográfico concluye con un estudio de impacto alentador del programa de microcrédito de la Fundació Un Sol Món (FUSM). Como

se mencionó anteriormente, se trata del primer programa de microfinanzas puesto en marcha en España en el año 2001. El estudio contrasta cincuenta y tres microempresarios que han participado en el programa durante al menos dos años con treinta y un microempresarios cuya participación es inferior a un año.

El estudio de impacto contrasta dos hipótesis: (1) “La participación en el programa de microcrédito de la FUSM mejora la situación económica individual y dentro del hogar”; y 2) “La participación en el programa de microcrédito de la FUSM permite un fortalecimiento de los negocios de los clientes, y por tanto, genera mayor estabilidad laboral”.

Los resultados de este estudio de impacto inicial fueron bastante alentadores. Las personas que llevaban participando dos o más años en el programa se encontraban en una situación mejor que aquellos con una participación inferior al año en prácticamente todas las áreas. El estudio concluye con que ambas hipótesis son correctas – la participación en el programa de microcrédito mejora la situación económica individual y dentro del hogar, y también fortalece los negocios de los clientes y genera mayor estabilidad laboral.

El Cuaderno Monográfico termina haciendo un llamamiento a una legislación que promueva un entorno estable para las instituciones microfinancieras y fomente unas instituciones microfinancieras independientes que se dirijan hacia la sostenibilidad.

Para este escritor, fue un placer descubrir que el sector microfinanciero español goza de buena salud y está contribuyendo a la estabilidad financiera y social nacional. Deseo que pronto se apruebe una legislación favorable para las microfinanzas y que el sector vuelva a su senda de crecimiento. También espero que se complete un estudio de impacto más detallado que documente plenamente la contribución de las microfinanzas a la mejora en las condiciones de vida de los microempresarios y sus familias, así como de la sociedad española en general.

Bob Sample
RESULTS/RESULTS Ed Fund

Empowering citizens to create the political will to end hunger and make poverty history

1. INTRODUCCIÓN

Ante los logros alcanzados por las microfinanzas en las condiciones de vida de los más pobres en las regiones más desfavorecidas del planeta, éstas también han sido promovidas de forma más reciente en regiones más desarrolladas, como Europa Occidental, y en concreto en España. En este contexto, las microfinanzas se erigen como una alternativa menos costosa para luchar contra el desempleo, en contraposición a las prestaciones sociales a fondo perdido del Estado del Bienestar, que generan dependencia y cuya sostenibilidad en el medio y largo plazo resulta cuestionable. En este sentido, la Comisión Europea (2007) afirma que el microcrédito juega un papel relevante en la consecución de los objetivos de la Estrategia de Lisboa: crecimiento económico, empleo y promoción de la inclusión social. Dentro de la Unión Europea (UE), las microfinanzas tienen como finalidad el crecimiento de las pequeñas empresas, así como el autoempleo de las personas en paro o precariedad laboral, contribuyendo, en última instancia, a la cohesión social y a la reducción de la pobreza.

En España, los microcréditos surgen en la década de los noventa a raíz de iniciativas aisladas de varias organizaciones sociales, cobrando su mayor impulso a partir del 2001 con el apoyo de la Administración Pública, y sobre todo, de las cajas de ahorros. Desde comienzos del presente siglo, el número de microcréditos concedidos en España ha experimentado un crecimiento constante y exponencial hasta su brusco frenazo en 2008–2009, con la llegada de la crisis financiera internacional. De los cerca de 20¹ programas de microcréditos —principalmente programas promovidos por las cajas de ahorros— que existían en 2008, momento temporal más álgido del sector, durante el 2010

¹ Nos estamos refiriendo exclusivamente a instituciones financieras formales (bancos comerciales y cajas de ahorro) que son los únicos que pueden, legalmente, prestar crédito en España como actividad primaria y principal.

sólo continuaban otorgando microcréditos unas pocas instituciones financieras en España. No obstante, desde finales del año 2010 están volviendo a aparecer una serie de iniciativas innovadoras dentro del sector, impulsadas tanto por entidades financieras, como Entidades Sociales de Apoyo al Microcrédito (ESAM)², entes públicos, universidades y fundaciones o asociaciones vinculadas al sector de los microcréditos.

Dado este recorrido temporal, el objetivo de este trabajo es triple. Primero, analizar los antecedentes y las características de las microfinanzas en España, y en concreto, analizar por qué han sido las cajas de ahorros las principales entidades que han propiciado el crecimiento de los microcréditos en España. Segundo, estudiar la evolución y situación actual del sector en nuestro país, a través del análisis de las debilidades y amenazas que hoy enfrenta el mismo. Tercero, analizar el impacto de los microcréditos en España, en concreto del programa de la Obra Social de la antigua Caixa Catalunya³. Por último, se exponen unas breves conclusiones y recomendaciones, siempre con el propósito de que este sector pueda consolidarse en España.

Con el fin de conseguir dichos objetivos, este trabajo se organiza de la siguiente forma: en el apartado segundo se analizan brevemente los antecedentes de los programas de microcréditos de las cajas de ahorro españolas y se estudia la evolución y modelo de concesión de dichos programas durante la primera década del S.XXI. En el apartado tercero, se realiza una descripción de la situación actual del sector a partir de un análisis DAFO realizado por el Foro de MicroFinanzas. En el apartado cuarto, se describen los resultados de la evaluación de impacto del programa de microcréditos de Caixa Catalunya. El trabajo termina con una serie de recomendaciones de cara al futuro.

² Las ESAM son organizaciones de apoyo al microcrédito, fundamentalmente ONG, cuya misión y características se explican más adelante en el apartado 2.3.

³ La antigua Caixa Catalunya forma parte de CatalunyaCaixa, creada en julio del año 2010 fruto de la integración de Caixa Catalunya, Caixa Tarragona y Caixa Manresa.

2. ANTECEDENTES Y CARACTERÍSTICAS DE LAS MICROFINANZAS EN ESPAÑA

2.1. Antecedentes de los microcréditos en España

Ya en la década de los 90, algunas ONG iniciaron la actividad de concesión de microcréditos en España. No obstante, fueron las cajas de ahorros, desde comienzos del S.XXI, las principales precursoras e impulsoras de los microcréditos en este país. Fue a partir del 2001, cuando verdaderamente comenzó el crecimiento exponencial en la concesión de microcréditos en España gracias a todo el trabajo de las cajas de ahorros.

La incursión de las cajas en el ámbito de los microcréditos tiene sus orígenes en las experiencias de crédito con vocación social de las arcas de limosnas⁴; los pósitos y las arcas de misericordia⁵ del siglo XVI; y las cajas rurales de finales del siglo XIX y principios del XX, inspiradas en las cooperativas alemanas e italianas raiffeisianistas. Pero sobre todo, los microcréditos en España tienen sus orígenes más inmediatos en las experiencias de crédito de los montes de piedad, que son los antecedentes de las cajas de ahorros (Rico, 2009).

⁴ La constitución de las arcas de limosnas, fundadas por el Conde de Haro en varios pueblos de su territorio de las provincias de Burgos, Logroño y Palencia, fue aprobada por la Bula otorgada por el Papa Eugenio IV en 1431. Estas arcas consistían en instituciones de préstamo prendario en metálico y de carácter benéfico, las cuales, al igual que los Montes de Piedad, se promovieron para luchar contra la usura.

⁵ Los pósitos y las arcas de misericordia fueron las instituciones paralelas españolas de los Montes Frumentarios italianos que proveían crédito en especie, esto es, simiente para los labradores. Los pósitos consistían en graneros, especialmente para trigo, controlados por el municipio. En una primera etapa, desde el siglo XV al XVI, su objetivo era el aprovisionamiento benéfico-social de grano para el consumo a los vecinos en épocas de carestía. En una etapa posterior, desde el siglo XVII al XX, asumieron la función de préstamo en especie y en metálico. Las arcas ejercieron, desde su creación en el siglo XVI, la función del préstamo en especie.

El origen⁶ de los montes de piedad se fundamenta en la lucha contra la usura y la protección y el auxilio de los desvalidos, favoreciendo su acceso al crédito. En sus comienzos, los «Montes Pietatis» eran instituciones que prestaban dinero en metálico con garantía de prenda, sin intereses y exclusivamente con fines caritativos y solidarios. Los fondos provenían de las limosnas de los fieles en las iglesias, y por eso se denominaron «de Piedad». Los primeros montes de piedad aparecieron en el norte de Italia a mediados del S.XV, y se fueron extendiendo y consolidando por toda Europa, incluida España, a partir del S.XVIII.

En la actualidad, los montes de piedad son un departamento de las cajas de ahorros, en el que se realiza un tipo de préstamo denominado pignoraticio, que descansa sobre una garantía real -normalmente joyas y otros objetos de valor- que quedan en prenda hasta el pago de la deuda. En caso de declararse incobrable, la prenda pasa a subasta pública (Rico, 2009).

2.2. Características de los microcréditos en España

Los microcréditos que se han estado ofreciendo en España, consisten en préstamos similares a los impulsados en países en vías de desarrollo, pero adaptados a la realidad socioeconómica de nuestro entorno. Se trata de créditos de pequeña cuantía a personas de colectivos en situación o en riesgo de exclusión social y financiera, para la puesta en marcha de un pequeño negocio. Se basan en la confianza hacia el emprendedor y en la perdurabilidad de su plan de negocio y no en un aval o una garantía de carácter patrimonialista.

En la figura 1, se resumen las principales características de los programas de microcrédito en España.

² El análisis histórico de los Montes de Piedad se basa principalmente en datos e información obtenida de la Asociación Internacional de Crédito Prendario y Social a través de su página web www.pignus.org, y en los artículos de revisión histórica realizados por Gutiérrez Nieto (2005), Martín Aceña (2003) y Lens (2006).

Figura 1.
Características generales de los programas de microcréditos en España

Crédito medio	Desde los 8,000 hasta los 25,000 euros.
Período de carencia	Entre 0 a 6 meses.
Plazos de reembolso	De 3 a 5 años.
Tipo de interés actual	Entre el 4 y el 6%.
Garantías	Sin garantías.
Comisiones	Sin comisiones (en la mayoría de los casos).
Característica general	Préstamos individuales que se otorgan para la puesta en marcha de pequeñas empresas o microempresas que generen autoempleo y empleo.
Principales requisitos del público objetivo	<ul style="list-style-type: none"> • Formar parte de colectivos sociales desfavorecidos y con especiales dificultades de inserción laboral. • No tener acceso al sistema financiero formal por falta de avales o garantías. • Tener espíritu emprendedor y disponer de una iniciativa empresarial viable.

Fuente: Rico, Lacalle-Calderón, Márquez y Durán (2005)

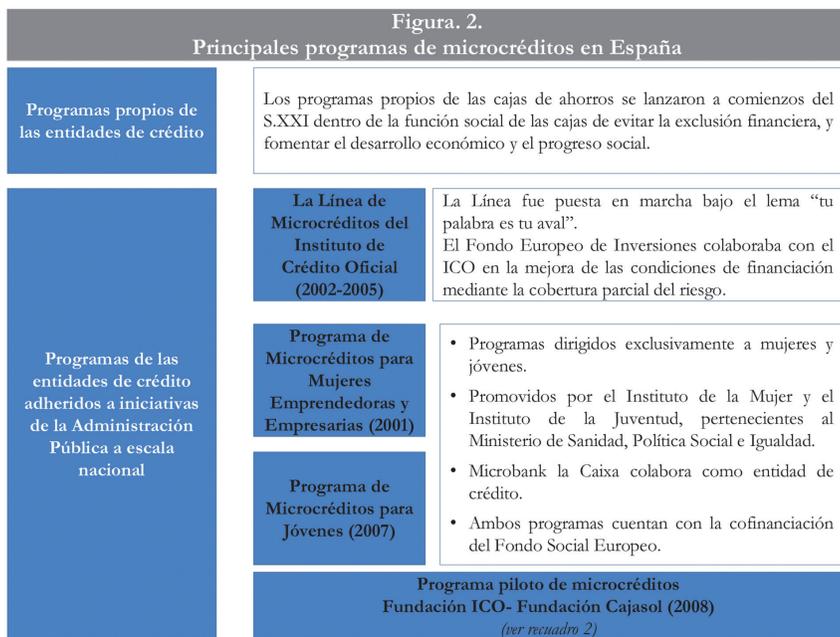
Las iniciativas microempresariales financiadas en España a través de los microcréditos han sido de muy diversa índole: pequeños negocios de hostelería, tiendas de alimentación, servicios de construcción, centros de estética o salud, entre otras.

2.3. Modelo de concesión de los microcréditos en España

En España, las cajas de ahorro han otorgado microcréditos a través de dos tipos de programas (véase la figura 2):

1. Los programas propios. Se trata de programas puestos en marcha por las cajas a partir de sus propios recursos.
2. Los programas adheridos a iniciativas de la Administración Pública. Se trata de programas que ejecutan las cajas en colaboración con organismos públicos para la concesión de microcréditos con garantía oficial. Los tres principales programas han sido: la Línea de Microcréditos del ICO⁷, el Programa de Microcréditos para Mujeres Emprendedoras y Empresarias del Instituto de la Mujer y el Programa de Microcréditos para Jóvenes del INJUVE (Ministerio de Sanidad, Servicios Sociales e Igualdad).

² No se encuentra actualmente en vigor.

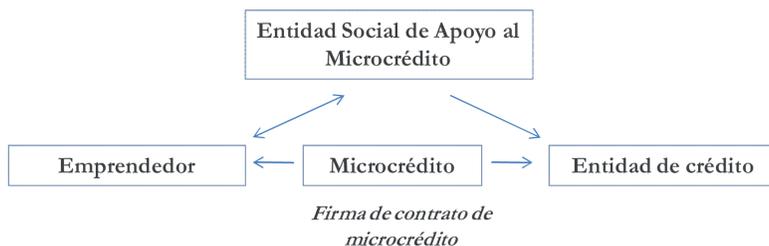


Fuente: Rico, Lacalle-Calderón, Márquez y Durán (2005).

El esquema de funcionamiento de estos programas se ha basado en la existencia de unas Entidades Sociales de Apoyo al Microcrédito –conocidas como ESAM-, que realizan la función de enlace entre las entidades que ofrecen los microcréditos (en España sólo instituciones financieras formales) y los microemprendedores. Estas ESAM, que pueden ser instituciones privadas o públicas, se caracterizan por su cercanía a los colectivos vulnerables, y también por su experiencia en inserción socio laboral mediante el fomento del autoempleo.

Como se puede observar en la figura 3, el esquema de concesión de los microcréditos en España más usual ha sido el siguiente: i) Los microemprendedores acuden a una ESAM en busca de información. ii) Las ESAM son las responsables de identificar a los potenciales beneficiarios, darles la ayuda necesaria para formalizar la petición de un microcrédito y canalizar dicha petición hacia la entidad de crédito. iii) Una vez que la solicitud llega a la entidad de crédito, ésta realiza la calificación crediticia en base a la viabilidad del proyecto y, si fuera positiva, formaliza el contrato de microcrédito. Contrato que se firma directamente entre esta institución y el microemprendedor.

Figura 3.
Esquema de concesión de microcréditos en España



Fuente: Rico, Lacalle-Calderón, Márquez y Durán (2005).

2.4. Evolución de los microcréditos en España entre 2000 y 2009

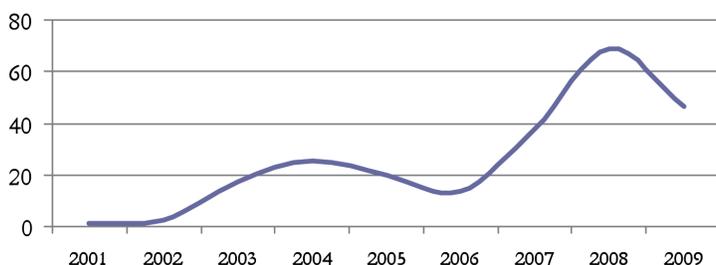
En el año 2001, la Obra Social de la antigua Caixa Catalunya, a través de la Fundació Un Sol Món (FUSM), fue la primera caja de ahorros española en otorgar microcréditos en España a través de un programa propio. A partir de la puesta en marcha de esta primera línea de microcréditos dentro de una caja, entre 2001 y 2008 un número creciente de éstas fueron poniendo en marcha sus respectivos programas. Algunas a través de programas propios. Otras a través de programas de la Administración Pública. Según García y Lens (2007), a finales del año 2006, del total de 46 cajas operativas en España, 18 tenían en marcha un programa de microcrédito.

La mayoría de las cajas de ahorro han realizado la concesión de microcréditos en España básicamente de dos formas: bien a través de un departamento de microcréditos dentro de la Obra Social, o bien a través de fundaciones específicas que cuentan con un patronato y con dotaciones económicas que proceden en gran parte de la Obra Social. Las cajas más activas en la concesión de microcréditos han sido:

- La Obra Social “la Caixa” (en la actualidad Microbank).
- La FUSM de Caixa Catalunya.
- La Fundación BBK Solidarioa.
- La Caja de Ahorros de la Inmaculada.
- La Obra Social Caixa Galicia.
- La Fundación CajaGranada para el Desarrollo Solidario.
- CajaSol (en la actualidad Banca Cívica).

La creciente y paulatina incorporación de los programas de microcrédito por parte de las cajas de ahorros entre sus actividades ha contribuido a un crecimiento muy importante en la utilización de este instrumento financiero en nuestro país hasta su brusco parón en el año 2009. Como se puede observar en la figura 4 y en la tabla 1, entre 2001 y 2008, las operaciones de microcrédito realizadas en España, tanto en número de operaciones como en volumen de euros prestados, experimentaron un crecimiento muy importante. El promedio de la tasa de crecimiento entre 2001 y 2008 fue de 136,67%, llegando a alcanzarse el crecimiento más intenso (178,1%) durante el 2007, y por tanto, alcanzando así en el 2008, el punto más álgido en valores absolutos (Figura 4). Durante el año 2008, en España se concedieron 7.132 operaciones de microcrédito, por un valor de 68,7 millones de euros, y en el que había cerca de 20 instituciones financieras activas trabajando en y para el sector.

Figura 4.
Evolución de la concesión de microcréditos en España (€ mill.)



Fuente: CECA (2005); Rico, Jayo y Lacalle-Calderón (2008); Jayo, et al. (2010)

Como ya se ha mencionado, durante todo este proceso, las cajas de ahorro han sido los agentes más activos. Desde la puesta en marcha de los primeros programas de microcrédito en 2001, se estima, que en España, las cajas han concedido, a través de programas propios, 21.077 microcréditos por un importe total de 213 millones de euros (Tabla 1), situándose el crédito medio en torno a 10.000 euros.

Tabla 1. Concesión de microcréditos en España

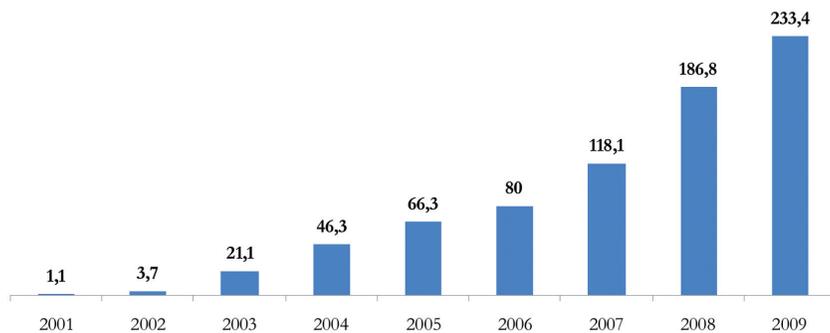
Años	Valor en Millones de €			Nº de operaciones		
	Cajas de Ahorros	Línea ICO	Total	Cajas de Ahorros	Línea ICO	Total
2001	1,1	0	1,1	4.106	0	5.178
2002	2,6	0	2,6		0	
2003	2,3	15,1	17,4		1.072	
2004	20,5	4,7	25,2			
2005	19,5	0,5	20			
2006	13,7	0	13,7	1.319	0	1.319
2007	38,1	0	38,1	3.348	0	3.348
2008	68,7	0	68,7	7.132	0	7.132
2009	46,6	0	46,6	5.172	0	5.172
Total	213,1	20,3	233,4	21.077	1.072	22.149

Fuente: CECA (2005); Rivo, Jayo y Lacalle (2008); Jayo, et al. (2010)

Paralelamente, a través de la Línea de Microcréditos del ICO, las cajas y los bancos comerciales han concedieron entre los años 2002 y 2005 (periodo temporal para el que la línea estuvo activa), un total de 1.072 microcréditos por importe de 20,3 millones de euros (ICO, 2007; CECA, 2005).

En definitiva, con las cifras disponibles, se puede afirmar que entre los años 2001 y 2009 en España, si sumamos las operaciones de microcrédito concedidos por las cajas de ahorro y por el Instituto de Crédito Oficial, se concedieron 22.149 operaciones de microcrédito por un valor de 233,4 millones de euros (Tabla 1), lo que permitió un crecimiento exponencial del sector como se muestra en la figura 5.

Figura. 5
Concesión de microcréditos en España
(Datos acumulados en mill. €)



Fuente: CECA (2005); Rivo, Jayo y Lacalle-Calderón (2008); Jayo, et al. (2010).

3. SITUACIÓN ACTUAL DEL SECTOR MICROFINANCIERO EN ESPAÑA

Después del intenso crecimiento experimentado por el sector microfinanciero en España a lo largo de la primera década del siglo XXI, a finales del año 2008, se comenzó a percibir la crisis en la que estaba entrando este sector. La unión de la crisis financiera internacional y la crisis provocada por la burbuja inmobiliaria en España provocaron una situación de incertidumbre y parálisis en muchos sectores de la economía española, siendo uno de ellos el sector microfinanciero. La falta de liquidez nacional e internacional redujo drásticamente el crédito en todo el sector financiero español a partir del 2009. Mucho más aún, en un sector en desarrollo, que todavía no estaba consolidado, y al que muchas entidades habían penetrado buscando los beneficios de estar presentes en un sector “responsable socialmente” y bien visto.

El estallido de la burbuja inmobiliaria (2008-2009), provocó una crisis financiera sin precedentes en España, que dejó muy debilitadas a las cajas de ahorros. A lo largo del 2009, muchas cajas comenzaron a plantearse el cierre de sus respectivos programas sociales, y concretamente, de sus líneas de microcréditos.

Además, con el objetivo de luchar contra la crisis, el gobierno español promovió durante el 2010 una importante reforma financiera. Era necesario reestructurar el sector financiero, y las fusiones de las cajas han sido la norma. Algunas cajas se están transformando en bancos comerciales, otras han sido nacionalizadas y otras están en quiebra. A día de hoy (finales de 2011), todavía no se tiene la certidumbre de cuántas cajas permanecerán en el mercado una vez finalizado el proceso de reestructuración financiera.

Todos estos acontecimientos han dado lugar a una sequía absoluta de crédito en España. Entre el año 2009 y principios del 2011, muchas ESAM afirmaban que era muy difícil obtener fondos para prestar microcréditos en Es-

pañá⁸. La caída en la concesión de microcréditos ha llegado a ser muy intensa, hasta el punto, de casi paralizar el sector. No obstante, a pesar de este entorno tan complejo para las microfinanzas en España, conviene destacar las siguientes iniciativas dentro del sector:

- La permanencia de Microbank, como el banco social de la Caixa⁹ que sigue otorgando microcréditos sociales. En el año 2011, Microbank otorgó 34.307 préstamos (217,9 millones de euros): 8.939 microcréditos para emprendedores por valor de 100,9 millones de euros y 25.368 microcréditos personales por valor de 117 millones de euros. Microbank tiene un gran acceso a clientes potenciales ya que utiliza la red de oficinas de Caixabank (5,192 sucursales) y el apoyo de 439 entidades colaboradoras (Microbank, 2012).
- La capacidad de algunas ESAM para mantener sus programas, como por ejemplo, CP²AC (ver recuadro 1), Mita-ong, Trinijove, Banco Mundial de la Mujer, Valdocco, OMEGA, entre otras.

Recuadro 1.



FUNDACIÓ PRIVADA PER A LA PROMOCIÓ DE L'AUTOOCUPACIÓ DE CATALUNYA

CP²AC: UN NUEVO MODELO DE FINANCIACIÓN DEL AUTOEMPLEO

La Fundación Privada para la Promoción del Autoempleo en Catalunya, CP²AC, es una institución sin ánimo de lucro que desde 1986 acompaña a los emprendedores en sus itinerarios de autoempleo y los ayuda en el difícil proceso de creación de su propia empresa. Así, CP²AC apoya cada año la creación de más de 250 microempresas, que a su vez generan más de 500 puestos de trabajo, mediante dinámicas de formación, de asistencia técnica, de financiación y de acompañamiento en la gestión.

CP²AC cuenta con un programa propio de microcréditos para el autoempleo, surgido a partir del encargo de la Fundación Caixa Catalunya de dar continuidad al primer programa español de microfinanzas promovido por la Fundación Un Sol

⁸ Todavía hoy, algunas ESAM lo siguen afirmando.

⁹ Desde julio del año 2011, el negocio bancario de la Caixa se concentra en el nuevo banco denominado Caixabank.

Món. CP'AC fue la primera institución microfinanciera española seleccionada por el Fondo Europeo de Inversiones en el marco de la Iniciativa Jasmine (Joint Action to Support Microfinance Institutions in Europe), y es miembro de la Asociación Nacional de Establecimientos Financieros de Crédito y de la Red Europea de Microfinanzas.

El programa, que cuenta actualmente con una cartera de 150 microcréditos por un importe aproximado de 1.500.000€, ha sido certificado por TÜV Rheinland de acuerdo a la Norma ISO 9001:2008 y evaluado satisfactoriamente por Planet Rating de acuerdo a la metodología Giraffe.

Los beneficiarios de los microcréditos son emprendedores con buenas ideas de negocio que no encuentran financiación en el mercado bancario por falta de garantías. Mayoritariamente se trata de personas en situación de desempleo, con formación y/o experiencia profesional en el sector en el que van a emprender y que no precisan de grandes inversiones para iniciar su actividad profesional o empresarial.

Una de las principales características del programa es la combinación de la actividad microfinanciera con la prestación de diversos servicios no financieros, entre los que destacan los siguientes:

- Asistencia técnica para la elaboración del plan de empresa, para definir las estrategias del negocio, evaluar su viabilidad y planificar las actuaciones.
- Formación en gestión empresarial, para potenciar las habilidades emprendedoras de los destinatarios y mejorar sus competencias como gestores de sus negocios.
- Tramitación de todas las subvenciones a su alcance, especialmente la capitalización del desempleo y las ayudas a la promoción del empleo autónomo.
- Creación de la empresa y legalización de la actividad, asegurando y optimizando el cumplimiento de todas las obligaciones legales.
- Gestión de las obligaciones contables, fiscales y laborales, para asegurar su cumplimiento continuado y la disposición de información fiable y actualizada.
- Coaching empresarial para acompañar a los emprendedores desde el inicio de la actividad hasta la consolidación del negocio.

Los retos futuros de CP'AC son crecer como institución microfinanciera, a imagen y semejanza de muchas otras entidades europeas, liderar el proceso de desarrollo del sector de las microfinanzas en Catalunya, y conseguir que el microcrédito se convierta en el principal mecanismo de financiación del autoempleo en España.

- La innovación dentro del sector, como por ejemplo, la iniciativa piloto de la Fundación ICO (ver recuadro 2).

Recuadro 2.



PROGRAMA PILOTO DE MICROCRÉDITOS FUNDACIÓN ICO – FUNDACIÓN CAJASOL

Este proyecto desarrollado por Fundación ICO y Fundación Cajasol nace en 2008 como una propuesta a la carencia de productos financieros orientados a los segmentos más desfavorecidos y en riesgo de exclusión de la sociedad española.

Ambas entidades llevan a cabo la primera experiencia piloto en Sevilla y Huelva, y dos años más tarde se inicia la replicación en Pamplona y Barcelona con la adhesión de la Fundación Caja Navarra al proyecto.

Los objetivos del proyecto son:

- o Prestar apoyo financiero y no financiero a los más pobres sin requerir garantías.
- o Mitigar la exclusión social y financiera.
- o Fomentar la capacidad inherente de las personas excluidas para generar nuevos emprendedores.
- o Mantener una actitud positiva entre los más pobres mediante la promoción de estrechas relaciones humanas.

Metodología:

El proyecto se dirige a los más pobres y excluidos y está inspirado en la filosofía y metodología usada por el Grameen Bank en Bangladesh, adaptada al contexto español con el asesoramiento del experto proveniente de esa organización.

La clave metodológica es la dinámica y organización grupal de todas las actividades del proyecto. Se materializa en las reuniones quincenales de los grupos de usuarios. Confianza, disciplina, capacidad y responsabilidad, son algunos de los objetivos a conseguir en las mismas.

Uno de los aspectos en los que la adaptación de la metodología original ha sido imprescindible es en el contacto inicial entre el agente que ofrece los servicios y los usuarios. Las entidades sociales con pleno conocimiento del colectivo diana

identifican a las personas con el perfil requerido para el proyecto y acompañan posteriormente todo el proceso junto a los agentes responsables de la actividad financiera y no financiera.

Servicios financieros:

El proyecto ofrece distintos tipos de crédito de cantidad variable (desde 300€ a 15.000€), clasificados en función de su finalidad. El tipo de interés aplicado a estos préstamos, es sensiblemente inferior a la tarifa de mercado, y no presentan ningún tipo de comisiones.

La garantía de estos préstamos es personal e individual. La resolución de las solicitudes, se realiza basándose principalmente en la confianza tanto en el usuario como en el grupo al que pertenece. Las relaciones y vinculaciones personales que se establecen entre los usuarios y los miembros del proyecto tanto en las reuniones quincenales como en las visitas, son especialmente relevantes durante todo el proceso del crédito y durante el seguimiento de las operaciones.

Servicios no financieros:

Entre los servicios no financieros del programa, figura como eje metodológico principal las reuniones quincenales de grupo, cuyo objetivo fundamental es el crecimiento del usuario a un nivel global, desarrollando tanto la autoestima como las habilidades y capacidades necesarias para la gestión de su propio futuro. En estas reuniones de grupo se comparten proyectos, ilusiones y dificultades, y se establecen estrechas relaciones humanas entre los miembros, así como el seguimiento de las actividades crediticias.

La realización de charlas, talleres formativos y actividades de ocio vienen a complementar y a reforzar los objetivos que se pretenden en la dinámica regular de las reuniones quincenales de grupos.

Principales logros:

- La metodología grupal, combinando el instrumento microcrediticio y los recursos no financieros, demuestra ser más eficiente a la hora de atender las necesidades de las personas y colectivos en riesgo de exclusión social y financiera.
- El canal para alcanzar a las personas que conforman los colectivos diana de este proyecto son las organizaciones sociales, que se han revelado como actores claves dado el alto grado de conocimiento de estos colectivos y de las herramientas de intervención social necesarias para trabajar con ellos.
- Si bien no todos los usuarios hasta ahora han decidido solicitar un crédito, muchos de ellos sí han dado este paso. Algunos de ellos ya han pagado totalmente el primero y han solicitado un segundo préstamo.

- Existe un importante porcentaje (35%) de préstamos destinados a cubrir necesidades sociales. Como consecuencia de ello el importe y plazo medio de los microcréditos concedidos en el proyecto es muy inferior a los del resto de programas existentes. El modelo nos está revelando que la falta de respuesta a necesidades perentorias básicas en estos colectivos puede significar el aumento del grado de exclusión de las personas.
- Se valida el objetivo integral del proyecto: no es conceder préstamos sino poner a disposición de las personas sin acceso a ellos una vía más que confirme la confianza que se deposita en su proyecto de vida.

Principales Retos:

La sostenibilidad social y económica. Si sumáramos los recursos públicos y privados que se destinan a dar asistencia a las personas en las que el sistema no cree y se volcaran en iniciativas que, como este proyecto, combinan y potencian los instrumentos financieros, económicos y sociales al servicio de la lucha contra la exclusión, se podría alcanzar la sostenibilidad de este modelo a medio y largo plazo.

Aumentar el alcance mediante la replicación del programa por entidades sociales, cooperativas etc. El proyecto está generando un aprendizaje que brinda a cualquier organización que esté dispuesta a aplicar esta metodología para trabajar con personas excluidas.

Autor: M. Carmen Pérez Sánchez, Fundación Caja Sol.

- El impulso desde la Unión Europea de programas para contribuir al crecimiento del sector de las microfinanzas, como por ejemplo, el Instrumento Europeo de Microfinanciación PROGRESS, creado en 2010, para aumentar la disponibilidad de microcréditos en Europa (ver recuadro 3).

Recuadro 3.

ICREF, EL PRIMER PROVEEDOR DE MICROCRÉDITOS EN ESPAÑA EN EL MARCO DEL PROGRESS

El Instituto de Crédito y Finanzas de la Región de Murcia (ICREF) se ha unido al grupo de proveedores de microcrédito del Instrumento Europeo de Microfinanciación PROGRESS con un préstamo senior de hasta 8 millones de euros, que espera generar, si se utiliza plenamente, hasta 20 millones de euros en microcréditos.

Se pretende apoyar a los microempresarios, incluyendo los trabajadores autónomos, de una de las regiones más pobres de España, que experimenta un alto índice de desempleo de aproximadamente el 25% (en particular entre los inmigrantes y los jóvenes) por encima de la media española del 20,33%.

Los objetivos concretos del ICREF mediante el lanzamiento de la línea AGIL (Apoyo a la Gestión Inmediata a la Liquidez) en la región de Murcia son:

- Favorecer la creación de nuevas empresas.
- El fomento del autoempleo.
- La creación y consolidación de una cultura empresarial entre los jóvenes, las mujeres y otras minorías especialmente afectados por la crisis.
- El apoyo a microempresas que tienen dificultades para acceder a las fuentes tradicionales de financiación.

ICREF también está analizando las oportunidades potenciales de colaboración con el Fondo Social Europeo y con las organizaciones que ofrecen programas de orientación y capacitación a los beneficiarios finales en la región de Murcia.

El PROGRESS es un instrumento microfinanciero de la Unión Europea dotado con una financiación de 200 millones de euros provenientes de la Comisión Europea y el Banco Europeo de Inversiones, y gestionado por el Fondo Europeo de Inversiones. Tiene por objeto aumentar el acceso de la financiación a los microemprendedores, incluidos los trabajadores autónomos. Tiene un enfoque –aunque no de manera restringida- hacia los grupos con acceso limitado al mercado de crédito

convencional. Algunos ejemplos son mujeres empresarias, jóvenes emprendedores, empresarios pertenecientes a un grupo minoritario, empresarios con una discapacidad, autónomos, etc., que reciben préstamos de hasta 25.000 euros disponibles a través de los intermediarios microfinancieros seleccionados que participan en la aplicación de este programa.

El Instrumento Europeo de Microfinanciación PROGRESS no ofrece financiación directa a los microemprendedores o individuos, si no que trabaja a través de intermediarios microfinancieros, como es el caso del ICREF.

Source: <http://ec.europa.eu>.

- La consolidación de otras iniciativas microfinancieras no enfocadas solamente al crédito, como por ejemplo el impulso del microahorro a través de las Comunidades Autofinanciadas (CAF) (ver recuadro 4).

Recuadro 4.



COMUNIDADES AUTOFINANCIADAS

Las Comunidades Autofinanciadas, CAF, son pequeñas comunidades en las que los socios, generalmente entre 10 y 30 personas en Europa, aportan mensualmente pequeñas cantidades de dinero que les permiten convertirse en accionistas de la CAF. Con el fondo creado se ofrecen pequeños créditos a los socios, de una media de 400 euros, que sirven para cubrir gastos como reparaciones, remesas al país de origen, libros para la escuela de los niños, etc. La innovación es que este modelo se basa exclusivamente en el uso de los fondos propios sin aportaciones externas.

La idea sobre la que se sustentan la CAF es simple: ¿por qué no ponemos entre todos una pequeña cantidad de dinero y creamos un fondo para darnos presta-

mos entre amigos, familiares o compañeros que conocemos bien?. La clave es resolver necesidades económicas pequeñas pero indispensables. Los miembros de una CAF no sólo ahorran sino que invierten en su comunidad con una rentabilidad anual alrededor del 12%. Además de acceso rápido y fácil a pequeñas sumas de dinero las CAF también ofrecen una red social de apoyo, un círculo de confianza y una comunidad en la que apoyarse.

Desde el año 2004 en que se creó la Asociación CAF en Barcelona, y basándose en la metodología que su fundador, Jean Claude Rodríguez-Ferrera, aprendió en Venezuela, se han creado más de 50 CAF en España en 10 ciudades (Barcelona, Lleida, Girona, Santander, Valencia, Madrid, Zaragoza, Burgos, Las Palmas de Gran Canaria y Sevilla) en las que participan más de 1.000 socios de 18 nacionalidades diferentes que han recibido más de 5.000 créditos comunitarios de un promedio de 400 euros. La metodología CAF ha sido replicada ya a diferentes países de la Unión Europea. Además esta metodología cuenta con miles de grupos y más de 30 millones de socios en zonas rurales de Asia, Latinoamérica y África.

A través de un estudio de impacto realizado entre los socios de CAF en España descubrimos que:

- Para el 60% de sus socios, la CAF es la única red social de que disponen.
- En el primer año, el capital del grupo, a través de los ahorros de sus socios, aumenta en un 340%, lo que demuestra que con un buen incentivo, la gente quiere y puede ahorrar.
- El retorno de los créditos es del 98%.
- Las CAF son un poderoso instrumento de educación financiera, pues los socios toman decisiones financieras basadas en la práctica.
- Las personas con ingresos reducidos tienen necesidades financieras –productivas y no productivas- a lo largo del año.
- Con metodologías comunitarias, puede conseguirse que las personas de escasos recursos tengan acceso a estos servicios.

Desde su creación, ACAF ha recibido el apoyo de la Fundación Un Sol Mon de Caixa Catalunya, la Fundación ICO, la Fundación Levi Strauss, Ashoka, la Generalitat de Catalunya y el Ayuntamiento de Barcelona. Ha recibido numerosos premios nacionales e internacionales, y ha aparecido en más de 50 medios de comunicación.

Esta iniciativa despierta cada vez más interés dentro del contexto de la crisis económica actual por el auge de valores como la solidaridad y el reconocimiento

de la comunidad y por la motivación por buscar formas de organización alternativas.

Actualmente, se está trabajando en una plataforma electrónica para conseguir masificar esta metodología y expandirla por Europa y Estados Unidos.

Autor: Jean-Claude Rodríguez-Ferrera, creador de las CAF.

A día de hoy, mirando hacia atrás, se puede afirmar que, durante el 2009 el sector entró en una profunda crisis. La gran mayoría de los programas de microcréditos que se habían desarrollado a lo largo de toda la década del 2000 se fueron cerrando uno detrás de otro.

3.1. Debilidades del sector microfinanciero en España¹⁰



Con el objetivo de dar un impulso al sector y analizar en profundidad qué es lo que estaba ocurriendo, en septiembre de 2010, se celebró en Madrid (España) el Primer Encuentro Nacional de Microfinanzas que llevaba por título: “Microfinanzas en España ¿De qué estamos hablando?”.

El objetivo de este encuentro, organizado por el Foro de Microfinanzas, fue reunir a todos los agentes del sector para analizar la situación del mismo y proponer un nuevo plan de acción. Para ello se llevó a cabo un inventario de todas las debilidades y amenazas que estaba enfrentando el sector y las instituciones que lo componen. Las principales debilidades y amenazas que se fueron destacando a lo largo del encuentro fueron las siguientes:

Ausencia de instituciones microfinancieras y de voluntad política para impulsar el sector.

¹⁰ Las debilidades aquí enumeradas fueron descritas por las instituciones participantes en el Encuentro Nacional de Microfinanzas y no necesariamente son compartidas por los miembros del Foro de Microfinanzas.

- En España no existen verdaderas instituciones microfinancieras que otorguen microcréditos, a la vez que brinden apoyo a los microemprendedores (apoyo para realizar el plan de negocio, etc.). Las cajas de ahorros en España no están dando este segundo servicio esencial para crear autoempleo.
- Falta de un marco regulatorio adecuado que permita el nacimiento de verdaderas instituciones microfinancieras (no bancarias), que incremente el número de las mismas, y que permita la existencia de competencia entre ellas, para que el sector se pueda desarrollar. Al mismo tiempo, falta también un marco regulatorio adecuado que promueva la creación de microempresas, y que brinde apoyo a las ESAM para que éstas puedan dar más y mejores servicios.
- Las obras sociales de las cajas de ahorro, principal oferente de servicios de microcrédito en España, están fuertemente influenciadas por decisiones políticas. Esto ha provocado que todos los programas sociales, entre los que se encuentran los microcréditos, sean muy inestables y dependan de la voluntad política del director de turno.

Falta de sostenibilidad

- La concesión de microcréditos, tal y como se ha desarrollado hasta el día de hoy en España no es sostenible financieramente. Falta un marco regulatorio adecuado que permita a las instituciones microfinancieras conseguir financiación y no depender de las instituciones financieras formales (bancos y cajas de ahorros) ni de la voluntad política de turno. Así por ejemplo, una institución microfinanciera en España no puede captar ahorro, ni cobrar intereses por encima del límite establecido. Por otro lado, a nivel legal no se pueden crear fondos éticos para financiar las microfinanzas por parte de los particulares. Esto sólo se puede hacer desde la banca, lo cual representa una limitación para la iniciativa privada individual. Además, las ESAM no son autosuficientes y hay poca probabilidad de que lo puedan ser, siendo totalmente dependientes de las subvenciones públicas.
- Las instituciones financieras carecen de compromiso social y de una visión a largo plazo para mantener la vigencia de los programas de microcréditos. Sin embargo, las ESAM tienen la visión correcta pero les falta la financiación.
- Falta de financiación para la contratación de personal cualificado con conocimientos económicos-financieros adecuados para satisfacer la demanda de los solicitantes de microcréditos por parte de las ESAM.

Marco legislativo inadecuado y ausencia de lobbying

- El marco regulatorio actual está obsoleto. Por un lado, prohíbe fomentar la economía sumergida, pero por otro lado, no ofrece alternativas para permitir la transición de los microempresarios informales hacia el sector formal de la economía. La cantidad y complejidad de los requisitos legales y formales que son necesarios para montar una microempresa dificultan enormemente el desarrollo del sector. El microempresador necesita un marco especial legal, fiscal y administrativo si se quiere que las microfinanzas le den servicio de manera eficaz.
- Falta un marco legislativo en las políticas de desarrollo local para incluir e integrar las microfinanzas en su entorno.
- Falta de lobbying para fortalecer el sector microfinanciero, para crear una regulación adecuada para el sector y para la inclusión de las microfinanzas en la agenda política nacional, y ofrecer una mayor información y difusión de las mismas en el sector público.

A raíz de esta debilidad detectada durante el Encuentro Nacional de Microfinanzas, surgió el Grupo de Legislación Microfinanciera Española (ver recuadro 5).

Recuadro 5.

FORO
DE MICROFINANZAS



GRUPO DE TRABAJO DE LEGISLACIÓN MICROFINANCIERA ESPAÑOLA

El Grupo de Trabajo de Legislación Microfinanciera Española nace a partir del primer Encuentro Nacional de Microfinanzas organizado por el Foro de Microfinanzas en septiembre 2010. Su objetivo es desarrollar la legislación microfinanciera en España para facilitar la aparición de las instituciones microfinancieras y el desarrollo del sector.

A partir de esa fecha se constituyó un grupo de trabajo que empezó con 50 instituciones, y a día de hoy cuenta con más de 120, que representan a todos los elementos del sector: cajas de ahorro, Fundación ICO, Fondo Social Europeo, ESAMs, universidades, fundaciones, ONG, asociaciones de beneficiarios/as, consultores, instituciones públicas (ayuntamientos, ministerios, Comunidades Autónomas, etc.), entre otras.

Se trabaja en red a partir de grupos de trabajo especializados y se comparten los documentos en una nube (DropBox). Se han realizado cuatro reuniones hasta la fecha durante el año 2011. El Coordinador del Grupo de Trabajo participa en el Grupo de Trabajo de Legislación Microfinanciera Europea de la Red Europea de Microfinanzas donde se coordina el trabajo legislativo en todos los países europeos, se comparten experiencias, y lecciones aprendidas.

Los resultados hasta la fecha son los siguientes:

Se ha establecido el marco legislativo con 5 ámbitos:

- Objetivo.
- Subjetivo.
- Requisitos técnicos, contables y administrativos.
- Incentivos.
- Órgano supervisor.

Se ha terminado de definir el Ámbito Objetivo:

- Definición de microcrédito:
 - Créditos de hasta 25.000 euros, sin avales ni garantías, para personas físicas excluidas de los cauces tradicionales de financiación en España, cuya finalidad sea poner en marcha o reforzar actividades productivas, y/o mejorar las condiciones de calidad de vida.
- Tipo de interés:
 - Tipo de interés limitado, siendo la referencia el Euribor más un diferencial que será desarrollado reglamentariamente. Sin avales ni garantías.

Se está finalizando el Ámbito Subjetivo:

- Características:
 - Las entidades que van a dar microcréditos, independientemente de su forma jurídica, tienen que ser necesariamente entidades sin ánimo de lucro.
 - Independientemente de cuál sea la forma jurídica, todas las entidades deberán cumplir unos determinados requisitos para poder prestar microcréditos.

- Se van a estudiar dos formas jurídicas:

* Sociedad de Capital Microfinanciera (SCMF).

* Cualquier forma de sociedad (IMF) con determinadas restricciones o requisitos a cumplir.

Y se han definido las funciones y composición del Órgano Supervisor:

• Funciones: otorgar, renovar y revocar licencias microfinancieras.

• Una reunión anual de sus miembros.

• Composición:

- Representantes de ministerios de trabajo, industria, sanidad, política social e igualdad, economía y hacienda y medio rural y marino y el ICO.

- Expertos del sector.

Para el año 2012 se pretende concluir la propuesta y empezar a contactar a los distintos grupos parlamentarios para presentarla en el Congreso de los Diputados.

Autor: Jaime Durán, Coordinador del Grupo de Trabajo de Legislación Microfinanciera.

Descoordinación y falta de información

- El sector es heterogéneo y no existe una definición concreta y única del concepto del microcrédito.
- Existe una completa descoordinación entre las iniciativas públicas y la esfera privada para el apoyo y la promoción de las microfinanzas. También una importante falta de información, no sólo entre la ciudadanía, sino también entre todos los partidos políticos.
- Falta de canales de articulación entre las entidades que operan en el sector (banca, agentes públicos, ESAM y microemprendedores). Falta de trabajo en red y cooperación entre las entidades.
- El cliente/beneficiario/usuario de microfinanzas no forma parte de la interlocución necesaria para desarrollar el sector. No existe un itinerario formativo para los microemprendedores por la falta de tiempo y recursos por parte de los agentes financieros y las ESAM. No se realizan estudios de las capacidades de los futuros microempresarios.
- Falta de visibilidad a nivel micro de las acciones de apoyo por parte de la Comisión Europea. Gran parte de este apoyo se queda en las instituciones políticas y no baja a los actores involucrados en el día a día de las microfinanzas.

- La descentralización de las competencias en las Comunidades Autónomas hace que no se tenga una estrategia integrada de las microfinanzas a nivel nacional.
- No hay visibilidad de las ESAM, no hay información sobre las mismas. Solo se publicitan las entidades financieras pero éstas no ofrecen información acerca de las entidades con las que trabajan y que realmente son las que gestionan los microcréditos.
- Falta de transparencia, falta de profesionalización y de difusión de buenos resultados dentro del sector microfinanciero.

A raíz de esta debilidad detectada durante el Encuentro Nacional de Microfinanzas, surgió la Plataforma Española de Microfinanzas (ver recuadro 6).

Recuadro 6.



PLATAFORMA ESPAÑOLA DE MICROFINANZAS (PEM)

www.esmicrofinanzas.com

La Plataforma Española de Microfinanzas (PEM) es una iniciativa desarrollada en el año 2011 por la Fundación Nantik Lum con el apoyo de la Fundación ICO. Se trata de una plataforma pionera *online* con el fin de centralizar todos los recursos y la información del sector de los microcréditos en España. Sus objetivos son: fomentar el trabajo en red entre las entidades, divulgar iniciativas innovadoras y promover el autoempleo y la creación de microempresas en nuestro país.

La plataforma se caracteriza por tener una estructura dinámica abierta a la participación con los usuarios. Está diseñada para ser utilizada por los actuales y futuros microemprendedores, así como por todos los agentes del sector: entidades sociales de apoyo al microcrédito (ESAM), instituciones microfinancieras, cajas de ahorros, entidades públicas, instituciones académicas, y medios de comunicación. Se trata de una herramienta tecnológica de trabajo y un canal de información entre los actores involucrados en el sector.

Entre los principales beneficios que ofrece la PEM se encuentran:

- Tener acceso a todos los recursos e información del sector de las microfinanzas en una plataforma online de una forma sencilla y amigable.
- Promover la cooperación y el trabajo en red de los diferentes agentes del sector de las microfinanzas en nuestro país.
- Divulgar iniciativas innovadoras de microfinanciación de las entidades.
- Facilitar el acceso a actuales y futuros microemprendedores al listado de entidades que brindan formación y asesoría en microfinanciación y microemprendimiento por Comunidad Autónoma.
- Coordinar acciones de *lobbying* de los agentes del sector con el fin de generar mejores condiciones legales y fiscales para el microemprendedor.

En este sentido, el usuario tiene acceso directo a las principales áreas de la PEM:

- Área Microemprendedor: con un itinerario para la creación y la consolidación de pequeños negocios.
- Área Entidades: con un buscador y ficha técnica de las principales entidades que trabajan en nuestro país con microcréditos y microempresas, información sobre las ayudas disponibles, una agenda de actividades e información sobre redes existentes.
- Área de Formación en Microfinanzas: con información sobre los principales cursos y másters nacionales e internacionales en microfinanzas, así como con una biblioteca virtual.
- Área de Noticias: con las principales noticias del sector.

El principal reto de la PEM para los próximos años es consolidarse como el principal punto de referencia online de las microfinanzas en España.

Autor: Paula Muñoz,

Técnica de Investigación de Fundación Nantik Lum.

Las propias limitaciones de las microfinanzas

- El autoempleo no es la solución para todas las personas. Hay personas que no tienen la capacidad de gestionar un pequeño negocio y se les aboca al fracaso.
- El microcrédito se destina en numerosas ocasiones a personas que trabajan en el mercado negro (sin papeles). La situación legal de estos benefi-

ciario/as representa una debilidad para el desarrollo del sector microfinanciero.

- Existe un intrusismo y una apropiación indebida del concepto de microcrédito. El microcrédito se ha convertido en un instrumento de marketing y actualmente cualquiera puede hacer microcréditos: Credifácil, etc.
- No existe una tecnología microcrediticia bien desarrollada.
- Hay una falta de desarrollo de productos microfinancieros y de servicios necesarios para el crecimiento del sector. Por ejemplo: pequeño avales, microseguros, pequeñas cuentas de crédito, etc. En definitiva, no hay una buena focalización hacia las microfinanzas.

3.2. Principales amenazas del sector microfinanciero en España

La crisis económica y financiera

- La crisis es la principal amenaza para el débil sector microfinanciero español. Por un lado, se ha reducido la oferta de crédito. Han disminuido los fondos y oportunidades para el pequeño empresario. Por otro lado, también se ha reducido la demanda de microcréditos. La incertidumbre y la inestabilidad ha disminuido el número de microcréditos solicitados para la puesta en marcha de nuevos negocios. Además, la caída del consumo ha perjudicado a muchas microempresas que ya existían, obligando a muchas de ellas a cerrar, incrementándose la mora y afectando negativamente al sector.
- El “ahogo” económico de la Administración Pública se traslada a las entidades sociales. La debilidad del modelo económico se convierte en una amenaza para el sector microfinanciero. Las ESAM se han visto muy afectadas por la crisis. Hoy cuentan con menos recursos económicos, tanto de fuentes públicas como privadas. Muchas están despidiendo personal y recortando sus programas.

La inestabilidad política

- Los cambios de signo político son una amenaza para el sector, aunque no está claro qué partido apoya más las microfinanzas en España.
- El microcrédito se ha convertido en un instrumento político. La Unión Europea lleva tiempo regulando y donando dinero para crear fundaciones y desarrollar iniciativas ligadas a las microfinanzas. En todas las juntas directivas de estas entidades creadas o apoyadas por la Unión Europea

existen políticos. Por lo tanto, las microfinanzas se ven guiadas por decisiones políticas.

- Se teme que pueda aparecer una nueva regulación que no favorezca al sector (posible amenaza con Basilea 3). Existe la posibilidad de que los agentes más poderosos, pero no más exitosos en la concesión de los servicios microfinancieros en España, puedan llegar a promover un marco regulatorio inadecuado para el desarrollo del sector.

4. IMPACTO DE LAS MICROFINANZAS EN ESPAÑA

Una vez analizados los programas de microcrédito de las cajas de ahorros españolas, en este apartado se va a profundizar en uno de los principales retos de las instituciones microfinancieras en la actualidad: la medición del impacto del microcrédito. En la literatura académica existen numerosas manifestaciones similares a la siguiente:

«Las evidencias provenientes de los millones de clientes de microfinanciamiento de todo el mundo demuestran que el acceso a los servicios financieros permite a los pobres incrementar los ingresos familiares, capitalizarse y reducir su vulnerabilidad frente a las crisis que constituyen parte de su vida diaria. El acceso a los servicios financieros también se traduce en una mejor nutrición y en mejores resultados en materia de salud, tal como tasas más elevadas de inmunización. Permite a los pobres planificar su futuro y enviar a más hijos durante más tiempo a la escuela. Ha aumentado la confianza y la seguridad en sí mismas de las mujeres, permitiéndoles enfrentar más adecuadamente las desigualdades de género»

(Littlefield, Morduch y Hashemi, 2003, p. 1).

A pesar de que quienes trabajan en las instituciones microfinancieras muchas veces manifiestan que el impacto del microcrédito es tan evidente que no merece la pena dedicar grandes cantidades de dinero y recursos humanos a la puesta en marcha de costosos y complejos estudios de evaluación de impacto, no por ello éstos dejan de ser relevantes e imprescindibles para que el sector siga creciendo y recibiendo los apoyos necesarios. Las virtudes de las microfinanzas, que parecía estaban “demostradas”, a finales de la década del 2000 se convierten en todo lo contrario. Las críticas no cesan (Roodman y Morduch, 2009) y, lo que antes era una poderosa y efectiva herramienta de lucha contra la pobreza (Lacalle-Calderón, 2008), ahora es hasta contraproducente (The Economist, 2009; Boston Globe, 2009; Financial Times, 2009). Para demostrar que las microfinanzas son una herramienta efectiva, que cumple sus objetivos de lucha contra la pobreza, se requiere el método

científico y el diseño de estudios rigurosos, para estimar los efectos de las microfinanzas más allá de las evidencias anecdóticas o la intuición (Odell, 2010). Entre los primeros estudios experimentales aleatorizados se deben destacar Banerjee, Duflo, Glennerester y Kinnan (2009), Karlan y Zinman (2007), y Karlan y Appel (2011).

Los resultados del estudio de impacto¹¹ que aquí se presentan, pretenden contribuir a la defensa del impacto positivo del microcrédito en las condiciones de vida de las personas que lo reciben en un país desarrollado como es el caso de España. En concreto, se trata de la evaluación del impacto del programa de microcréditos de la Fundació Un Sol Mon¹² (FUSM), cuyo principal objetivo siempre ha sido la mejora económica y la integración socio laboral y financiera de sus clientes.

4.1. Objetivo de la evaluación de impacto

El objetivo de esta evaluación de impacto es contribuir a la demostración de que existe, al menos, una asociación plausible entre la participación en el programa de microcrédito de la FUSM y los cambios en las condiciones socioeconómicas de los participantes en el mismo. Unos resultados positivos justificarían la inversión realizada en la puesta en marcha de los programas por parte de sus financiadores, ya sean éstos una entidad de crédito o la Administración Pública (Lacalle-Calderón, 2007).

4.2. Marco teórico, hipótesis de trabajo e indicadores

Para la realización del estudio de impacto del programa de microcrédito de la FUSM se ha partido del marco conceptual *Household Economic Portfolio Model* (HEPM) definido por el Proyecto AIMS¹³ (Sebstad et al, 1995).

¹¹ Los resultados de este estudio de impacto se muestran en su totalidad en Rico (2009b).

¹² La FUSM es una entidad creada en el seno de la Obra Social de la antigua Caixa Catalunya con el fin de promocionar económicamente a colectivos en situación de exclusión social, sobre todo en el ámbito laboral y de vivienda. Entre sus diversas actividades, en el año 2001 lanzó el primer programa de microcrédito en España con el objetivo de apoyar iniciativas viables de la economía social y de autoempleo, que combinasen, a su vez, la integración social de personas vulnerables con la eficacia y la rentabilidad empresarial.

¹³ Assessing the Impact of Microenterprise Services (AIMS) es un proyecto impulsado por la Office of Microenterprise Development de la Agencia de los Estados Unidos para el Desarrollo (USAID) para evaluar el impacto de los programas de microcrédito en el fortalecimiento de las microempresas y en las condiciones de vida de los microempresarios y de sus hogares.

Este modelo establece que en el caso de las familias de escasos recursos, las microempresas se hallan inmersas y estrechamente ligadas a la realidad económica del hogar. Cuando las familias pobres reciben un microcrédito, lo pueden destinar a la actividad productiva y, por tanto, a generar un flujo futuro de ingresos para el hogar. Pero, al ser el dinero un bien fungible, pueden asignar tanto el microcrédito como los beneficios generados de la actividad productiva a otras actividades económicas del hogar, esto es, al consumo (por ejemplo, en la educación de los hijos) o a la inversión (por ejemplo, en reformas para la vivienda). Por ello, para captar los distintos efectos del microcrédito, este modelo establece que hay que tener en cuenta todas las dimensiones económicas del hogar. Identifica cuatro ámbitos en los que es previsible observar los efectos de un programa de microcrédito -el individuo, el hogar, la microempresa y la comunidad-, a partir de los cuales se han de segmentar las hipótesis y los indicadores de impacto.

Concretamente, en el presente trabajo se han establecido y contrastado las siguientes hipótesis de impacto: 1) la participación en el programa de microcrédito de la FUSM mejora la situación económica individual y dentro del hogar; y 2) la participación en el programa de microcrédito de la FUSM permite un fortalecimiento de los negocios de los clientes, y por tanto, genera mayor estabilidad laboral.

4.3. Metodología de la evaluación de impacto

4.3.1. Diseño del estudio y selección de la muestra

El diseño del estudio ha sido observacional y de corte (o transversal). La población de estudio está conformada por todas aquellas personas que habían sido seleccionadas por la FUSM para participar en su programa de microcrédito. De ellas, se seleccionó una muestra aleatoria, tanto para el grupo control como para el grupo intervención. El tamaño de la muestra quedó fijado en 84 personas, de las cuales, 53 compusieron el Grupo Intervención (53 emprendedores que llevaban más de dos años en el programa) y 31 compusieron el Grupo Control (31 emprendedores que habían recibido el microcrédito durante el último año). La decisión de utilizar un grupo de clientes nuevos como grupo control nos permitió afrontar el sesgo de selección (SEEP Network, 2000; Barnes y Sebstad, 2000). Como se puede observar en la Tabla 2, las condiciones demográficas y socioeconómicas de partida entre ambos grupos fueron similares, no existiendo diferencias estadísticamente significativas entre ellos (p mayor de 0,05), siendo ambos grupos comparables, de cara a poder contrastar las hipótesis de impacto.

Tabla 2. Características demográficas y socioeconómicas básicas

Variables	Grupo intervención (clientes antiguos)	Grupo control (clientes nuevos)	p-valor
Edad media (años)	40,17	39,29	0,711
Género			
Mujeres	56,6%	58,1%	0,896
Estado civil			
Casado o en pareja	49,1%	48,4%	0,953
Lugar de procedencia			
Extranjero	71,7%	74,2	0,805
Nivel de estudios iniciados			
Superiores	45,3%	48,4%	0,783
Composición media del hogar			
nº de adultos	2,36	2,13	0,253
nº de menores de 18 años	1,04	0,68	0,118
Situación laboral			
Dirige su propio negocio	45,3%	54,8%	0,398
Lugar de residencia			
Cataluña	69,8%	61,3%	0,424
Cabeza de familia			
Emprendedor	88,7%	87,1%	0,829

Fuente: Elaboración propia a partir de datos de la encuesta.

Un cliente «tipo» de la FUSM se podría describir como una mujer emprendedora de 39 años de edad, de origen extranjero, con estudios de segundo grado, casada o con pareja y con un hijo a su cargo, que solicita un microcrédito de aproximadamente 9.000 euros para la puesta en marcha de un negocio con dos empleados en el sector del comercio al por menor o de la hostelería.

La recogida de datos se realizó a través del método de la encuesta. Asumiendo las limitaciones del estudio, derivadas de la medición en un solo momento temporal, se incorporaron en el cuestionario algunas preguntas retrospectivas, intentando valorar algunas exposiciones pasadas que podría ser interesante contemplar en el estudio (Lacalle-Calderón y Rico, 2007). También se realizaron varias entrevistas abiertas a los principales actores del programa (emprendedores, miembros del equipo de microcrédito de la FUSM y representantes de las entidades colaboradoras).

4.3.2. Análisis Estadístico

Los datos fueron recogidos y almacenados en una base de datos Access 2002 y posteriormente fue analizada con el paquete estadístico SPSS 15.0.

Las variables continuas se expresan en el análisis descriptivo como medias y su correspondiente desviación típica y las categóricas como porcentaje. Se realizó un estudio estadístico bivariante utilizando como variable independiente el ser beneficiario de un microcrédito. La comparación entre variables categóricas se realizó con la prueba de χ^2 . Para las comparaciones entre las medias de las variables continuas se utilizó la prueba de t-Student. En caso de varianzas desiguales (heterocedasticidad) o con una distribución no gausiana se aplicaron test no paramétricos. Todos los contrastes eran de dos colas y se consideró estadísticamente significativo un valor de p menor de 0,05.

4.4. Resultados

4.4.1. Impacto en la situación económica

La primera hipótesis de impacto contrastada fue que: «la participación en el programa de microcrédito de la FUSM mejora la situación económica individual y dentro del hogar del emprendedor».

Los resultados obtenidos se muestran en la Tabla 3.

Tabla 3. Tabla de resultados relativos a la situación económica

Variables	Grupo intervención	Grupo control	p- valor	Razón de posibilidades (odds ratio)	Intervalo de confianza al 95%	
					Inferior	Superior
Ingresos y ahorros personales						
% de clientes cuyos ingresos personales han aumentado en los últimos doce meses	30%	13%	0,07*	2,92	0,88	9,72
% de clientes cuyos ahorros personales han aumentado en los últimos doce meses	26%	7%	0,15	4,59	0,49	42,96
Utilización de los beneficios del negocio para mejorar la situación económica del hogar						
% de clientes que utilizaron los beneficios del negocio para cubrir gastos del hogar (ocio y viajes, ahorrar o reagrupación familiar)	37%	16%	0,09*	0,32	0,09	1,22
Bienes del hogar						
% de clientes que adquirieron los siguientes bienes para el hogar después de recibir el microcrédito						
Televisión	26%	7%	0,05**	4,45	0,93	21,38
Internet	51%	6%	0,002**	15,71	1,90	129,71
Ordenador	46%	9%	0,003**	8,40	1,76	40,18
Motocicleta	75%	0%	0,01**	na	na	na
Coche o furgoneta	48%	19%	0,05**	4,06	0,96	17,14
Plaza de aparcamiento	81%	25%	0,03**	13	0,98	172,95
Aire acondicionado	35%	0%	0,07*	na	na	na
% de clientes que disponen en la actualidad de los siguientes bienes en el hogar						
Televisión	96%	90%	0,27	2,73	0,43	17,34
Internet	81%	52%	0,004**	4,03	1,51	10,79
Ordenador	87%	71%	0,08*	2,69	0,89	8,16
Motocicleta	15%	13%	0,78	1,20	0,33	4,37
Coche o furgoneta	59%	52%	0,54	1,32	0,54	3,22
Plaza de aparcamiento	30%	13%	0,07*	2,92	0,88	9,72
Aire acondicionado	32%	23%	0,35	1,62	0,58	4,49

Fuente: elaboración propia a partir de datos de la encuesta.

“na” significa “no aplica”

* Nivel de significación al 10%

** Nivel de significación al 5%

Los resultados obtenidos en el contraste de la primera hipótesis de trabajo confirman que se puede establecer una asociación plausible entre «la participación en el programa de microcréditos de la FUSM y la mejora de la situación económica individual y dentro del hogar del emprendedor» gracias al mayor equipamiento de los hogares de los beneficiarios con bienes electrónicos (televisión), electrodomésticos (lavadora y lavavajillas), productos y servicios tecnológicos (ordenador e Internet), elementos de transporte (motocicleta, coche o furgoneta) y plaza de aparcamiento. En el estudio se ha comprobado que los clientes que disponen del microcrédito desde hace al menos dos años (grupo intervención), habían adquirido más bienes que aquellos que habían recibido el microcrédito recientemente (menos de un año) (grupo control). De forma particular, cuando a los emprendedores se les preguntó si los bienes que tenían en el hogar los habían adquirido después de haber recibido el microcrédito, los resultados obtenidos fueron los siguientes:

- El 26 por ciento de las familias del grupo intervención que disponían de televisión en casa, habían adquirido este bien después de recibir el microcrédito frente al 7 por ciento en el caso del grupo control ($p=0,05$). Los hogares beneficiarios multiplican por 4,45 veces (IC95%: 0,93-21,038) la posibilidad de poder comprar un televisor frente a los del grupo control.
- El 51 por ciento de los hogares del grupo intervención que tenían acceso a Internet, habían contratado este servicio después de recibir el microcrédito, frente al 6 por ciento en el caso del grupo control ($p=0,002$). Las familias beneficiarias (grupo de intervención) multiplican por 15,71 veces (IC95%: 1,9-129,71) la posibilidad de tener acceso a Internet frente a las familias del grupo control.
- El 46 por ciento de los hogares del grupo intervención que contaban con ordenador en casa, habían adquirido este producto tecnológico tras recibir el microcrédito, frente al 9 por ciento en el caso del grupo control ($p=0,003$). Las familias beneficiarias (grupo de intervención) multiplican por 8,4 veces (IC95%: 1,76-40,18) la posibilidad de adquirir un ordenador, frente a las familias del grupo control.
- El 75 por ciento de las familias del grupo intervención que tenían motocicleta, habían comprado este elemento de transporte tras recibir el microcrédito frente al cero por ciento en el caso del grupo control ($p=0,01$).
- El 48 por ciento de las familias del grupo intervención que disponían de un vehículo (coche o furgoneta), lo habían comprado tras recibir el microcrédito, frente al 19 por ciento en el caso del grupo control ($p=0,05$). Los hogares de los clientes del grupo intervención multiplican por 4,06

veces (IC95%: 0,96-17,14) la posibilidad de adquirir un vehículo frente a los hogares del grupo control.

- El 81 por ciento de las familias del grupo intervención que tenían una plaza de aparcamiento, habían adquirido este activo tras recibir el microcrédito, frente al 25 por ciento en el caso del grupo control ($p=0,03$). La posibilidad de disponer de una plaza de garaje se multiplica por 13 veces (IC95%: 0,98-172,95) entre los hogares del grupo intervención frente a los del grupo control.
- Asimismo, en relación a esta primera hipótesis de trabajo también se comprobó que puede llegar a existir un impacto positivo entre la participación en el programa de microcrédito y la mejora de los ingresos personales del beneficiario ($p=0,07$). Sin embargo, por otro lado, los resultados no permiten establecer asociaciones plausibles entre la participación en el programa de microcrédito y la mejora en la capacidad de ahorro, o de consumo e inversión de la familia.

4.4.2. Impacto en el negocio y en el empleo

La segunda hipótesis de impacto que se contrastó fue que: «la participación en el programa de microcrédito de la FUSM permite un fortalecimiento de los negocios de los clientes, y por tanto, genera mayor estabilidad laboral».

Los resultados obtenidos se muestran en la Tabla 4.

Tabla 4. Tabla de resultados relativos a la situación económica

Variables	Grupo intervención	Grupo control	p-valor	Razón de posibilidades (odds ratio)	Intervalo de confianza al 95%	
					Inferior	Superior
Negocio						
Porcentaje de clientes que vendieron en nuevos mercados o localidades	48%	16%	0,01**	4,90	1,34	17,87
Porcentaje de clientes que identifican cuáles son los productos más rentables	96%	71%	0,001**	10,23	2,04	51,28
Empleo						
% de clientes que consideran tener una situación estable	77%	55%	0,03**	2,81	1,08	7,32
% de clientes cuyo primer trabajador está dado de alta	77%	68%	0,36**	1,59	0,59	4,28

Fuente: elaboración propia a partir de datos de la encuesta.

* Nivel de significación al 10%

** Nivel de significación al 5%

Mediante el contraste de la segunda hipótesis se ha comprobado que existe una clara asociación entre «la participación en el programa de microcrédito de la FUSM y el tener mayor estabilidad laboral». El 77 por ciento de los individuos del grupo intervención consideraba que su situación laboral era estable frente al 55 por ciento de los del grupo de control ($p=0,03$). El ser beneficiario de un microcrédito multiplica por 2,81 veces (IC95%: 1,08-7,32) la posibilidad de gozar de estabilidad laboral frente a no serlo.

A través de otros indicadores, también se ha comprobado que existe una asociación positiva entre «la participación en el programa de microcrédito y el fortalecimiento de los negocios». Se observa que los clientes con una mayor antigüedad en el programa (grupo intervención) tienen mayor facilidad para aumentar su volumen de ventas y detectar los productos más rentables, frente a los clientes con una antigüedad inferior al año (clientes identificados como «no beneficiarios del microcrédito» o grupo control). Concretamente, las mejoras detectadas fueron las siguientes:

- Incremento de las ventas en nuevos mercados o localidades. El 48 por ciento de los negocios del grupo intervención habían vendido en nuevos mercados durante el último año frente al 16 por ciento en el grupo control ($p=0,01$), de tal modo que los emprendedores del grupo intervención

multiplican por 4,9 veces (IC95%: 1,34-17,87) la posibilidad de vender en nuevos mercados o localidades frente a los del grupo control.

- Mayor capacidad para identificar los productos rentables. El 96 por ciento de los emprendedores del grupo intervención fueron capaces de identificar los productos más beneficiosos frente al 71 por ciento de los del grupo control ($p=0,001$). En este sentido, los emprendedores del grupo intervención multiplican por 10,23 veces (IC95%: 2,04-51,28) la posibilidad de saber qué productos son rentables frente a los del grupo control.

5. CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES A FUTURO

En primer lugar, el papel jugado por las cajas de ahorro ha sido crucial para la expansión de los programas de microcrédito en España durante la primera década del S.XXI. Esto ha sido así porque se trata de entidades financieras únicas, capaces de combinar una larga experiencia en intermediación financiera, con una fuerte vocación social, articulada a través de la Obra Social. La concentración de este sector en manos de las cajas ha sido tan fuerte, que cuando éstas entraron en crisis, la oferta de microcréditos se vio seriamente amenazada en España. No obstante, numerosas entidades –tanto financieras como sociales- han sido capaces de sobrevivir y mantener sus programas de microcréditos. Asimismo, se están detectando iniciativas innovadoras, aplicando nuevos modelos de concesión de microcréditos y fomentando otros productos microfinancieros como el microahorro.

En segundo lugar, gracias al estudio de evaluación de impacto, podemos afirmar que, en España, el microcrédito -cuando es concedido por una institución bien gestionada- está demostrando ser un instrumento eficaz en la mejora de la situación económica individual y dentro del hogar, y para generar una mayor estabilidad laboral.

En tercer lugar, el sector microfinanciero español lleva varios años experimentando una crisis de confianza tan profunda, que las autoras de este trabajo pensamos que la única forma de fortalecer este sector de cara al futuro es promover, de forma coordinada entre todos los actores disponibles, una nueva legislación que permita regular el sector microfinanciero, estableciendo muy claramente cuáles deben ser los actores, el público objetivo y los instrumentos a utilizar. Esto es precisamente lo que actualmente está promoviendo y desarrollando el Foro de Microfinanzas, a través del “Grupo de Trabajo sobre Regulación Microfinanciera en España” (ver recuadro 5 anterior).

Bibliografía

- BANERJEE, A., DUFLO, E., GLENNERSTER, R. y KINNAN, C. (2009): *The Miracle of Microfinance? Evidence from a Randomized Evaluation*, Abdul Latif Jameel Poverty Action Lab (J-PAL) & Center for Microfinance.
- BARNES, C. y SEBSTAD, J. (2000): *Guidelines for Microfinance Impact Assessments*, AIMS, Washington, D.C.
- BOSTON GLOBE (2009): *Small change*, 20 de septiembre, Sección Today's Globe.
- COMISIÓN EUROPEA (2007): *A European Initiative for the development of micro-credit in support of growth and employment*, Communication from the Commission to the Council the Parliament, the European and Economic and Social Committee and the Committee of the Regions, Comisión Europea, Bruselas.
- CONFEDERACIÓN ESPAÑOLA DE CAJAS DE AHORROS (CECA) (2005): "Situación del Microcrédito en las Cajas de Ahorros Españolas", en FUNCAS (ed.), *El Libro Blanco del Microcrédito*, pp. 39-60, FUNCAS, Madrid.
- FINANCIAL TIMES (2009): *Perhaps microfinance isn't such a big deal after all*, 5 de diciembre, Sección Economía.
- GARCÍA, A. y LENS, J. (2007): *Microcréditos. La Revolución Silenciosa*, Ed. Debate, Barcelona.
- GUTIÉRREZ NIETO, B. (2005): "Antecedentes del microcrédito. Lecciones del pasado para las experiencias actuales", CIRIEC-España, *Revista de Economía Pública, Social y Cooperativa*, n.º 51, pp. 25-50.
- INSTITUTO DE CRÉDITO OFICIAL (ICO) (2007): *Línea ICO de microcréditos para España, 2007-2008*, noviembre 2007, www.ico.es.
- JAYO, B.; et. al. (2010): *Overview of the Microcredit Sector in the European Union 2008-2009*, EMN Working Paper n° 6, European Microfinance Network, Paris.
- JAYO, B.; RICO, S. y LACALLE-CALDERÓN, M. (2008): *Overview of the Microcredit Sector in the European Union 2006-2007*, EMN Working Paper n° 5, European Microfinance Network, Paris.
- KARLAN, D. y ZINMAN, J. (2007): *Expanding Credit Access: Using Randomized Supply Decisions to Estimate the Impacts*, Working Paper no. 108, Center for Global Development, Washington, D.C.
- KARLAN, D. y APPLE, J. (2011): *More than good intentions, How a New Economics Is Helping to Solve Global Poverty*, Dutton Press.
- LACALLE-CALDERÓN, M. (2008): *Microcréditos y Pobreza: De un sueño al Nobel de la Paz*, Ed. Turpial, Madrid.

- LACALLE-CALDERÓN, M. y RICO, S. (2007): *Evaluación del Impacto de los Programas de Microcréditos: una Introducción a la Metodología Científica*, Cuadernos Monográficos n.º 9, Foro Nantik Lum de MicroFinanzas, Madrid.
- LENS ESPINOSA DE LOS MONTEROS, J. (2006): “La situación internacional del crédito prendario”, en VV.AA., *Las Cajas de Ahorros Españolas y las Microfinanzas*, Biblioteca de Economía CajaGranada, pp. 211-244.
- LITTLEFIELD, E.; MORDUCH, J. y HASHEMI, S. (2003): “Is microfinance an effective strategy to reach the millenium development goals?”, *Focus Note*, enero, CGAP, Washington.
- MARTÍN ACEÑA, P. (2003): “Las cajas de ahorros en la historia económica española”, *Economistas*, n.º 98, pp. 26-34.
- MICROBANK (2012): *Datos básicos*, www.microbanklacaixa.com, enero 2012
- SEBSTAD, J.; NEILL, C.; BARNES, C. y CHEN, G. (1995): *Assessing the Impacts of Microentreprise Interventions: A Framework for Analysis*, USAID Managing for Results Working Paper n.º 7, USAID/Centre for Development Information and Evaluation, Washington D.C.
- SEEP NETWORK (2000): *Learning from Clients: Assessment Tools for Microfinance Practitioners*, AIMS, Washington D.C.
- THE ECONOMIST (2009): *A partial marvel Microcredit may not work wonders but it does help the entrepreneurial poor*, 16 de julio, Sección Economía.
- ODELL, K. (2010): *Measuring the Impact of Microfinance: Taking another look*, Graameen Foundation Publication Series, Washington.
- RICO, S. (2009). *Los Programas de Microcrédito de las Cajas de Ahorros en España: una Evaluación del Impacto en la reducción de la exclusión social y financiera*. Tesis doctoral. Universidad Pontificia de Comillas.
- RICO, S. (2009b): *Microcrédito Social: una evaluación de impacto*, Observatorio de la Inclusión Social, Colección Herramientas para la Inclusión, Caixa Catalunya Obra Social, Barcelona.
- RICO, S.; LACALLE-CALDERÓN, M.; MÁRQUEZ, J. y DURÁN, J. (2005): *Microcredit in Spain*, Fundación Nantik Lum Y European Microfinance Network, Madrid.
- ROODMAN, D. y MORDUCH, J. (2009): *The Impact of Microcredit on the Poor in Bangladesh: Revisiting the Evidence*, Center for Global Development, working paper, no.174.

El **Foro de MicroFinanzas** es un espacio pionero de sensibilización, estudio, debate e investigación permanente sobre microfinanzas en el que participan expertos de la Universidad, las ONG, las entidades financieras, los microempresarios y la Administración Pública.

La **Colección de Cuadernos Monográficos** del Foro de Microfinanzas incluye los siguientes números:

- Nº 1 Los Microcréditos: alternativa financiera para combatir la exclusión social y financiera en España. Descripción de las principales iniciativas. *Diciembre 2004.*
- Nº 2 El Microcrédito como instrumento de reconciliación: evaluación de impacto de los microcréditos de Cruz Roja Española en Ruanda. *Marzo 2005.*
- Nº 3 Las Entidades Sociales de Apoyo al Microcrédito. Su papel en la concesión de microcréditos en España. *Mayo 2005.*
- Nº 4 El Microcrédito como instrumento de la cooperación española para el desarrollo. *Diciembre 2005.*
- Nº 5 Glosario básico sobre microfinanzas. *Enero 2006.*
- Nº 6 Microempresa y Microahorro en la Selva Lacandona, Chiapas: Impacto en el progreso social de la mujer indígena. *Agosto 2006.*
- Nº 7 Microcréditos e Inmigración: Inserción sociolaboral en España y reducción de los flujos migratorios irregulares. *Septiembre 2006.*
- Nº 8 El Banco Grameen. *Febrero 2007.*
- Nº 9 Evaluación de impacto de los programas de microcréditos: Una introducción a la metodología científica. *Diciembre 2007.*
- Nº 10 Microcréditos para la inclusión. *Julio 2008.*
- Nº 11 Microcréditos en la Unión Europea. *Septiembre 2009.*
- Nº 12 Glosario Básico sobre Microfinanzas. Reedición Ampliada. *Marzo 2010.*
- Nº 13 Gestión del desempeño social a través de un enfoque integral. Estudio de Caso de Prizma. *Noviembre 2010.*
- Nº 14 Evaluación de Impacto del Programa de Microcrédito de la Fundación Sur Futuro en la Región Enriquillo (República Dominicana). *Abril 2011.*
- Nº 15 Conclusiones del primer Encuentro Nacional de Microfinanzas y reflexiones sobre los principales elementos de discusión. *Abril 2011.*
- Nº 16 Conclusions from the first National Meeting on Microfinance and Reflections on the Principal Issues Addressed. *Octubre 2011.*
- Nº 17 Evaluación de Impacto del Programa de Cajas Autofinanciadas de Intervida en Senegal 2009-11. *Noviembre 2011.*