

ANÁLISIS DE LA IMPLANTACIÓN DEL MICROCRÉDITO EN ANDALUCÍA⁶

Ana Isabel Irimia Diéguez
M^a Dolores Oliver Alfonso
M^a Jesús Piñas Azpitarte

ABSTRACT

Our goal is to analyze the incorporation of microcredits in Andalucía as a choice of financing to marginal sectors. Microfinance in Spain is still in an initial step and so, the methodology being used is very relevant to each other in the microfinance industry. The comparison between the procedures of developed countries to those used by skilled microfinance institutions would led us to conclude if microfinance is being managed in a new or different way, which could be extended to developed countries.

KEY WORDS: Microcredit, microfinance, social financing.

1. INTRODUCCIÓN

Días atrás se inauguraba el Año Internacional del Microcrédito 2005, iniciativa auspiciada por la ONU, que pone de manifiesto la clara voluntad de determinadas organizaciones de implantar esta novedosa fórmula de financiación en numerosos países, la cual va dirigida a mujeres, inmigrantes, mayores de 40 años y sectores marginados, como alternativa a la financiación tradicional.

El grupo de investigación “Nuevos desarrollos en finanzas” ha iniciado una línea de investigación sobre microfinanzas, siendo uno de los objetivos planteados, dentro de un trabajo más amplio que el que aquí transcribimos, si la posibilidad de implantar las microfinanzas en países desarrollados debe desarrollarse con la misma metodología y conceptos que en los países donde surgió y donde lleva años implantándose con éxito, o si por el contrario, las particularidades de las economías desarrolladas implican la necesidad de adaptar los productos microfinancieros a un nuevo entorno. Iniciamos este recorrido por Andalucía, por ser nuestro entorno más cercano y adicionalmente, por poseer unas características socio-económicas que le hacen propicia para el desarrollo de productos financieros orientados a sectores marginados tradicionalmente.

Por otra parte, para establecer la comparación tomamos básicamente como referencia América Latina (frente a la alternativa de comparar con las microfinanzas que surgieron en la India), por ser una cultura más próxima a la nuestra.

“Las microfinanzas nacieron para atender la necesidad de ofrecer servicios financieros a la población más desfavorecida, un público que tradicionalmente estaba olvidado por el sector bancario formal”, (Lariviere,

⁶ **Financiación:** Trabajo financiado con los fondos procedentes de la Ayuda a Consolidación de Grupos de Investigación dentro del III PAI .Grupo de Investigación “Nuevos Desarrollos en Finanzas” (SEJ 381).

Martín y Ethier, 1998, pág. 7). Para conseguir este objetivo social, las microfinanzas han actuado acercando servicios y productos financieros tanto de crédito como de ahorro, a personas que tradicionalmente han estado excluidas de la banca formal, con el propósito de mejorar la capacidad de incrementar sus ingresos y por lo tanto, poder cubrir mejor sus necesidades primarias: alimentación, sanidad, vivienda y educación.

Unido a este objetivo social, la reducción de la pobreza, aparece el interés por parte de organismos internacionales y gobiernos, de incrementar el número de usuarios de servicios financieros formales, esto es, lo que podríamos denominar el objetivo financiero de las microfinanzas.

Hasta el establecimiento de las microfinanzas, los colectivos que formaban el sector informal de la economía (pequeños hogares-empresas pobres y microempresas), realizaban sus transacciones económicas recurriendo a fuentes financieras informales (usureros, prestamistas, familiares, amigos,...), que aunque durante muchos años han ofrecido un servicio valioso y necesario para este tipo de economías, no siempre se ajustaban a las necesidades financieras reales de los demandantes.

Por tanto, el nacimiento de las microfinanzas surge de la unión de estos dos objetivos, social y financiero, y se concreta en mejorar la situación económica y social de los más desfavorecidos e incrementar la cobertura y extensión de los servicios financieros formales.

Así, la noción de microfinanzas se nos perfila como “el ofrecimiento de servicios financieros brindados a individuos o a grupos de individuos pobres que no tienen acceso a los servicios financieros formales con el objetivo de satisfacer las necesidades de su familia o de su microempresa” (Larivière, Martín y Ethier, 1998, síntesis pág. 1) o en otras palabras, “la provisión de servicios y productos financieros como la concesión de créditos, facilidades de depósitos y transferencia de remesas, a unidades económicas muy pequeñas” (Miller, 2003, pág. 196)

Las microfinanzas se diferencian de las finanzas convencionales, principalmente en el público que quieren atender, y como consecuencia en la metodología que deben emplear para atender a esa clientela o público “diferente”, un público que no interesaba a los bancos por su gran riesgo crediticio al no poseer ni garantías ni patrimonio. Estas personas han estado “excluidas financieramente” debido, en un principio, a que los sistemas para la evaluación del riesgo y la capacidad de endeudamiento utilizados en la banca tradicional, no servían para medir su capacidad de pago.

De esta forma, las microfinanzas han tenido que desarrollar productos y servicios específicos, adaptados a las necesidades de estos nuevos clientes y metodologías que se adecuen mejor a este tipo de productos y de clientes, basados más que en las garantías reales en la capacidad y la voluntad de pago de los usuarios.

En la tabla 1 comparamos las diferencias entre los dos instrumentos más utilizados en las finanzas formales y en las microfinanzas: el crédito convencional y el microcrédito.

Tabla 1. Crédito convencional versus Microcrédito

	Crédito Convencional	Microcrédito
Características del cliente	Diversos tipos de empresas formales Empleados asalariados	Microempresas y empresarios de bajos ingresos Unidades familiares pobres
Características del producto	Cantidades grandes Largo plazo Tasas de interés bajas	Cantidades pequeñas Corto plazo Tasas de interés altas
Metodología de préstamo	Documentación formal Pagos mensuales	Análisis del deudor y de flujo de caja con inspección en el sitio. Pago semanal o bisemanal

Fuente: Tor Jansson (2001) a partir de Jansson y Wenner (1997) y Rock y Otero (1996) y elaboración propia.

Como puede observarse las diferencias básicas son las siguientes:

1. **Los clientes:** los usuarios del microcrédito son microempresarios y unidades familiares de rentas muy bajas, y con nulas o escasas garantías patrimoniales. Además sus ingresos no son constantes y son muy vulnerables a los cambios externos: políticos, climáticos, etc. Carecen de documentación formal y contabilidad, perteneciendo, en la mayoría de los casos, al sector informal de la economía.

Los usuarios del crédito convencional son empresas y asalariados por cuenta ajena, sus fuentes de ingresos son estables y poseen algún tipo de aval o garantía. En su mayoría, son empresas pertenecientes al ámbito de la economía formal, al cumplir con los requisitos legales, fiscales y laborales de cada país.

2. **Características del producto:** el microcrédito es un crédito de cuantía muy pequeña, con un alto tipo de interés y amortización semanal. Como resultado, las entidades financieras que gestionan microcréditos se encuentran con carteras que muestran un perfil muy particular: están muy fraccionadas, incluyen muchos prestatarios con deudas muy pequeñas, pero con una rotación muy alta, al ser el plazo de amortización muy corto.

3. **Metodología utilizada:** la ausencia de garantías reales y de una documentación formal, obliga a las entidades a introducir una metodología de funcionamiento singular.

En los procedimientos de actuación (concesión de microcréditos, seguimiento...) es necesario incluir la valoración de elementos cualitativos como: la voluntad de pago, la reputación del cliente, su entorno familiar, la capacidad empresarial, etc. Estas variables suelen medirse con visitas y desplazamientos de los interventores a las zonas de residencia de los clientes, que en especial en las áreas rurales, suponen altos costes de desplazamiento al estar la población muy dispersa. Esta metodología utilizada, basada en la naturaleza de los clientes, implica elevadísimos costes de operación; que se traducen en altas tasas de interés de los microcréditos.

En resumen, las microfinanzas se diferencian de las finanzas formales en ofrecer servicios financieros a nuevos usuarios con distintas necesidades, por ello ha sido necesario crear nuevos productos financieros tales como microcréditos, así como, nuevas entidades especializadas en gestionar y otorgar este tipo de servicios.

2. ORIGEN DE LAS MICROFINANZAS; PRIMEROS PROYECTOS Y EXPERIENCIAS EN AMERICA LATINA.

El nacimiento de las microfinanzas se remonta a principio de los años sesenta y setenta, cuando se pone de manifiesto el claro fracaso de los sistemas de ayuda a la financiación en los países en vías de desarrollo. La falta de viabilidad institucional de los intermediarios financieros unido a la falta de una cobertura amplia -que hiciera posible la incorporación de miles de agentes microeconómicos a la economía formal- son los motivos principales del fracaso de los anteriores sistemas financieros (Miller, 2003).

Después de la Segunda Guerra Mundial y a través de organismos internacionales como el Banco Mundial (BM) y el Fondo Monetario Internacional (FMI), se iniciaron los primeros programas de ayuda a la financiación, que fracasaron especialmente porque no consiguieron adaptar estos proyectos a las necesidades reales de los clientes, y porque las instituciones locales que implantaban estos proyectos no desarrollaban la labor de intermediario, en el sentido de no asumir un papel de permanencia y estabilidad en el tiempo.

Como consecuencia de esta mala política financiera internacional, surgió el desafío de las microfinanzas, esto es, solucionar los problemas ya existentes de financiación, reinventando nuevas instituciones que deben aplicar nuevas normas y criterios -para captar a unos clientes con características especiales- y ofrecer servicios financieros a la medida de estos prestamistas.

Según Miller (2003), las microfinanzas nacieron con una ventaja añadida: un impresionante bagaje de conocimiento acumulado, procedente de los fracasos anteriores. Estos errores del pasado, han dejado un coste elevado, pero también muchas lecciones y consensos en cuanto al tipo de intervención efectiva, la estructura que han de tener estas nuevas instituciones microfinancieras y qué políticas financieras son más eficaces. En este sentido, el origen de las microfinanzas procede de corregir los errores pasados aplicando tecnologías innovadoras que han demostrado ser técnicamente factibles, financieramente rentables y socialmente deseables.

A partir de los años cincuenta en América Latina, gobiernos, organismos internacionales y agencias multilaterales, tomaron como práctica común otorgar y facilitar programas de crédito dirigidos, especialmente, a sectores marginados. Este esfuerzo se centró, con mayor énfasis, en el ámbito rural, donde se concentraba la mayor población sin recursos. Los préstamos que se otorgaban eran préstamos “blandos” o “baratos” con tasas subsidiadas, y con poco control de la mora (Miller, 2000).

La gran inmigración de las zonas rurales a las urbanas que se produjo a partir de los sesenta, agravó considerablemente los problemas ya existentes de falta de financiación a los más desfavorecidos. Esta población inmigrante no pudo ser absorbida por empleos en la economía formal, apareciendo entonces con fuerza el que fue llamado “sector informal”⁷ de la economía y las “microempresas”⁸. La nueva población urbana, pobre y sin recursos, buscó caminos alternativos y nuevas fuentes de ingresos en busca de la supervivencia. El mayor problema al que se enfrentaron fue la exclusión o la marginación financiera o social, al no poder acceder a recursos financieros. Esta población, estaba condenada de por vida a los usureros o prestamistas informales, que

⁷ La Organización Internacional del Trabajo define sector informal como “un conjunto de unidades dedicadas a la producción de bienes o la prestación de servicios con la finalidad primordial de crear empleos y generar ingresos, que funcionan en pequeña escala, con una organización rudimentaria, en la que hay muy poca o ninguna distinción entre el trabajo y el capital como factores de producción”, 15^a Conferencia Internacional de Estadísticos del Trabajo, Ginebra, 1993.

⁸ El Foro de la Microempresa en América Latina define microempresa como “unidades productivas de baja capitalización, que operan bajo riesgo propio de mercado; por lo general, nacen de la necesidad de supervivencia de sus propietarios.”www.foro.microempresa.org

cobraba altísimos tipos de interés y por tanto, no podían mejorar sus capacidades productivas, al encontrarse atrapados en el pago de unos intereses desmesurados.

Fruto de esta gran demanda de necesidades financieras, a mediados de los años sesenta, surgieron de manera simultánea en distintos países en vías de desarrollo, entidades o instituciones cuyo principal objetivo era desarrollar sistemas o programas que aproximaran recursos financieros, a esta población. La banca tradicional en estos países había eliminado de su público objetivo a estas personas sin garantías o avales, por entender que el riesgo de impago iba a ser demasiado elevado, pero algunos investigadores y especialistas rompieron las normas de la banca convencional, y se arriesgaron a prestar pequeñas cantidades de dinero a personas muy pobres.

En los primeros años de la década de los setenta, los resultados de estos proyectos especializados en servicios microfinancieros fueron excepcionales en cuanto a devolución del capital prestado y mora, y el impacto en la mejora de su calidad de vida e ingresos de los prestamistas fue una realidad demostrable⁹. Estos primeros éxitos animaron a seguir prestando pequeñas cantidades a más personas, siempre a un plazo pequeño con reembolsos semanales y con tasas superiores a las de la banca tradicional pero inferiores a los tipos usureros.

Las primeras instituciones que iniciaron estas prácticas fueron las ONGs que durante años, habían dedicado su actividad especialmente al impulso de microempresas y a promover el desarrollo económico de zonas más desatendidas. El nuevo instrumento financiero que utilizaron para facilitar recursos fue el microcrédito¹⁰, a diferencia de otros utilizados con anterioridad como subvenciones o créditos blandos.

Con el paso de los años, el número de instituciones se incrementó considerablemente, incorporándose a este nuevo sector, una variedad de entidades o instituciones que compartían una misma intención; incrementar y ampliar la cobertura de servicios financieros a esta población. A finales de los años ochenta y sobre todo, en la década de los noventa, fue cuando se configuró como un sector estable en el tiempo y sostenible financieramente, lo que hoy conocemos como el sector de las microfinanzas.

Durante esos años aparecen en escena una diversidad de instituciones con diferentes formas jurídicas, según la legislación de cada país y la propia evolución de la institución, dando lugar a un sector muy heterogéneo. Esta diversidad en el tipo de instituciones viene determinada por una serie de variables como: el tamaño de la entidad (medido por sus activos), la cuantía de los créditos otorgados, el tipo de cliente (rural o urbano), los sistemas de control y metodologías utilizados, la estrategia institucional o el país en que ejerce la actividad, entre otras.

Hoy día nos encontramos ante un sector en expansión formado por una variedad de entidades. Algunas constituyen grandes redes internacionales especializadas en microfinanzas como Acción Internacional o el Grameen Bank, otros son bancos comerciales con líneas de microfinanzas como el Banco Solidario en Ecuador, algunas son instituciones microfinancieras especializadas como BancoSol de Bolivia. También hay organizaciones no gubernamentales especializadas en microfinanzas, Acodep, Nicaragua, u Ongs no especializadas pero que ofrecen servicios microfinancieros como Fundación Carvajal en Colombia. Todas ellas comparten un mismo objetivo: facilitar recursos financieros para mejorar la situación económica de los más desfavorecidos.

⁹ Para más información sobre el impacto social de las microfinanzas ver el “Informe 2003 del Estado de la Campaña de la Cumbre del Microcrédito” Daley-Harris, www.microcreditsummit.org

¹⁰ “El microcrédito son programas que dan pequeños préstamos, y otros servicios financieros, como por ejemplo ahorros, a personas muy pobres para proyectos por cuenta propia que generen ingresos, permitiéndoles atender a sus familias”, Campaña de la Cumbre de Microcrédito, www.microcreditsummit.org.

En los últimos años observamos, un claro avance y consolidación del sector en América Latina, un número mayor de entidades autosostenibles financieramente que ofrecen más servicios y de mejor calidad, una mayor preparación de los directivos y personal de estas entidades y un mayor conocimiento y uso de los sistemas de información. Adicionalmente, aparecen en escena entidades especializadas en *rating* o calificación, como *Microrate*, otorgando mayor credibilidad a este nuevo sector. Estas entidades, con sus evaluaciones e información compartida, proporcionan un aumento en el nivel de transparencia en el sector y ayudan a estimular, mediante la competencia natural, mejoras significativas en el desempeño financiero de la industria. Además, permiten un mayor flujo de recursos del sector privado al sector de las microfinanzas, mediante la mejora en la calidad, disponibilidad y frecuencia de información sobre el riesgo y desempeño de las entidades microfinancieras.

En resumen, las microfinanzas han adoptado una diversidad de enfoques, metodologías y esquemas de trabajo, buscando la descentralización para poder adaptarse mejor a las necesidades específicas de cada región o zona. Un sistema que ha sido innovador al compartir desde un principio experiencias, fortalezas y debilidades, en un ambiente de discusión abierto y generoso, que ha dado como fruto gran número de documentos, foros y congresos. Como resultado, las entidades microfinancieras rápidamente se hicieron más eficaces y aprendieron de los errores de sus competidores, estableciendo estándares de control y utilizando homogéneas herramientas de información, que agilizaron los procesos administrativos.

3. SITUACIÓN DE LAS MICROFINANZAS EN ESPAÑA

En España, la iniciativa de conceder microcréditos fue emprendida por Caja Granada y Caixa Catalunya hace sólo tres años. Según fuentes del sector, en la actualidad aproximadamente unas veinte entidades financieras conceden microcréditos con fondos propios y con cantidades cedidas por el Instituto de Crédito Oficial (ICO). Este instituto inicio en septiembre de 2002 un programa de microcréditos de ámbito nacional; esta iniciativa dentro del campo financiero social, ha sido seleccionada, entre más de 150 programas europeos de microcréditos, por la Comisión Europea y el Consejo Europeo de Empresas Públicas (CEEP) como ejemplo de práctica social responsable.

La línea de microcréditos del ICO tiene como destinatarios a aquellas personas o actividades económicas con dificultades de acceso a los canales tradicionales de financiación bancaria. De esta forma, el microcrédito, se configura como un instrumento financiero encaminado a fomentar la creación de empresas y la aparición de emprendedores; todo ello con un doble objetivo: un desarrollo económico y social equilibrado, así como la creación de condiciones para eliminar la exclusión social.

El programa de microcrédito del ICO se estructura funcionalmente a través de la participación de dos tipos de intermediarios: financieros y sociales. Los primeros son las entidades de créditos colaboradoras, encargadas de prestar los servicios financieros a los beneficiarios. Los segundos, son Instituciones de Asistencia Social que se involucran en el proceso de identificación de los beneficiarios, en la canalización de sus peticiones y en la prestación de asistencia técnica durante toda la vida de la operación.

Además, el ICO se apoya en el Fondo Europeo de Inversiones (FEI). Esta institución pública participa en la cobertura del riesgo de las operaciones y permite, de este modo, mejorar las condiciones de financiación.

FINANCE MANAGEMENT CHALLENGES

La línea de microcréditos del ICO nace con una serie de elementos característicos que la singularizan como una línea propia, diferenciada de otras iniciativas similares en el entorno español. Estos elementos podemos resumirlos en la tabla 2.

Tabla 2. Elementos de la línea de microcréditos del ICO

Elementos	Características
Recursos disponibles	18 millones de euros.
Beneficiarios	Personas físicas o microempresas sin garantías personales e historial crediticio, con dificultades de acceso a los canales tradicionales de financiación bancaria.
Población objetivo	<ul style="list-style-type: none"> • Mayores de 45 años. • Hogares monoparentales. • Inmigrantes. • Mujeres. • Discapacitados. • Parados de larga duración.
Finalidad	<ul style="list-style-type: none"> • Financiación de proyectos laborales o empresariales que fomenten el autoempleo. • Financiación de actividades económicas con dificultades de acceso a la financiación bancaria.
Inversiones financiables	Activos productivos.
Cuantía financiable	Hasta un 95% de la inversión a realizar, con un máximo de 25.000 euros, por beneficiario y proyecto.
Tipo de interés	6% TAE.
Plazo de amortización	Dos o tres años, a elección del beneficiario.
Garantías	Sin garantías patrimoniales o avales.
Otros requisitos	El proyecto debe contar con una evaluación positiva de una de las Instituciones de Asistencia Social colaboradoras.

Fuente: ICO.

Los Contratos de Financiación entre el ICO y las Entidades Financieras se firmaron el 12 de septiembre de 2002 y la disposición de fondos fue efectiva a partir del 10 de octubre del mismo año. A finales de febrero del 2004, el ICO publicó un informe con los resultados de este programa de microcréditos. De dichos datos y del análisis realizado en este trabajo de los datos suministrados (ver tablas 2, 3 y 4), podemos extraer los siguientes puntos:

1. El alto número de entidades financieras participantes y también el de Instituciones de Asistencia Social que han colaborado activamente en la evaluación de los proyectos, y que ascienden a cerca de 100, cubriendo prácticamente todo el territorio nacional.

CITIES IN COMPETITION

2. Se han financiado 805 operaciones, por importe de 15.125.674 euros, lo que ha supuesto una inversión estimada de 24.801.400 euros y la creación de 928 puestos de trabajo.
3. El préstamo medio concedido por el ICO mediante esta línea de financiación ha sido de 18.789,66 euros. Esta media ha sido superada por el colectivo de parados, personas jurídicas y otros. Por debajo de la media se colocan mujeres y discapacitados. Por último, el grupo de emprendedores e inmigrantes se ajustan bastante a la media.
4. Respecto a la participación de los distintos colectivos en la línea ICO, destacamos:
 - a. La participación destacada de las mujeres. Este colectivo ha conseguido un 48,6% del volumen total de la línea de microcréditos, un 50,56% sobre el total de operaciones financiadas y un 45,91% en la creación de empleo.
 - b. El grupo de parados e inmigrantes se colocan en una posición relativa similar, por debajo de la mitad de lo conseguido por el colectivo de mujeres. Sobre el volumen total de microcréditos en euros, los parados consiguen un 19,34% y los inmigrantes un 18,74%. En relación al importe de la inversión, los parados consiguen una mayor cobertura, con una media del 19,43%, frente al 15,79% de los inmigrantes. Sin embargo, crean más empleo relativo los inmigrantes, con un 19,72% del total, que los parados con un 18,75% del total.
 - c. Los emprendedores y personas jurídicas, aunque bastante alejados de los colectivos antes mencionados, se sitúan en porcentajes de participación relativa similares, colocándose en todos los aspectos analizados en torno al 5% para los emprendedores y al 6% para las personas jurídicas.
5. En la participación de las CCAA en el importe concedido, resaltamos:
 - a. El 50% se concentra en tres Comunidades Autónomas: Madrid, Andalucía y Cataluña. Madrid ha sido la más activa, con un 23,61 % de los créditos dispuestos, seguida de Andalucía, con el 18,42%, y de Cataluña, con el 14,04%.
 - b. El resto de las Comunidades autónomas presentan porcentajes de participación muy por debajo de las tres Comunidades líderes, no superando en ningún caso el 10%.
 - c. Diez CCAA se colocan con una participación relativa en niveles inferiores al 5%.
6. La posición relativa de las CCAA en el número total de operaciones es similar al del importe total. Vuelve a destacar Madrid, con un 21,99%, Andalucía con un 17,76% y Cataluña con un 15,03%. Las Comunidades restantes no superan en ningún caso el 10%.

Tabla 3: Datos globales de la Línea.

Volumen de la línea	18.000.000 euros
Volumen de préstamos dispuesto	15.125.674
Inversión inducida estimada	24.801.400 euros
Préstamo medio	18.789,66 euros
Número de operaciones	805
Estimación de puestos de trabajo creados	928

Fuente: ICO.

FINANCE MANAGEMENT CHALLENGES

Tabla 4: Participación relativa en la línea ICO por tipo de beneficiarios

	Mujeres	Parados	Emprendedores	Discapitados	Inmigrantes	P. Jurídicas	Total
Importe préstamo	48,60%	19,34%	5,86%	0,37%	18,74%	6,77%	15.119.674
Importe inversión	52,09%	19,43%	4,81%	0,26%	15,79%	7,38%	24.801.400
Número de operaciones	50,56%	18,01%	5,84%	0,37%	18,76%	6,21%	805
Préstamo medio	96,12%	107,37%	100,38%	98,00%	99,89%	109,02%	18.782,2
Empleo creado	45,91%	18,75%	6,57%	0,22%	19,72%	8,51%	928

Fuente: elaboración propia a partir de los datos incluidos en el informe de febrero de 2004 de la línea de microcréditos del ICO.

Tabla 5: Porcentaje de participación relativa por CCAA

	Nº operaciones	Importe préstamo
Madrid	21,99%	23,61%
Andalucía	17,76%	18,42%
Cataluña	15,03%	14,04%
Comunidad Valenciana	8,32%	8,10%
Canarias	7,08%	6,97%
Castilla y León	7,08%	6,43%
Murcia	5,59%	5,29%
País Vasco	3,98%	4,52%
Asturias	3,85%	3,59%
Galicia	3,35%	3,19%
Navarra	1,49%	1,56%
Cantabria	1,74%	1,58%
Aragón	1,37%	1,33%
Castilla-La Mancha	0,87%	0,79%
Baleares	0,25%	0,29%
Extremadura	0,25%	0,28%
La Rioja	0,00%	0,00%

Fuente: elaboración propia a partir de los datos incluidos en el informe de febrero de 2004 de la línea de microcréditos del ICO.

4. CASO ESPECIAL EN ANDALUCIA: CAJA GENERAL DE AHORROS DE GRANADA.

Como hemos comentado anteriormente, dentro de las entidades o instituciones financieras andaluzas que recientemente han incorporado el microcrédito a sus instrumentos financieros, destacamos la Caja General de Granada por ser una de las más representativas, junto a la Caixa Catalunya, y de mejor comportamiento.

La Caja General de Ahorros de Granada (CGAG) constituyó en Febrero de 2002 la Fundación Caja Granada para el Desarrollo Solidario (FDS), con el objetivo de apoyar iniciativas individuales para la creación de microempresas. Este apoyo se realiza mediante el sistema de microcréditos y se dirige a personas con dificultades para incorporarse a los mecanismos empresariales habituales, generalmente por la falta de garantías reales.

Al igual que otras entidades financieras españolas, la Caja General se ha visto obligada a crear una fundación que canalice y gestione la línea de microcréditos. El motivo que ha llevado a entidades como Caja Granada y Caixa Catalunya, a crear una fundación específica para otorgar microcréditos, en vez, de ofrecerlos a través de la propia entidad y su red de oficinas, es el marco normativo existente.

Hoy día, el marco normativo en materia de gestión de riesgos al que están sometidas todas las instituciones financieras españolas, propicia un tratamiento diferente a la concesión de microcréditos por parte de estas instituciones. Más aún con la aplicación de los nuevos requerimientos del Nuevo Acuerdo de Capitales, conocido como Basilea II. El microcrédito si es otorgado directamente por una entidad financiera, a efectos del cálculo del coeficiente de solvencia ponderaría el 100%.

Por lo tanto, y debido al elevado nivel de riesgo que suponen estas prácticas, muchas entidades deciden separar este tipo de operaciones de su negocio principal. Otras entidades buscan garantías colaterales, avales otorgados por otras entidades como las Sociedades de Garantía Reciproca para disminuir este coeficiente. En este sentido, el Fondo Europeo de Inversiones (FEI) colabora con el ICO, en su línea de microcréditos, mediante la cobertura parcial del riesgo.

En nuestra opinión, las entidades financieras de los países desarrollados que quieran adoptar un compromiso firme de facilitar productos microfinancieros deberán buscar soluciones alternativas para esquivar las exigencias de este nuevo marco regulatorio. Si tomamos como referencia a las entidades microfinancieras latinoamericanas, podemos apreciar que han tenido un largo recorrido histórico hasta constituirse en un sector microfinanciero estable y eficiente.

Son muchos los pasos que hay que seguir para constituir un sector microfinanciero permanente. En los países con economías desarrolladas, como el nuestro, estamos en una etapa incipiente. Las experiencias que están apareciendo, surgen desde distintos organismos, con objetivos similares pero con características muy diferentes. La línea ICO, la Fundación Un SoL Mon, la Fundación la General, los programas de microcréditos de los entes públicos o los otorgados por Fundaciones privadas, todos fomentan la iniciativa empresarial a través del microcrédito pero utilizando diferentes canales.

La FDS de Granada para gestionar su línea de microcréditos recibe fondos¹¹ de la CGAG, el mismo caso que la Fundación Un Sol Mon que recibe los fondos de la Caixa Cataluña. Las dos cajas de ahorros justifican este

¹¹ Un presupuesto cercano a los 600.000 euros para el periodo 2003-2004.

traspaso de dinero a través de su obra social. El origen de los fondos es sin duda la pieza clave para configurar un sector homogéneo microfinanciero.

La experiencia en los países en vías de desarrollo, con respecto al origen de los fondos, nos muestra un largo camino. En principio, los fondos provenían de los donantes locales o internacionales, lo cual suponía una gran inestabilidad para el sector. El siguiente paso fue la transformación de las fundaciones u ONGs en verdaderas entidades financieras para poder captar ahorro y depósitos, y no depender totalmente de las donaciones. Según Gonzalez-Vega (2001), la viabilidad financiera permite a estas instituciones mejorar su capacidad de crecimiento y su permanencia, con independencia de los donantes-gobiernos, agencias internacionales y fundaciones privadas.

En España, el origen de los fondos es diverso, la Fundación Desarrollo Solidario ha optado por recibirlos en exclusividad de Caja Granada, no utilizando, hasta el momento, la línea de los fondos ICO. En contraposición, otras entidades financieras andaluzas como UniCaja ofrecen microcréditos utilizando solo la financiación recibida por el ICO.

En relación a los requisitos que deben cumplir los solicitantes de un microcrédito, la FDS de Granada exige los siguientes:

- Imposibilidad de acceder al crédito ordinario por carecer de garantías reales.
- Situación social marginal: mujeres, inmigrantes, colectivos con especiales dificultades de inserción laboral y parados mayores de 45 años.
- Emplear el dinero en la creación de una microempresa o de autoempleo.

En principio, descartan a los hombres españoles menores de 45 años, excepto si acreditan no poder acceder al sistema financiero formal, más alguna dificultad añadida como cargas familiares, discapacidad, etc. No obstante, la filosofía de la FDS es atender a cualquier solicitante y son receptivos a financiar cualquier proyecto, si está bien justificado y adicionalmente, existe un potencial emprendedor y un ánimo de responsabilidad en sus obligaciones. La fundación intenta asegurarse que no exista otra vía de financiación posible y lógicamente, que no hayan recibido con anterioridad otro microcrédito.

Al igual que ocurre, por ejemplo en las Sociedades de Garantía Recíproca, sería conveniente contar con un base de datos centralizada para poder recoger información homogénea de lo que se está haciendo y mejorar futuras actuaciones. Hoy día, ni siquiera podemos hablar de la existencia de un sector microfinanciero español, solo de experiencias aisladas, pero sin duda, la creación de una base de datos común donde se recogieran los datos sobre las experiencias practicadas ayudaría a constituir el esqueleto de un incierto pero posible sector microfinanciero.

La justificación de si realmente es necesario ofrecer microcréditos en países desarrollados, podemos encontrarla en la existencia de lo que hoy se denomina Cuarto Mundo: personas, grupos o comunidades que residen en extrema pobreza en los suburbios de las grandes ciudades. Sólo en Europa, existen más de cuarenta millones de excluidos sociales en la actualidad. La mayoría de ellos no tienen acceso a los sistemas financieros formales, y se desconoce con exactitud que porcentaje de población no tiene acceso a productos financieros de crédito. En la mayoría de los países europeos no existen prácticamente requisitos para acceder a un cuenta de ahorro pero si grandes dificultades para pedir un crédito si no se está en posesión de una nómina o de unas garantías reales. La existencia de este colectivo, que algunos aproximan al 15% de la población española, parece condición más que suficiente para la aceptación y consolidación del microcrédito como un instrumento financiero necesario.

CITIES IN COMPETITION

El ámbito de actuación de la FDS es Andalucía, y como muestra la tabla 6, la provincia que presenta más proyectos es Granada, seguida de Sevilla.

Tabla 6. Microcréditos aprobados por la FDS.

	Presentados	Aprobados	Porc. Aprobados
Almería	16	5	3,6%
Cádiz	11	0	0,0%
Córdoba	34	16	11,5%
Granada	222	99	71,2%
Huelva	3	0	0,0%
Jaén	19	2	1,4%
Málaga	14	2	1,4%
Sevilla	81	15	10,8%
TOTAL	400	139	100,0%

Fuente: FDS , 30 de Septiembre de 2004.

Es lógico que la FDS desempeñe su función en su misma provincia y le resulte más difícil aceptar proyectos de provincias más alejadas caso de Cádiz y Huelva, donde no se ha aprobado ningún proyecto.

En cuanto a la metodología que utiliza la FDS de Granada, para aceptar una petición de microcrédito, no existe un protocolo, método o formulismo determinado. No obstante, siguen una serie de pasos o procedimientos no escritos que exponemos a continuación:

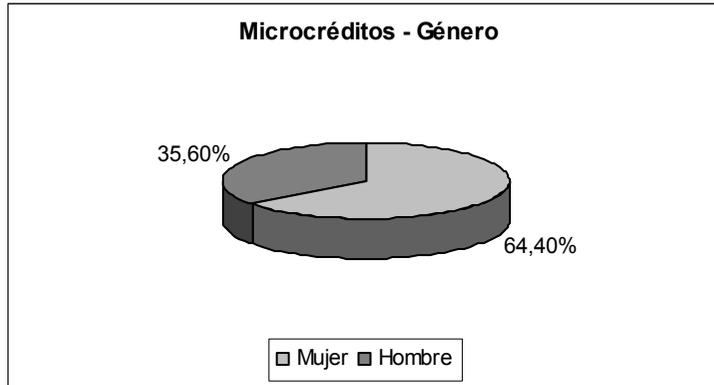
- Recepción de la solicitud.
- Entrevista personal con el solicitante.
- Estudio en profundidad del proyecto empresarial. En este paso, o previamente vienen ya asesorados o tutelados por alguna asociación de carácter social, o bien, son enviados a alguna de ellas para que les ayuden a realizar un proyecto de viabilidad completo, pues la FDS no tiene recursos personales para asumir esta labor.
- Petición de información sobre el solicitante; historial laboral, cotización a la SS, historial crediticio, que bienes posee, referencias, más un cuestionario.
- Petición de facturas pro forma, precontratos de alquiler, o cualquier otra información considerada relevante.

Al comparar la metodología utilizada por las IMFs iberoamericanas con los procedimientos de la FDS encontramos bastantes puntos en común. Ambas, se centran en un análisis en profundidad del solicitante, en el sentido de ser un análisis detallado y cualitativo. El objetivo es conocer el ámbito profesional y personal del solicitante, al carecer de otro tipo de garantías.

En América Latina el papel de oficial de crédito supone una figura fundamental en las microfinanzas. El oficial es el encargado de visitar personalmente al microprestamista, tantas veces como sea necesario, desplazándose en la mayoría de los casos al lugar de trabajo de sus clientes. La FDS no tiene personal suficiente para contar con esta figura, pero su análisis se fundamenta en el conocimiento personal del solicitante.

En relación al usuario del microcrédito existe una mayoría de mujeres. Al igual que en la mayoría de las entidades que facilitan microcréditos, la mujer por su condición, es un colectivo preferencial.

Gráfico 1. Microcréditos otorgados por género.



Fuente: FDS, 30 de Septiembre de 2004 y elaboración propia.

Los usuarios de los microcréditos otorgados por la FDS deben emplear el dinero obtenido en la constitución de una actividad empresarial. La Fundación no pone requisitos especiales para la elección de una actividad u otra, mientras sean actividades no delictivas y sean rentables en un horizonte temporal determinado.

Principalmente, las actividades seleccionadas pertenecen al sector de servicios, en la tabla 7 mostramos las actividades a las que se dedican las microempresas que han recibido un microcrédito por parte de la FDS de Granada. En América Latina, las microempresas se dedican o bien a la agricultura si sus solicitantes viven en zonas rurales, o bien a servicios, si residen en zonas urbanas, existiendo grandes similitudes en este segundo caso con las actividades de los microempresarios de la FDS.

Tabla 7. Proyectos por Actividades.

Actividades	Proyectos Aprobados
Actividades recreativas	7
Alimentación	20
Animales	1
Artes gráficas	1
Artesanía	11
Comercio	28
Educación	1
Hostelería	26
Industria	6
Informática	6

CITIES IN COMPETITION

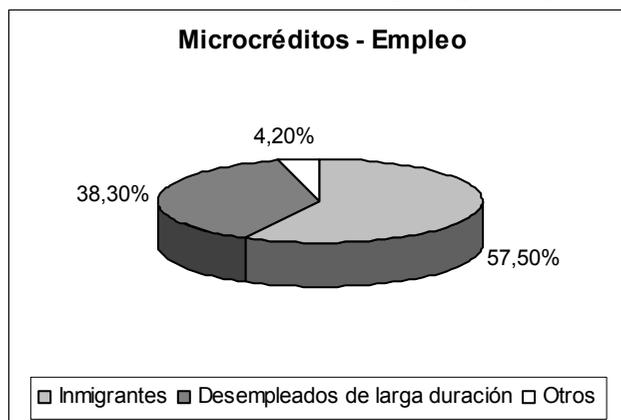
Restauración	4
Servicios de limpieza	6
Reformas	4
Servicios administrativos	2
Otros servicios	8
textil	5
Transporte	1
Talleres	2

Fuente: FDS, 30 de Septiembre de 2004.

Destacamos también que cerca del 57,5% de los microcréditos otorgados por la FDS son recibidos por inmigrantes. La nacionalidad que más microcréditos ha recibido es la argentina, seguida de la marroquí, colombiana, senegalesa, venezolana y los inmigrantes venidos de los distintos países del Este. En un estudio posterior, sería interesante obtener datos de otras entidades microfinancieras sobre la nacionalidad de los inmigrantes que reciben microcréditos, con idea de analizar la correlación entre población inmigrante en cada provincia y porcentaje de inmigrantes que reciben microcréditos, por nacionalidades.

Por otra parte, y como muestra la gráfica II, el segundo colectivo que recibe microcréditos son los desempleados de larga duración.

Gráfico II. Microcréditos otorgados por empleo.



Fuente: FDS, 30 de Septiembre de 2004 y elaboración propia

Para terminar con las características del producto, nos parece interesante señalar que el importe del microcrédito oscila entre 6.000 y 12.000 euros, cuantía menor que la facilitado por el ICO que alcanza un máximo de 25.000 euros. El tipo de interés es del 4%, significativamente inferior al utilizado por el ICO (5,5% TAE). Además, la fundación trabaja con carencia en sus plazos, el caso de que un microempresario, por una razón justificada, no puede devolver sus intereses en el plazo pactado. El ICO no contempla esta opción. En cuanto a los plazos de amortización, la fundación trabaja con microcréditos que son devueltos hasta en cinco años mientras el ICO acorta los plazos a tres o cuatro años como máximo.

5. CONCLUSIONES

Del presente artículo, podemos extraer las siguientes conclusiones:

1. Hoy día, ni siquiera podemos hablar de la existencia de un sector microfinanciero español, solo de experiencias aisladas, pero los siguientes aspectos podrían favorecer la constitución del esqueleto de un incierto pero posible sector microfinanciero:
 - a. Las entidades financieras de los países desarrollados que quieran adoptar un compromiso firme de facilitar productos microfinancieros deberán buscar soluciones para hacer frente a las exigencias del nuevo marco regulatorio establecido en Basilea II.
 - b. La creación de una base de datos común donde se recogiera información homogénea sobre los microcréditos concedidos e impagados, de forma que se posibilite la mejora de futuras actuaciones.
2. Al comparar la metodología utilizada por las IMFs iberoamericanas con los procedimientos empleados en los casos analizados, encontramos bastantes puntos en común, pues ambas se centran en un análisis detallado y cualitativo del solicitante, con el objetivo de conocer su ámbito profesional y personal, al carecer de otro tipo de garantías.
3. La elevada participación relativa del conjunto formado por las mujeres, parados, inmigrantes y discapacitados, frente a la significativamente menor participación en la línea de microcréditos de emprendedores y personas jurídicas nos indica lo siguiente:
 - a. El marcado carácter social de la misma, consiguiendo llegar a un mayor número de personas que en principio, por sus características propias son proclives a estar incluidos en grupos de exclusión financiera (mujeres, parados, inmigrantes, etc.)
 - b. La menor trascendencia que la línea ha tenido en su objetivo inicial de llegar a actividades económicas con problemas de exclusión social. Esta afirmación es válida siempre que entendamos que en este objetivo pudieran estar incluidos el grupo de emprendedores o personas jurídicas.
4. Existe una relación directa entre la población que recibe el microcrédito y la procedencia de los fondos, pues sobresale tanto Granada, en el caso de la FDS, como Madrid sobre el conjunto de las CCAA beneficiadas por la línea ICO. En posteriores estudios analizaremos la distribución regional de los microcréditos, intentando buscar indicadores que nos permitan explicar las diferencias detectadas.

6. BIBLIOGRAFIA

- GÓNZALEZ VEGA C. (2003): "Documento de trabajo, Curso Microempresa: Servicios Microfinancieros y Servicios de Desarrollo Empresarial", organizado por la *Fundación Codespa, Fundación Carolina y Fundación Rafael del Pino*, Noviembre de 2003, Madrid.
- KLIKSBERG B. , "Hacia una nueva visión de la política social en América Latina. Desmontando mitos", *documento incluido dentro de la Biblioteca Digital del Banco Interamericano de Desarrollo*, www.iadb.org.
- JANSSON T.(2001); "Microcrédito y microfinanzas:¿De la aldea a Wall Street?", *División de Micro, Pequeña y Mediana Empresa, Banco Interamericano de Desarrollo*, Washington.
- LACALLE M. (2002); "Microcréditos; De pobres a microempresarios", *Editorial Ariel*, Barcelona.
- LARIVIERE S., MARTÍN F. Y ETHIER F.(1998): "Preguntas claves en Microfinanzas y Orientaciones para el futuro" , *Serie Discusión 0198, Facultad de Ciencias de la Agricultura y la Alimentación*, Universidad de Laval.
- MILLER S. (2003), "Cobertura y rentabilidad de las microfinanzas en América Latina", en "Ensayos en honor a Claudio González Vega", *Academia de Centroamérica, San José, Costa Rica, 2003, p 195-212*.
- MILLER S.(2000), "Microfinanzas. Las lecciones aprendidas en América latina", *El Mercado de Valores*, No. 3, marzo 2001, México, pp. 3-10.