

ECONOMIA SOCIAL Y CREACIÓN DE EMPRESAS:

Análisis de las principales magnitudes de los programas de microcrédito en Cataluña (1998-2004)

Glòria Estapé Dubreuil
Universitat Autònoma de Barcelona
gloria.estape@uab.cat

Consol Torreguitart Mirada
Universitat Autònoma de Barcelona
consol.torreguitart@uab.cat

RESUMEN

La comunicación que presentamos analiza el conjunto de programas de microcrédito existentes en Cataluña durante el periodo 1998-2004. Constatamos un notable incremento tanto de la oferta (se ha pasado de un único programa, actuando en solitario desde 1981, a un total de cinco a partir del año 2002) como del número de beneficiarios de los distintos programas. En una primera parte se presentan los aspectos básicos característicos de cada programa, y se comparan tanto desde el punto de vista de su operativa, como de la gestión que proponen a un posible usuario. A continuación nos centramos en los resultados obtenidos por el sector, y, especialmente, en el estudio de los verdaderos protagonistas de los programas: las iniciativas empresariales desarrolladas con la ayuda de microcréditos. Destaca el dinamismo actual del sector, con un número creciente de iniciativas promovidas por entidades de la economía social, pero cuyos vínculos con el sistema financiero tradicional van también en aumento.

PALABRAS CLAVE: Micro finanzas, iniciativas empresariales, economía social, Cataluña.

ABSTRACT:

Our contribution studies the whole set of micro-credit programmes operating in Catalonia during the years 1998-2004. This period has witnessed a remarkable increment both on the offer (from a single programme that has been operating in solitary since 1981, the sector had a total of 5 programmes in 2002) and in the total number of their beneficiaries. We start our presentation considering the central characteristics of each program, and then comparing them using two main criteria: the demanded procedures to a would-be entrepreneur, as well as the internal management of the programmes. Next, we describe the results obtained by the whole sector, briefing the main data for the considered period, and especially those referred to the key actors of the programs: the business initiatives developed thanks to the micro-credits. We stress the dynamism of the sector, with an increasing number of initiatives in a scenario where social economy organizations are very active, but where the number of relationships with the traditional banking system are also increasing.

KEYWORDS: Microfinance; business initiatives; social economy; Catalonia

1. PRESENTACIÓN

En los últimos años, y en casi todos los países desarrollados, se ha propiciado un conjunto de iniciativas que tienen como objetivo favorecer el espíritu emprendedor. Actualmente no hay duda que las sociedades en las que se apoya el denominado “espíritu emprendedor” – aún tratándose de un concepto muy amplio y poco preciso –, están en mejores condiciones de hacer frente a las exigentes condiciones económicas.

La oferta de servicios de apoyo a la creación de empresas en la sociedad española se caracteriza por su amplitud, tanto por el gran número de instituciones públicas implicadas y por las muchas relaciones existentes entre éstas, como por la variedad de servicios y programas de asistencia a las nuevas empresas que ofrecen las mencionadas administraciones. En este sentido la Unión Europea actúa como un gran paraguas, distribuyendo fondos públicos a la administración central española y a las administraciones autonómicas y locales, así como a otros tipos de instituciones. No obstante, debe añadirse también que en el caso de Cataluña, la mayor parte de los nuevos empresarios reciben los servicios de apoyo a la creación de su empresa de la administración autonómica y/o local (Urbano y Veciana, 2001).

A su vez, debemos destacar que los programas existentes y gestionados por las diversas administraciones casi nunca han apoyado financieramente a los emprendedores que no disponen de recursos propios o de capacidad de endeudamiento a través del sistema financiero convencional. Esta carencia ha sido tradicionalmente cubierta en Cataluña por programas de crédito social diseñados por diversas asociaciones y entidades sin finalidades lucrativas, mediante la concesión de lo que la literatura especializada denomina microcréditos.

Los programas de crédito social, cuya aparición a nivel mundial se acostumbra a datar a finales de la década de los años 1970, tienen como prioridad proporcionar ayudas más eficientes al desarrollo, transformando subvenciones y donaciones en préstamos, consiguiendo de esta manera una implicación más directa de las personas y colectivos a los que se quiere ayudar. De estas iniciativas, la que se suele citar como pionera es el Grameen Bank de Bangladesh, fundado el año 1976 y que actualmente tiene más de seis millones de clientes, cerca de 2.300 oficinas, y proporciona un volumen medio de créditos que supera los 66 millones de dólares mensualmente (datos del propio banco, diciembre 2006).

Hacia finales de los años 1980 los microcréditos empezaron a ser considerados una herramienta para facilitar el desarrollo, no sólo de los países pobres, sino también en las áreas pobres de los países ricos, donde los bancos comerciales no atienden a un sector de sus habitantes porque no puede proporcionar o presentar propiedades que avalen la concesión de un préstamo “tradicional”, aún cuando la iniciativa empresarial que se proponga tenga características dignas de apoyo. Los programas de microcrédito tienen especial relieve en países como los Estados Unidos donde, según Schreiner y Woller (2003), el número de programas contabilizados en los que se ofrecen microcréditos pasa ya de los 340. En este mismo sentido, un informe emitido por la Dirección General de la Empresa de la Comisión Europea a finales de 2003 menciona programas gubernamentales (a nivel nacional o regional) así como otros que son responsabilidad de varias ONG's en casi todos los países de la actual Unión Europea.

Aunque en el censo de la *Microcredit Summit* de 2005 (Daley-Harris) ninguno de los programas europeos citados corresponde a las iniciativas que se están desarrollando en Cataluña, y sólo uno (el programa lanzado por el Instituto de Crédito Oficial, ICO, en 2002) es mencionado en el informe de la Comisión Europea, tenemos constancia de la existencia de programas de microcrédito en Cataluña desde principios de los años 1980. En el año 2004, cuatro organizaciones diferentes, además del ya mencionado programa de ICO,

tenían en activo programas de crédito social. Todas estas instituciones comparten un mismo objetivo: dar apoyo financiero a los emprendedores que, disponiendo de un proyecto empresarial viable, no tienen capacidad de obtener financiación utilizando las instituciones financieras tradicionales. Los colectivos a los se dirigen, sin embargo, no son exactamente los mismos, y tampoco usan técnicas y medios idénticos. Pero bajo operativas de funcionamiento diferentes se obtiene un mismo resultado, dado que los frutos de todos los microcréditos se materializan en empresas creadas y a su vez en la riqueza que éstas son capaces de aportar a la sociedad.

2. OBJETIVO DEL ESTUDIO Y ESTRUCTURA DE LA INVESTIGACIÓN

El objetivo general de la comunicación que presentamos es analizar cómo el espíritu emprendedor de determinados grupos sociales se ha visto beneficiado por la existencia de los distintos programas de microcrédito que han operado en Cataluña durante el periodo 1998-2004.

Para ello, hemos considerado apropiado estructurar esta comunicación en 4 apartados. En el primero presentamos los parámetros explicativos más relevantes de los programas de microcrédito que han funcionado en Cataluña en el periodo citado. Debido a la extensión que supondría, no efectuamos una descriptiva exhaustiva de los mismos, sino que simplemente expondremos los principales ejes de su funcionamiento, con la finalidad de mostrar los elementos comunes y diferenciadores de cada programa. Esta descripción nos parece significativa para contextualizar el estudio y nos permitirá explicar las diferencias observadas en el conjunto de proyectos empresariales que ha ayudado a consolidar cada uno de los programas. En el segundo apartado revisaremos los datos globales y agregados de cada programa. Se presenta el número total de solicitudes recibidas por programa y las aceptadas, el importe medio de la financiación adjudicada y los sectores en qué los microemprendedores desean desarrollar sus proyectos empresariales, comentando la evolución seguida en el periodo estudiado. En el tercer apartado entraremos con más detalle a analizar los proyectos empresariales que han recibido financiación. Mostraremos diversos datos explicativos de las nuevas empresas creadas y de las posibles diferencias entre ellas en función del programa de crédito social que les ha proporcionado financiación. Finalmente, concluiremos nuestras aportaciones valorando la incidencia que han tenido los diferentes programas de microcrédito en la consolidación del espíritu emprendedor.

Los resultados que presentamos se basan en un extenso trabajo de campo llevado a cabo durante el año 2005. Se han recogido y tabulado los datos correspondientes a cada uno de los programas, y en varios de ellos ha sido necesario extraer directamente la información pertinente de los planes de empresa presentados por los emprendedores a los distintos programas para obtener financiación. El resto ha sido facilitado directamente por las propias instituciones, siguiendo los formatos que hemos diseñado.

3. LOS PROGRAMAS DE MICROCRÉDITO EN CATALUÑA

Las microfinanzas en Cataluña surgen con las actuaciones que la *Fundación Acció Solidària Contra l'Atur* (ASCA) inició en 1981 para “ayudar a erradicar el paro y la pobreza” y que ha mantenido hasta ahora. Si bien es cierto que en sus primeros años de funcionamiento esta organización no utilizaba la denominación de “microcréditos” para las ayudas que prestaba, y quizás no eran conscientes de ello, han sido los impulsores del microcrédito catalán.

Pero las actuaciones de ASCA se hicieron en solitario durante muchos años, puesto que la segunda organización en entrar al sector fue COOP57, también una institución de economía social – en este caso una cooperativa de servicios –, que empezó a ofrecer microcréditos a

sus socios a partir de 1997. En otro contexto la entidad *Fundació Internacional de la Dona Emprenedora* (FIDEM) impulsó a partir de 1998 el microcrédito para las mujeres emprendedoras. En los últimos años, ya en pleno auge del sector, la *Fundació un Sol Món* de la Caixa de Catalunya a partir del año 2001 y el Instituto de Crédito Oficial (ICO), el año 2002, han diseñado también programas de microcrédito.

El resumen de las principales características de cada uno de los programas se puede ver condensado en dos tablas, una que especifica el tipo de usuarios y proyectos a los que están dirigidos (tabla 3.1A), y la otra con las condiciones de los microcréditos que gestionan (tabla 3.1B), y que entendemos contienen la información mínima necesaria para caracterizar los programas. Sin embargo, y con el objetivo de resaltar algunas de dichas características, a continuación efectuaremos una comparativa de los diferentes programas, empezando por mencionar las principales características que exhiben, tan desde el punto de vista de los productos que ofrecen como de las líneas básicas de la gestión de los mismos. En una segunda parte de esta misma sección, destacaremos las diferencias en la operativa de funcionamiento de los diferentes programas, utilizando algunos de los elementos claves para situarlos en el contexto de la economía actual

3.1. La gestión de un microcrédito en Cataluña

Observando la tabla 3.1.A. pueden verse diversos aspectos significativamente iguales para todos los programas de microcrédito que actúan en Cataluña. En especial destacamos los relacionados con la percepción del usuario de uno de estos programas sobre cómo efectuar las gestiones para la concesión de un microcrédito. En efecto, sea cual sea la forma en que cada institución lo defina, cualquier persona física o entidad jurídica que quiera obtener financiación en uno de los programas debe reunir los dos requisitos siguientes:

- Estar “apartado” del sistema bancario tradicional, en el sentido de no disponer de propiedades o avales suficientes para obtener un préstamo dentro el sistema financiero tradicional que le permita cubrir con recursos ajenos la inversión necesaria.
- Formular de forma detallada su idea empresarial en un proyecto por escrito que contenga un plan económicamente viable.

Y en todos ellos hay un elemento común con respecto al procedimiento de concesión:

- El posible beneficiario debe mantener una o más entrevistas con personal cualificado sobre los objetivos y procedimientos que se emplearán en el negocio que se quiere iniciar mediante el microcrédito.

El primer requisito es del todo coherente con la filosofía del microcrédito en cualquier lugar del mundo. Sin embargo, creemos necesario destacarlo porque, a diferencia de buena parte de los microcréditos que se conceden en el tercer mundo –que son la única fuente de financiación al alcance de sus beneficiarios–, en este caso las entidades de microfinanciación catalanas entienden que puede haber una cierta compatibilidad de su préstamo con otro parcial que provenga del sistema bancario estándar. Es decir, aunque el objetivo de los programas resulta ser –como en los países menos desarrollados– la consolidación de puestos de trabajo (por auto-ocupación), las cantidades máximas que se ofrecen aquí son a menudo excesivamente bajas, y no pueden ser la única fuente de recursos ajenos para cubrir el total de la inversión necesaria. Naturalmente debe tenerse en cuenta que, en nuestro entorno, el nivel de formalización empresarial requiere cuantías proporcionalmente más elevadas que en el caso de los (más informales) negocios de autoempleo en países menos desarrollados. Pero también indica que los programas de microfinanzas en nuestro país deben ser considerados, hoy por hoy, más bien como complementarios que como sustitutivos del sistema financiero tradicional, llegando sólo parcialmente allá donde éstos últimos consideran que el riesgo de la operación (o su coste) es excesivo.

Tabla 3.1.A. Características generales de los programas de microcrédito en Cataluña

	Perfil usuarios	Análisis del proyecto	Relación con la Institución
ACCCIÓ SOLIDÀRIA CONTRA L'ATUR	Personas en paro, o en general que no cobren ningún tipo de subsidio, tengan una idea empresarial y presenten un plan de viabilidad. Además, deben tener experiencia laboral demostrada o calificación profesional que permita garantizar la viabilidad del proyecto	Deben presentar un Plan de Viabilidad. La gestión se lleva a cabo exclusivamente con voluntarios de distintos ámbitos profesionales, encargados de estudiar los planes que se presenten a la entidad	El personal propio de la entidad controla, anima i da apoyo a los beneficiarios, con la finalidad de que se sientan apoyados pero al mismo tiempo controlados
COOP 57	Entidades de la economía social socias de la cooperativa: cooperativas, asociaciones, fundaciones, etc., que tengan actividad económica autónoma basada en criterios de democracia económica, y que compartan los principios de las finanzas éticas y solidarias	La Comisión Técnico-Social de la entidad analiza y dictamina sobre la viabilidad económica i el interés social de los proyectos presentados, y recomienda a su Consejo Rector la aprobación o desestimación de los mismos	Los beneficiarios son socios de la cooperativa, y por lo tanto deben haber efectuado las aportaciones mínimas establecidas, que a su vez les da derecho a los servicios que se prestan
FUNDACIÓ INT. DE LA DONA EMPREEN-DORA	Mujeres promotoras de su propio negocio, que quieran iniciar su actividad o que la hayan iniciado en un periodo inferior a 1 año en el momento de efectuar la solicitud	Deben presentar un Plan de Empresa, junto con un certificado de viabilidad emitido por una entidad acreditada en el <i>Servei d'Autoempresa del Departament de Treball de la Generalitat de Catalunya</i>	Se organizan reuniones mensuales para poner en contacto a las emprendedoras, y se hace un seguimiento de los proyectos aprobados para darles apoyo y controlarlos
FUNDACIÓ UN SOL MÓN	Colectivos de marginación y exclusión social que no tienen acceso al sistema bancario tradicional. Cabe destacar que el programa sólo da apoyo a iniciativas empresariales que a priori sean capaces de generar ingresos suficientes para soportar la devolución del crédito	El proyecto empresarial presentado debe tener un certificado de viabilidad. Además se requiere que el proyecto no tenga efectos negativos para el barrio en el que se ubicará, ni para el medio ambiente	Cualquier relación se establece, de hecho, con la entidad de la red Xesmic que ha acogido y tramitado el proyecto empresarial aprobado
MICRO-CRÉDITO ICO	Personas físicas o microempresas ya constituidas, sin garantías ni historial crediticio, y con dificultades para acceder a los canales habituales del sistema financiero. Son preferentes: mayores de 45 años, hogares monoparentales, inmigrantes, mujeres, personas discapacitadas y en paro de larga duración	Las IAS (Instituciones de Asistencia Social) vinculadas al programa se encargan de analizar la viabilidad del proyecto, y una de la Entidades de Crédito, en convenio con ICO para este programa, debe validarla	La relación directa con ICO es mínima. Todos los trámites pasan por las IAS y las Entidades de Crédito. Cada IAS efectúa un seguimiento trimestral de los proyectos que tenga aprobados

El segundo requisito es importante especialmente porque permite que el propio plan de empresa, y el hecho que una evaluación independiente considere que se trata de una idea económicamente viable, pasen a constituir de forma homogénea y en todos los programas, una garantía de que el préstamo se podrá devolver. Y, en consecuencia, las entrevistas a los posibles beneficiarios, que aparecen también como parte de la metodología de trabajo de todos los programas, se pueden interpretar como una forma de verificar, no tanto el proyecto de empresa, como el espíritu emprendedor –necesario para que éste realmente pueda llevarse a la práctica con una cierta garantía de éxito–, así como el grado de fiabilidad de la persona que estará al frente de la nueva actividad empresarial. Por lo tanto, y también a diferencia de muchos programas de microcrédito del tercer mundo, no son las garantías sociales corporativas –como los préstamos a grupos de solidaridad, que colectivamente se constituyen garantes de las operaciones de cada uno de sus miembros– sino las que se

derivan de la estimación (por parte de la entidad de microfinanciación) de las cualidades individuales del promotor del proyecto, las que se utilizan en los programas de nuestro país¹.

Desde el punto de vista de la gestión debe destacarse otra coincidencia. Tal y como se observa en la tabla 3.1A, quienes tienen el encargo de efectuar el seguimiento y dar apoyo a beneficiarios y beneficiarias de un microcrédito son siempre entidades sin ánimo de lucro. Esta característica es obvia en el caso de los tres primeros programas, puesto que están encabezados precisamente por este tipo de entidades (*Acció Solidària contra l'Atur*, *Fundació Internacional de la Dona Emprenedora* y *Coop57*), y son sus voluntarios y trabajadores los que entrevistan a los posibles beneficiarios y beneficiarias, y los que tienen un papel importante en la toma de decisiones final sobre la concesión de un microcrédito.

Pero los dos programas que dependen de entidades financieras tradicionales han organizado redes de entidades de apoyo también con entidades sin ánimo de lucro². Y constatamos relaciones entre varias de estas entidades, que podrían incluso llegar a confundir a un posible beneficiario de un microcrédito. Por ejemplo, ASCA es una de las entidades de la red *Xesmic* que utiliza la *Fundació Un Sol Mòn* para apoyar a las personas que obtienen uno de sus microcréditos; y FUSM es a su vez una de las IAS (Instituciones de Asistencia Social) del programa de microcréditos ICO.

Tabla 3.1.B. Condiciones para un microcrédito en los distintos programas

	Interés	Comisiones	Importe máximo	Amortización	Plazos
ACCCIÓ SOLIDÀRIA CONTRA L'ATUR	No se cobran intereses	No se cobran comisiones	La cantidad mínima necesaria	Según el plan de viabilidad acordado	Según el plan de viabilidad acordado
COOP 57	Variable: se suman en media 4,5 puntos a la remuneración fijada para las aportaciones de capital en el programa de ahorro. Para 2004: 2,25+4,5%	No se aplica ningún tipo de comisión	Inmovilizado: 80.000€ Av.subvenciones: 80% del 75% del total aprobado. Circulante: 20.000€	Flexible, permitiendo amortizaciones anticipadas. Para circulante a vencimiento (1-6 meses)	No se establecen a priori, se acuerdan para cada proyecto
FUNDACIÓ INT. DONA EMPRENEDORA (*)	Fijo del 5%	0,5% de apertura + 0,25% de cancelación	15.000 €	En general se establecen mensualidades	Devolución como máximo en 5 años más 6 meses de carencia
FUNDACIÓ UN SOL MÓN	Fijo del 6%	No se aplica ningún tipo de comisión	Emprendedores individuales: 15.000€. Grupos de emprendedores / Empresas de inserción: 30.000€	Es posible efectuar amortizaciones desde el primer día de disponibilidad del préstamo	Plazo máximo: 5 años, que pasan a ser 3 a partir del año 2002
MICROCRÉDITO ICO	Fijo del 6% en el momento de iniciarse el programa; baja al 5,5% a partir del 2004	No se aplica ningún tipo de comisión	El 95% del importe de la inversión a realizar, con un máximo de 25.000€ por beneficiario y proyecto	Mensual. Sólo se permiten devoluciones anticipadas a partir de los 18 meses de vida de la operación	2 o 3 años (ampliado a 4 a partir del 2004) y sin carencia

(*) FIDEM sólo efectúa la gestión y avala la operación, pero el préstamo se firma con la Fundación de *La Caixa*

Por otro lado, creemos importante destacar que, aunque en principio parece que todas las instituciones se dirigen a un mismo sector, las diferencias en las condiciones financieras de los microcréditos ofrecidos en cada programa parecen sugerir que sus respectivos *targets* están bien diferenciados. Así, un proyecto al que FUSM le conceda un microcrédito, por

¹ Incluso en el caso de Coop57, donde los préstamos se conceden siempre a grupos, las garantías de devolución se firman de manera individual, de forma que en una cooperativa de n miembros, cada uno se hace individualmente responsable de la devolución de 1/n del crédito concedido.

² En el caso del programa de ICO, seguramente debido al apoyo recibido de los responsables de la FUSM en el momento de organizarlo.

ejemplo, debe ser considerado lo suficiente rentable económicamente como para permitir un pago de intereses que ASCA no exige ... de modo que encontramos como “clientes” de ASCA iniciativas quizás menos “ambiciosas”, cuyo objetivo básico es muy claramente la autosuficiencia económica mínima de una sola persona o familia.

De manera similar, la diferencia entre un microcrédito de FUSM o de ICO no radica tanto en el tipo de interés (en principio el mismo durante buena parte del periodo estudiado), como en las restantes condiciones del mismo, y en particular en la flexibilidad para su amortización (más alta en el caso de FUSM) versus la cuantía total que se puede conceder (más favorable al programa de ICO).

3.2. Similitudes y diferencias en la operativa de los programas

Podemos resumir las similitudes entre los programas, con respecto a la tipología y procedimiento de gestión en la concesión (o recomendación) de microcréditos, en los puntos siguientes:

- Los préstamos son de modalidad individual, en su sentido más estricto, puesto que aunque haya más de un responsable del proyecto, se concede sólo a uno ellos (a menudo designado por la propia institución)³.
- Todos los beneficiarios de un microcrédito, independientemente del programa al cual se acojan, han presentado un plan de empresa cuya viabilidad económica ha sido previamente examinada y aprobada por alguna entidad pública o privada acreditada. Esta condición implica también indirectamente ciertas garantías del cumplimiento de las obligaciones contraídas por los prestatarios.
- Se utilizan las entrevistas como método casi único de determinación “intuitiva” de la capacidad y solvencia (en el sentido más amplio) del posible prestatario. Conversaciones privadas mantenidas con el personal de las entidades sin ánimo de lucro nos indican que se da prioridad a valorar las citadas entrevistas frente al propio plan de empresa presentado, cuya utilidad práctica se relega meramente al papel de filtro inicial.
- No se da ningún tipo de formación específica, ni se pone como requisito previo a la concesión de un crédito. Sólo en el caso de FIDEM podemos mencionar encuentros periódicos organizados para las socias, y a los que son invitadas las nuevas emprendedoras, que recuerdan las sesiones de trabajo que forman parte de la metodología de las entidades similares al *Grameen Bank*, aun cuando en este caso no hay ningún tipo de obligación de asistencia .

Por otro lado, las diferencias identificadas respecto a la operativa concreta de cada programa nos permiten reforzar la tesis de que cada institución ha diseñado un programa de apoyo específicamente para determinados grupos sociales que no tienen posibilitados de acceder al sistema financiero tradicional. Entre las principales diferencias observadas destacamos:

- El programa que gestiona ASCA es el único que no cobra ni intereses ni comisiones a los beneficiarios de un microcrédito. Los restantes tienen un tipo fijo que se mueve entre el 5 y 6% TAE, con la excepción de COOP57, que aplica un interés variable anual que suele ser un poco superior.
- El programa de FIDEM es el único que tiene comisiones de apertura y cancelación, que son cobradas por la entidad financiera que proporciona los préstamos (*La Caixa*). En los restantes programas se siguen las normas habituales en banca ética de no cobrar ningún tipo de comisión.

³ Es necesario considerar que la metodología de la concesión de préstamos a grupos de individuos, en el estilo del *Grameen Bank* o similares, no es una práctica exclusiva de las entidades ubicadas al tercer mundo, sino que, con ligeras diferencias, se utiliza también en programas de microcréditos existentes en países ricos. Ver por ejemplo Conlin (1999) o Painter (2001).

- Los importes máximos a otorgar a los beneficiarios tienen una cierta oscilación, tal y como se describe a la tabla 3.1.B, dónde destacamos el criterio de ASCA de ofrecer como cuantía del préstamo sólo el mínimo que se precise. De hecho, se puede establecer una cierta correlación directa entre el importe máximo regulado en cada programa y el tipo de interés que cobra: en un extremo situaríamos el programa de ASCA, y en el otro el de COOP57.
- Aunque todos establecen un plan y plazos de amortización, sólo en el caso de ASCA y COOP57 se muestran flexibles y adaptados al plan de viabilidad que ha presentado el emprendedor, mientras que en los otros programas están mucho más estandarizados.
- Si bien en ninguno de los programas parece haber un esquema calculado de “fidelización” de clientes mediante la concesión de préstamos reiterados o progresivos, en los de FUSM y COOP57 se busca una fidelización hacia la institución que provee los recursos⁴.

4. EL MICROCRÉDITO EN CIFRAS (1998-2004)

Para completar la presentación de los programas es necesario exponer también las cifras que describen su actuación en el periodo estudiado. En primer lugar, cabe citar las correspondientes al número de solicitudes recibidas y atendidas, los importes totales otorgados por los diversos programas, así como el número de puestos de trabajo que han ayudado a crear o mantener. Todos estos datos están agrupados en la tabla 3.2.

Para el examen de los datos consignados en la tabla 3.2 – y en especial de las cantidades totales que ha destinado cada una de las entidades a su programa de microcrédito – es necesario tener en cuenta que algunos de los programas están muy cerca de alguna institución financiera existente y que otros acaban utilizando la propia infraestructura del sistema financiero. En concreto:

- La *Fundació Un Sol Món* (FUSM) está estrechamente vinculada a *Caixa de Catalunya*, de tal manera que los beneficiarios de un microcrédito deben cumplir con sus obligaciones financieras mediante una oficina de la mencionada institución.
- La *Fundació Internacional de la Dona Emprenedora* (FIDEM) gestiona los microcréditos que se dan a mujeres emprendedoras, pero los recursos realmente los aporta La Caixa. Y además es el personal de la propia institución quien hace el seguimiento de los compromisos financieros concretos. En consecuencia encontramos dentro de este programa la distribución más homogénea de microcréditos, con respecto al importe concedido: casi el 80% del total lo son por la cantidad máxima permitida (12.000 euros hasta bien entrado el 2003), y por esto la media por microcrédito concedido es muy próxima a los mencionados 12.000 euros (ver tabla 3.2).
- ICO ha optado por introducir su programa a través de la red de oficinas de las propias instituciones financieras que han firmado un convenio de colaboración especialmente para este tema. No obstante, es necesario mencionar que se trata de la operativa habitual que sigue ICO en sus distintos programas.

⁴ Y, de hecho, también podríamos extender esta intención de fidelización a las entidades financieras que prestan su colaboración, tanto en el caso del programa de ICO, como en el de FIDEM. En efecto, son estas entidades financieras las que gestionan los créditos, y muy probablemente hay un cierto compromiso de que pase a través de ellas la parte económica de la gestión de los negocios que han ayudado a financiar, al menos durante la duración del crédito.

Tabla 3.2. Las líneas de microcrédito en Cataluña (1998-2004)

	ASCA (1998-2004)	FIDEM (1999-2004)	COOP57 (2001- 2004)	FUSM (2001-2004)	ICO (2002-2004)	TOTALES
Solicitudes recibidas	233	148	n.d.	1877 (*)	n.d.	
Préstamos otorgados	168	98	60	568	123	1017
Total importes otorgados	1.349.900,00 €	1.098.627,15 €	1.617.439,24 €	5.228.056,63 €	2.170.000,00 €	11.464.023,02 €
Importe medio para un microcrédito	8.035,12 €	11.210,48 €	26.957,32 €	9.204,33 €	17.642,28 €	11.272,39 €
Puestos de trabajo creados	806	171	n.d.	1010 (*)	217 (*)	
media por proyecto	4,80 2,94 (**)	1,74	--	1,78	1,76	
Inversión por lugar de trabajo	1.674,81 €	6.424,72 €	--	5.176,29 €	10.000,00 €	
Distribución de los proyectos según características específicas						
Emprendedoras individuales	29,76%	92,86%	--	n.d.	44,85% (*)	
Emprendedores individuales	38,69%	--	--	n.d.	48,8% (*)	
Grupo o personas jurídicas	31,55%	7,14%	100,00%	3,17%	6,35%	14,34%
por sectores económicos						
Agricultura	0,60%		1,67%			0,2%
Industria	16,67%	5,10%	28,33%	10%	25%	13,5%
Servicios	82,74%	94,90%	70,00%	90%	75%	86,3%

(*) datos estimados a partir de los disponibles

n.d.: no disponible por las características del programa o de sus beneficiarios

(**) media sin tener en cuenta los proyectos presentados por Entidades sin Ánimo de Lucro

Paralelamente, funcionan asociaciones que no tienen ninguna relación directa con el sistema financiero convencional, como son ASCA y COOP57. De estas destacaríamos que:

- ASCA obtiene sus recursos prioritariamente de donaciones y aportaciones de instituciones públicas y privadas. Teniendo en cuenta que no cobra intereses a los beneficiarios de sus microcréditos, los factores clave para su continuidad son una tasa de devolución alta y pocos gastos de funcionamiento. Se debe seguramente también a estas particularidades que el gasto efectuado por puesto de trabajo creado dentro el programa sea inferior a la media de los otros programas (ver tabla 3.2).
- COOP57 únicamente proporciona microcréditos a sus socios⁵, y el capital que gestiona le ha sido proporcionado por sus propios socios y por otras personas físicas y/o jurídicas – adquiriendo la categoría de socios colaboradores –, que quieren que sus ahorros o aportaciones sean invertidos en determinadas actividades del entorno de la economía social. El hecho que todos los proyectos que ayuda a financiar sean llevados a cabo por cooperativas o entidades sin ánimo de lucro (y no a iniciativa de personas individuales) explica muy bien que sea éste el programa que tenga el importe medio por crédito más alto de todos los estudiados.

Considerando que no todos los programas han estado vigentes en Cataluña durante todo el periodo estudiado, nos ha parecido interesante analizar los datos agregados de todos los presentes en cada uno de los años del periodo analizado. El resultado es relevante, porque muestra que la evolución experimentada por este sector en los años estudiados, y que se refleja en el gráfico 3.3. respecto al número de proyectos atendidos por el conjunto de los programas, es realmente notable.

Es necesario destacar especialmente un primer salto cuantitativo en el año 2001, cuando se incorporan dos nuevos programas⁶ –y por lo tanto se dobla la oferta– al conjunto de los ya existentes en nuestro país; y también un segundo en el año 2003, resultado de la consolidación de los dos programas directamente relacionados con entidades financieras

⁵ De hecho, esta condición no es necesariamente restrictiva, ya que cualquier particular o grupo interesado en obtener financiación por parte de COOP57 puede previamente solicitar su ingreso como socio, y transcurridos 3 meses presentar una solicitud.

⁶ En honor a la precisión hace falta decir que el programa de Coop57 es en realidad anterior al año 2001, pero el número de operaciones efectuadas en los precedentes es casi nulo.

tradicionales, ambos con una inyección de capital remarcable, proporcionando de esta manera un nuevo impulso al sector.

Considerando las cifras totales concedidas como microcréditos por el sector durante este mismo periodo, datos que se reflejan en el gráfico 3.4, la evolución es muy similar a la que hemos visto para el número de proyectos financiados. No obstante, debemos precisar que el salto cualitativo observado entre los años 2000 y 2001 es cuantitativamente más importante en términos de proyectos financiados –representando un incremento del 200%– que en términos de la financiación propiamente dicha, puesto que la diferencia en este segundo caso es del 150% en términos relativos. En cambio, observamos todo lo contrario en el segundo salto: de 2002 a 2003, el número de proyectos financiados creció casi el 60%, y en cambio para el total de los importes prestados el crecimiento es del 84%.

Esta última lectura del gráfico 3.4. apuntaría a una cierta estabilización del sector con respecto al importe anual global destinado a la financiación de programas de microcrédito. Pero dudamos que realmente sea así, especialmente porque otras instituciones financieras tradicionales (cajas de ahorros en particular) pueden seguir el ejemplo y entrar en el mercado (La Caixa ya tiene elaborado un programa), y tampoco podemos descartar a otras instituciones del tercer sector, concretamente las vinculadas a las prácticas de la banca ética.

Gráfico 3.3. Número de microcréditos concedidos anualmente en Cataluña

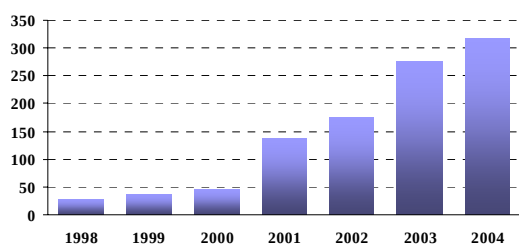
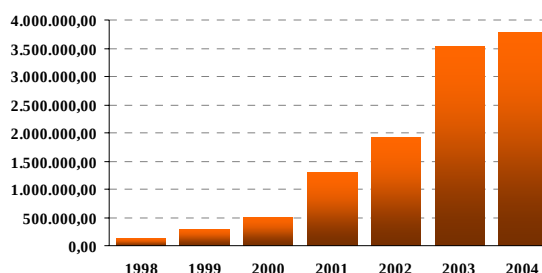


Gráfico 3.4. Importe conjunto de los microcréditos concedidos anualmente en Cataluña



5. LAS INICIATIVAS EMPRESARIALES BENEFICIARIAS DE LOS PROGRAMAS DE MICROCRÉDITO

Tal y como se ha descrito en los apartados anteriores, a pesar de tener un punto de partida en común en el entorno económico y social al que se dirigen todos los programas de microcrédito, existen diferencias significativas respecto a las características específicas de las personas y de los proyectos empresariales que apoyan de forma preferente o mayoritaria cada uno de ellos.

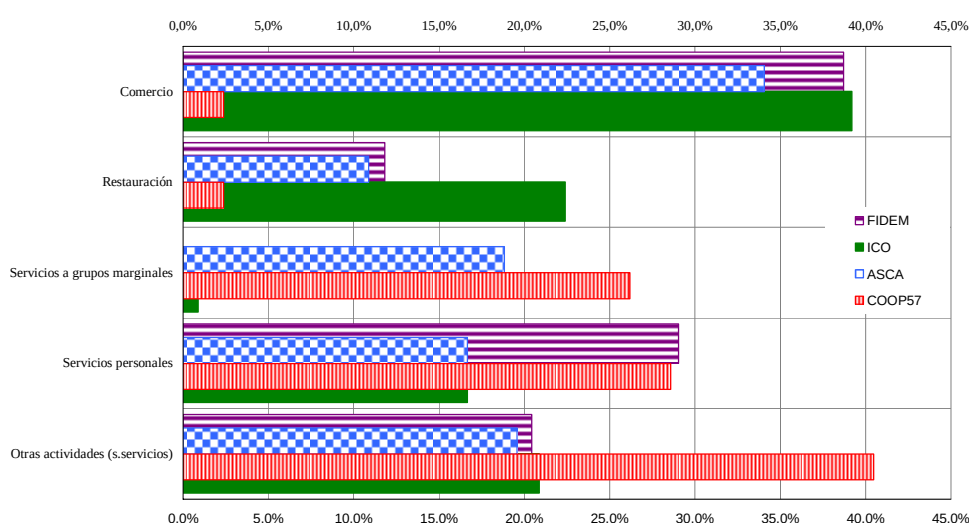
No obstante, una de las características que parece común a todos los proyectos financiados es el sector económico que eligen para sus actividades: mayoritariamente se trata del sector servicios⁷ (entre el 70 y el 95%, según el programa, ver la tabla 3.2.). La elección tiene cierta lógica, puesto que permite basar el proyecto empresarial esencialmente en las habilidades de los recursos humanos de que se dispone y no en capital, un bien escaso en todos ellos.

Pero dentro del sector servicios, no todos los programas han favorecido el mismo tipo de iniciativas, como se puede ver en el gráfico 3.5. De los cuatro programas de los que disponemos de datos detallados, podemos decir que sólo en tres la actividad mayoritaria es

⁷ Una observación similar se ha hecho para otros programas de microcrédito en países desarrollados. Ver por ejemplo Schreiner y Woller (2003).

el comercio⁸ (al por menor y a pequeña escala en la mayor parte de casos), actividad que se emprende casi siempre a título personal. Este último factor es al que se debe atribuir la distribución tan distinta que presentan los proyectos del sector servicios en Coop57, dónde las dos actividades que concentran más microcréditos concedidos son las de servicios personales y servicios a grupos marginales. Esta última es también la segunda actividad preferida en el caso de ASCA, llevada a cabo principalmente, tanto en un caso como en el otro, por entidades sin ánimo de lucro. En cambio, para FIDEM y para ICO, dos programas en los que el número de proyectos gestionados por entidades es muy inferior o casi inexistente, encontramos como segunda actividad los servicios personales (FIDEM) o la restauración (ICO).

Gráfico 3.5. Distribución de los proyectos aprobados en el sector servicios



Para comparar los proyectos que han recibido financiación en los diversos programas, el parámetro seguramente más significativo es la inversión total que prevén realizar. Si bien sabemos que hay proyectos con promotores y misiones muy distintas, este parámetro permite considerarlos conjuntamente, y la distribución de los mismos es la que se puede ver en el gráfico 3.6.

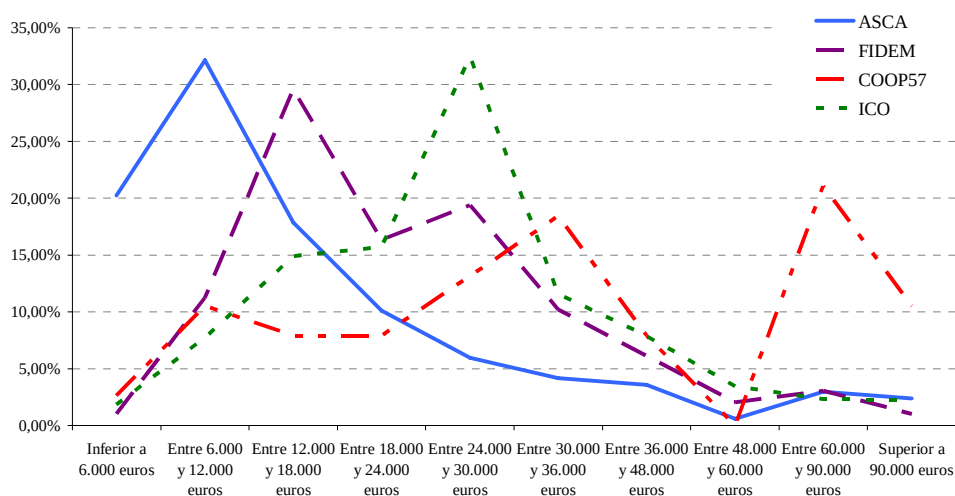
Este gráfico corrobora también las diferencias observadas entre los programas, puesto que desde el punto de vista estadístico se puede concluir que hay razones para creer que las distintas distribuciones observadas no son independientes, es decir, que en cada programa los proyectos apoyados tienen características propias y diversas. En efecto, es obvio que las iniciativas empresariales que se crean con la ayuda del programa ASCA prevén inversiones inferiores a las que se apoyan en otros programas. En este sentido, la gama de las apoyadas por ICO es parecida, pero desplazada cuatro categorías más allá, de forma que es el intervalo entre 24.000 y 30.000 euros –en lugar de los que prevén una inversión entre 6.000 y 12.000 euros, como en ASCA– dónde encontramos la moda (donde se concentra una de cada tres empresas).

En cambio, en los programas de FIDEM y COOP57 tenemos una dispersión mayor, muy evidente en el segundo caso, puesto que presenta claramente dos modas, ambas por importes relativamente elevados (una para los proyectos que invierten entre 60.000 y 90.000 euros, la otra para los situados en el intervalo que prevén invertir entre 30.000 y 36.000 euros). Para el programa gestionado por FIDEM, los importes preferidos son inferiores,

⁸ Cabe añadir aquí que el comercio es también la actividad mayoritaria en el caso de los proyectos que han recibida financiación por parte de la FUSM.

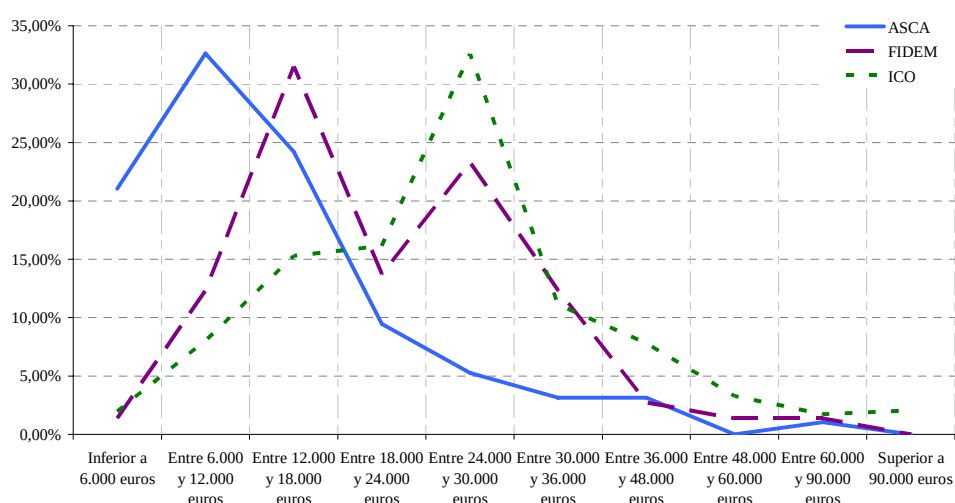
siendo el mayoritario el que prevé una inversión entre 12.000 y 18.000, justamente en el punto medio de los dos primeros programas considerados, ASCA e ICO.

Gráfico 3.6. Distribución de los importes de las inversiones totales previstas por los proyectos aprobados en los distintos programas



Estas diferencias, con perfiles muy similares, se mantienen si consideramos sólo las inversiones previstas por las iniciativas empresariales más significativas de un programa de microcrédito en cualquier parte del mundo: las llevadas a cabo por personas físicas individuales, que prevén iniciar actividades de forma autónoma, y que por lo tanto constituyen iniciativas de auto-ocupación propiamente dichas. Las hemos recogido en el gráfico 3.7, dónde no constan las del programa de COOP57, puesto que – aún siendo teóricamente posible – ninguno de los proyectos financiados es de esta tipología. Destacamos que, para cualquiera de los tres programas estudiados, el número de proyectos presentados por personas individuales que piensen establecerse como autónomos y que crean necesitar una inversión por encima de los 36.000 euros es casi insignificante (no supera el 10%).

Gráfico 3.7. Inversiones totales previstas por los proyectos presentados (y aprobados) por autónomos



No obstante, las dispersiones observadas en cuanto a inversiones previstas no quedan reflejadas directamente en el número de puestos de trabajo que se prevén crear en los diferentes proyectos. Como se observa en la tabla 3.2., donde resumíamos cifras generales para todos los programas, hay una notable coincidencia de tres de los programas (FIDEM,

FUSM e ICO) con respecto a la media de puestos de trabajo creados por proyecto, que en los tres casos está alrededor de las 2 personas. Evidentemente la diferencia debe radicar en el tipo de iniciativa empresarial que se quiere iniciar, dado que incluso dentro el sector servicios puede variar notablemente según el tipo de infraestructura e inmovilizado necesario para implementar el proyecto. En este sentido, destacamos que ASCA es claramente el programa que da preferencia a proyectos que, con las menores inversiones posible, genere un mayor número de puestos de trabajo.

También hay coincidencias interesantes si consideramos las inversiones iniciales previstas por las iniciativas empresariales que desean constituirse (o ya son) personas jurídicas, sean entidades sin ánimo de lucro, cooperativas o sociedades, anónimas o laborales. Cómo podemos observar en la tabla 3.8, los programas de FIDEM, COOP57 e ICO responden esencialmente a un mismo patrón –exhiben distribuciones que se pueden considerar estadísticamente independientes–, con la moda situada en una inversión entre 18.000 y 30.000 euros por proyecto. En el caso del programa de ASCA, en cambio, las inversiones previstas siguen siendo inferiores, dado que más de la mitad de las iniciativas empresariales dentro de este grupo prevén una inversión por debajo de los 18.000 euros.

Tabla 3.8. Inversión inicial prevista por los proyectos aprobados en los distintos programas - personas jurídicas

	ASCA	FIDEM	COOP57	ICO	TOTALES	
Inferior a 18.000 euros	41	5	8	8	62	32,12%
Entre 18.000 y 30.000 euros	13	7	8	25	53	27,46%
Entre 30.000 y 60.000 euros	8	6	10	21	45	23,32%
Entre 60.000 y 90.000 euros	4	2	8	7	21	10,88%
Superior a 90.000 euros	4	1	4	3	12	6,22%
Total observaciones	70	21	38	64	193	

Análisis de la tabla de contingencia:

Ji cuadrado con 9 grados de libertad =40,92909 (p=0)

Para los 3 últimos programas:

Ji cuadrado con 6 grados de libertad =5,34269 (p=0,50066)

6. CONCLUSIONES

En primer lugar es necesario señalar que el trabajo que presentamos tiene como componentes principales los de recogida y análisis de la realidad del sector del microcrédito en un entorno social determinado. En este sentido, creemos que la tarea realizada ha dado buenos frutos. Evidentemente la fecha de introducción de los programas de microfinanzas en Cataluña es muy posterior a la de otros países – con la excepción del trabajo desarrollado en solitario por ASCA desde los años 1980 –, y por lo tanto actualmente no disponemos de un volumen de datos suficiente para compararlos con los de otras zonas del mundo. En particular, no podemos afirmar que el microcrédito sea significativamente importante en la creación de empresas o microempresas en Cataluña.

En cambio, sí podemos confirmar que se trata de un sector en crecimiento, y que la diversidad de iniciativas presentes en el mismo avala su dinamismo. Los programas de microcrédito son realmente una oportunidad para un sector social con ideas y “vocación” empresarial, aún cuando no cuente con recursos económicos propios suficientes para ponerlas en práctica. Y aunque actualmente los microcréditos no constituyan la respuesta a la pobreza dentro el primer mundo (como algunos defensores de las microfinanzas lo predicaban desde hace años para el tercer mundo), es indudable que contribuyen a mejorar el entorno económico de sus usuarios y usuarias. En particular, debe destacarse el significativo rol de las entidades sin ánimo de lucro del sector, tanto respecto a la metodología de análisis de los proyectos que se les presentan, como a su preocupación para que éstos sean “realizables” y que la persona que los quiere implementar tenga las cualidades necesarias para hacerlo.

En este sentido, una de las conclusiones generales que puede extraerse de nuestro estudio es que los diversos programas que operan actualmente en Cataluña tienen bien definidos sus *targets* y prioridades, y que ello queda bien patente en los proyectos empresariales avalados por sus misiones respectivas. Debemos señalar que, en nuestra opinión, este factor ha redundado en un mejor funcionamiento del sector, dado que al tener bien diferenciadas sus prioridades – y no ser del todo coincidentes – los diversos programas han acabado siendo complementarios y no compitiendo entre ellos. Como resultado, su operativa de trabajo ha permitido facilitar microcréditos a un mayor número de personas pertenecientes a diversos grupos sociales, que tienen como común denominador la dificultad de acceso al sistema financiero convencional.

Por otra parte, del análisis efectuado resulta claro que pueden distinguirse dos etapas sucesivas en la evolución seguida por el sector en el período estudiado. En una primera etapa, que podríamos calificar de inicial, el sector está estrechamente vinculado a entidades sin ánimo de lucro – desarrollo muy parecido al que se constata en los países del tercer mundo. Efectivamente, en esta fase se utilizan exclusivamente los (limitados) recursos de los programas de microcrédito de diversas organizaciones sociales para financiar los primeros proyectos empresariales propuestos por emprendedores pertenecientes a los grupos sociales menos favorecidos de la sociedad. En esta etapa se constata además la predisposición del personal voluntario vinculado a las diversas organizaciones, que dedica tiempo y esfuerzo personal a la consolidación de una iniciativa de carácter social poco menos que desconocida y de resultados inciertos en el primer mundo.

En una segunda etapa, cuando el microcrédito empieza a ser conocido – ya sea por los beneficios sociales que ha aportado al tercer mundo y/o por algunas iniciativas en funcionamiento en diferentes países del primer mundo –, constatamos un incremento notable del número de instituciones que ofrecen este producto. En estos años surgen programas que dependen de fundaciones de entidades financieras, o incluso impulsados por la propia administración pública. El resultado es un notable incremento tanto del total de microcréditos adjudicados como de recursos financieros puestos a disposición de los grupos sociales sin acceso al sistema financiero tradicional. A su vez, esta etapa permite poner de relieve hasta qué punto es difícil el desarrollo de cualquier actividad financiera – aunque sea microfinanciera – al margen del sistema bancario convencional, del todo consolidado en nuestro orden económico y social. La duda es saber si en el futuro el microcrédito se consolidará como un servicio más por parte de estas instituciones o si la situación actual debe considerarse puntual, fruto del impulso que últimamente tiene la economía social y que puede ser más una moda que no una necesidad de servicio.

Por último, destacaremos que si bien el estudio ha sido muy laborioso, y hemos trabajado con el máximo rigor posible los datos primarios obtenidos, no podemos darlo por concluido. Sería especialmente importante poder mostrar resultados sociales de los microcréditos adjudicados, o por lo menos efectuar un seguimiento de las iniciativas empresariales así creadas para observar qué es de su desarrollo y como se comportan con referencia a los estándares de las empresas en sus sectores respectivos. Es una tarea que hemos dejado para más adelante, con el fin que las empresas creadas tengan tiempo suficiente para consolidarse (o no) en sus respectivos sectores y entornos competitivos. Para concluir esta contribución nos limitaremos a presentar una conclusión general, provisional, pero no menos valiosa: los microcréditos están dando frutos, en forma de microempresas que existen gracias a los créditos de que han podido disfrutar. La mayoría de las iniciativas empresariales así iniciadas continúan funcionando, y sus empresarios y empresarias, además de beneficiarse del crédito, han podido aprovechar los consejos y la experiencia de voluntarios en asociaciones especialmente constituidas para jugar este papel en nuestra sociedad. Convertir esta conclusión provisional en definitiva y sostenible desde el punto de vista científico es una de las tareas que tenemos para el futuro.

BIBLIOGRAFÍA

- ALSINA, ORIOL (coordinador) (2002). *La banca ètica. Molt més que diners*, Editat per FETS - Finançament Ètic i Solidari.
- ANDERSON, C. LEIGH – LOCKER, LAURA (2002). *Microcredit, Social Capital, and Common Pool Resources*, *World Development* 30(1), pp. 95-105.
- COPESTAKE, JAMES – BALHOTRA, SONIA – JOHNSON, SUSAN (2001). *Assessing the impact of Microcredit: A Zambian Case Study*. *Journal of Development Studies*, 37 (4), pp. 81-100.
- DALEY-HARRIS, S. (2005). *State of the Microcredit Summit Campaign. Report 2005*. The Microcredit Summit Campaign. New York.
- DYCK, BRUNO (2002). *Organizational learning, Microfinance, and Replication: The Case of MEDA in Bolivia*. *Journal of Developmental Entrepreneurship* 7, pp. 361-382.
- GHATAK, MAITREESH (1999) *Group lending, local information and peer selection*. *Journal of Development Economics*, 60, pp. 27-50.
- GHATAK, MAITREESH – GUINNANNE, TIMMOTHY W.(1999) *The economics of lending with joint liability: Theory and practice*. *Journal of Development Economics*, 60, pp. 195-228.
- HAMILTON, E. (2000). *MEDA International long range study: Microfinance projects in Bolivia.*, Appendix A. de Rample et. al., *Promoting Development in Bolivia, An Assessment of MEDA's Agriculture and Micro-Finance Projects* (memòria encarregada per la pròpia MEDA), pp. 55-74.
- HOLLIS, AIDAN – SWEETMAN, ARTHUR (1998). *Microcredit: What Can we Learn from the Past?*. *World Development*, 26 (10), pp. 1875-1891.
- MORDUCH, JONATHAN (1999). *The Microfinance Promise*. *Journal of Economic Literature*, 37, pp. 1569-1614.
- MORDUCH, JONATHAN (1999b). *The role of subsidies in microfinance: evidence from the Grameen Bank*. *Journal of Development Economics*, 60, pp. 229-248.
- SCHREINER, MARK – WOLLER, GARY (2003). *Microenterprise Development Programs in the United States and in the Developing World*. *World Development*, 31 (9), pp. 1567-1580.
- SMITH, STEPHEN C. (2002). *Village Banking and Maternal and Child Health: Evidence from Ecuador and Honduras*. *World Development*, 30 (4), pp. 707-723.
- YUNUS, MUHAMMAD (1995). Testimony before the House [of Representatives of the U.S.]. Committee of International Relations, Federal News Service, June 17.
- URBANO, D. Y J. M. VECIANA (2001). "Marco institucional formal de la creación de empresas en Cataluña: Oferta y demanda de servicios de apoyo", *Work Paper, Departament d'Economia de l'Empresa, U.A.B.*
- WOOLCOCK, MICHAEL J.V. (1999): *Learning from Failures in Microfinance: What Unsuccessful Cases Tell Us About How Group-Based Programs Work*. *American Journal of Economics and Sociology*, 58 (1), pp. 17-42.