

Javier BENGEOA TORTAJADA

MICROFINANZAS
EMPRENDIMIENTO, APLICACIONES Y JÓVENES

*Trabajo de Final de Carrera
dirigido por la
Dra. Carmen RUIZ VIÑALS*

Universidad Abat Oliba CEU
FACULTAD DE CIENCIAS SOCIALES
Licenciatura en Administración y Dirección de Empresas

Septiembre de 2010

*Porque al final somos la suma de nuestras experiencias,
equivocarse es probablemente una de las mejores
formas de progresar.*

PERSONAL

*No nos hace falta valor para emprender ciertas cosas porque sean difíciles,
sino que son difíciles porque nos falta
valor para emprenderlas.*

LUCIO ANNEO SÉNECA

Resumen

El presente Proyecto de Final de Carrera desarrolla, en un primer nivel, el análisis sistemático del modelo microfinanciero actual, desde la teoría clásica de la financiación al modelo microfinanciero europeo. Posteriormente y en un segundo plano, se estudiará la importancia del emprendimiento joven y en especial las posibilidades que a éste ofrece la microfinanciación en el seno de las economías desarrolladas. Todo ello como modelo de creación de empleo y desarrollo económico.

Resum

El present Treball de Fi de Carrera desenvolupa, en un primer nivell, l'anàlisi sistemàtic del model microfinancer actual, des de la teoria clàssica de la financiació al model microfinancer europeu. Posteriorment i en un segon pla, s'estudiarà la importància de la iniciativa empresarial jove i en especial les possibilitat que en aquesta l'hi ofereix la microfinanciació dins les economies desenvolupades. Tot com un model de creació de llocs de treball i desenvolupament econòmic.

Abstract

My Career Final project is going to cover, on one hand, a systematic analysis on the current microfinance industry, from the classic financing theory to the European microfinance system. On the other hand, we are going to study the importance of young entrepreneurship and the entrepreneur benefits associated with microfinance in developed economies.

Palabras claves / Keywords

Microfinanzas – Emprendimiento - Jóvenes - Financiación – Creación de empleo – Desarrollo económico

Sumario

Página

RESUMEN	5
SUMARIO	7
INTRODUCCIÓN.....	9
I. LA MICROFINANCIACIÓN: DE LA TEORÍA CLÁSICA DE LA FINANCIACIÓN AL MODELO MICROFINANCIERO EUROPEO.....	12
1. INTRODUCCIÓN AL CAPÍTULO I.....	12
2. ANTECEDENTES: TEORÍA CLÁSICA DE LA FINANCIACIÓN	12
2.1. <i>Sistemas financieros modernos.....</i>	<i>13</i>
2.2. <i>Financiación empresarial.....</i>	<i>15</i>
2.3. <i>Crítica del sistema financiero actual: De la falta de garantías y el problema de acceso al crédito.....</i>	<i>18</i>
3. NACIMIENTO Y DESARROLLO DE LAS MICROFINANZAS	21
3.1. <i>Etapa inicial o clásica</i>	<i>21</i>
3.2. <i>Etapa secundaria o de renacimiento: Exportación del modelo a occidente.....</i>	<i>26</i>
4. MODELO DE MICROFINANCIACIÓN EUROPEO: PRINCIPALES CARACTERÍSTICAS Y ESPECIAL RELEVANCIA DE LA JUVENTUD.....	29
4.1. <i>Consideraciones generales</i>	<i>29</i>
4.2. <i>Precedentes</i>	<i>30</i>
4.3. <i>Relación microfinanciera europea: Instituciones microfinancieras y publico objetivo.....</i>	<i>32</i>
4.4. <i>Características de los instrumentos microfinancieros europeos</i>	<i>42</i>
4.5. <i>Dimensiones y crecimiento y planes de futuro</i>	<i>48</i>
II. APLICACIONES: DEL EMPRENDIMIENTO A LA MICROFINANCIACIÓN PARA JÓVENES	52
1. INTRODUCCIÓN AL CAPÍTULO II	52
2. ESPÍRITU EMPRENDEDOR	52
3. EMPRENDIMIENTO JOVEN EN EUROPA Y EN ESPAÑA: CARACTERÍSTICAS MÁS RELEVANTES	58
4. MICROFINANZAS PARA JÓVENES	63
5. PRINCIPALES INICIATIVAS	67
CONCLUSIONES.....	70
BIBLIOGRAFÍA.....	73
ANEXO	76
PRIMERO. GLOSARIO DE TÉRMINOS	76
SEGUNDO. ÍNDICE DE ELEMENTOS GRÁFICOS.....	78
TERCERO. MUHAMMAD YUNUS Y LA MICROFINANCIACIÓN: SU EXPERIENCIA PERSONAL	79
CUARTO. ESPÍRITU EMPRENDEDOR: CUESTIÓN TERMINOLÓGICA.	81

Introducción

Ante todo y en primer lugar, resulta imperativo apereibir al lector que el presente Proyecto de Final de Carrera se inspira en las líneas de investigación seguidas por el Departamento de Ciencias Económicas y Sociales de la Universidad Abat Oliba CEU y en especial de la Cátedra de Economía Solidaria de la misma Universidad.

De un modo general, la filosofía que subyacerá bajo estas líneas pretende proseguir con el desarrollo de una visión y una práctica alejada de aquellos cánones que una vez observaron la economía como un fin, y reivindicarla como medio al servicio del desarrollo personal y comunitario. Es decir, como instrumento que contribuya de un modo sustancial a la mejora de la calidad de vida de las personas y su entorno social persiguiendo un modelo socioeconómico más redistributivo y equitativo.

El ámbito material sobre el que basculará el presente trabajo de investigación se conforma entorno a las *microfinanzas* y los denominados *sistemas de microfinanciación* que ahondan en el valor social del dinero, poniéndolo al servicio de la transformación y del desarrollo de la comunidad, haciendo compatible la rentabilidad económica con el beneficio humano y social, promocionando un sistema y unas prácticas financieras basadas en principios éticos y evitando la desmesurada especulación e invención de expectativas financieras cuyas consecuencias vivimos estos días.

Si bien el ámbito de las microfinanzas se está convirtiendo en los últimos años en un tópico ciertamente prolijo, los enfoques no suelen detentar una amplitud suficientemente multidimensional y segregada. En su gran mayoría se focalizan de un modo contundente en lo que este proyecto entenderá como la clásica perspectiva de la microfinanciación y su exportación al contexto occidental que opera bajo la premisa de reducir la pobreza en las economías más castigadas y de soporte a los sectores más desfavorecidos de las sociedades desarrolladas respectivamente.

Conocido y sopesado este fenómeno y una vez ubicado el ámbito material genérico por el que se discurrirá, el presente proyecto se construye específicamente— como no podía ser de otra manera en un contexto universitario—con la atención focalizada sobre los *colectivos de jóvenes y de universitarios* donde el desarrollo de las políticas microfinancieras es todavía incipiente, constituyendo uno de los enclaves

insoslayables para el desarrollo económico de los próximos años tal y como la Unión Europea empieza a reconocer.

De este modo, se pretende desarrollar a partir de un doble análisis de los cánones microfinancieros y de emprendimiento europeos, una configuración general del nacimiento y evolución de las microfinanzas cuya comprensión nos permita evaluar las posibilidades que ofrece el desarrollo microfinanciero para jóvenes como modelo plausible de fomento del espíritu emprendedor, de la creación de empleo y por ende, de desarrollo económico

Por último y en términos de estructura u organización el presente trabajo se dividirá en dos bloques o capítulos como respuesta a la lógica del planteamiento que se aspira a desarrollar. En un primer lugar, se partirá de la teoría clásica de la financiación para introducir la aparición de las microfinanzas y los modelos o sistemas de microfinanciación occidentales en cuyo seno se enmarca la presente perspectiva así como el análisis de los mismos.

En un segundo lugar, se abordará el presupuesto básico de las microfinanzas que no es otro que la búsqueda del desarrollo económico a través del fomento del sacrosanto espíritu emprendedor y adalid del preciado capitalismo moderno. Con ello se entrará a analizar las vinculaciones, sinergias y dependencia que éste puede deber al desarrollo de las políticas microfinancieras. Es decir las aplicaciones que las microfinanzas pueden ofrecer al fomento del emprendimiento juvenil como mecanismo de creación de empleo y desarrollo.

I. LA MICROFINANCIACIÓN: De la teoría clásica de la financiación al modelo microfinanciero europeo

1. Introducción al Capítulo I

En tanto que resulta evidente que el nacimiento de las microfinanzas no se produce de una forma aislada o *ex novo*, sino más bien es el resultado de unas condiciones preexistentes en los modelos socioeconómicos actuales que motivan su aparición, resulta prioritario—en cualquier análisis que se precie y aspire a ser comprensible, veraz y lógico—el desarrollo cierto grado de contextualización.

Con ello, se quiere permitir a lector observar la transición fluida y coherente que la historia de los acontecimientos ha reservado a esta materia, siendo el modo de apreciar las oportunidades que en este campo y hoy en día florecen así como las venideras.

2. Antecedentes: Teoría clásica de la financiación

A *priori* y desde una óptica modernam el acto de financiación consiste en “*la obtención de fondos o capital para crear y desarrollar un proyecto empresarial*”¹. Sin embargo, la existencia de dicha financiación—siempre en términos microeconómicos²—no resulta ser una concepción precisamente novedosa.

La historia de las dinámicas sociales y las civilizaciones nos revela³ como desde tiempos remotos la desigual distribución de los recursos económicos ha llevado a las personas a utilizar recursos ajenos con el objetivo de lograr inversiones que permitieran el retorno tanto del capital inicial prestado—y su remuneración—como la generación de nuevos recursos.

¹ (AJE Confederación, 2008).

² En este caso se hace referencia a la perspectiva de la financiación basada en las relaciones entre particulares o empresas. Para una mayor aclaración véase el *glosario de términos*.

³ (CGAP, 2009).

Durante cientos de años se sentaron las bases de los modernos sistemas financieros a través de rudimentarios préstamos o créditos que permitían el desarrollo de cultivos, la financiación del comercio e invertir en la producción y la construcción entre otros. El descubrimiento de la potencialidad de estas herramientas en términos de creación de empleos, mayor riqueza y en definitiva crecimiento propició su generalización a lo largo de la vasta mayoría de sistemas socioeconómicos en el mundo.

En especial, la consolidación de los modelos de producción capitalista frente a aquellos de economía planificada que abanderaron la iniciativa privada como medio de construcción de un sistema empresarial que supusiera el modelo de desarrollo económico por antonomasia, encumbró a la financiación al grado de presupuesto *sine qua non* del funcionamiento capitalista.

Por todo ello, dado el incremento de las relaciones financieras y al mismo tiempo el desarrollo de las mismas haciéndose cada vez más complejas, más imbricadas en el ámbito político y en definitiva más relevantes para el conjunto de la economía, empezó a fraguarse el inicio de la regulación de todo este entramado de relaciones de carácter financiero presentes en los sistemas económicos modernos, dando a luz así a lo que hoy conocemos como el *sistema financiero*.

2.1. *Sistemas financieros modernos*

De un modo sintético y siguiendo a MANKIW en un logrado tono distendido y explicativo, podemos hablar del sistema financiero simple y llanamente como el “*grupo de instituciones de la economía que ayudan a coordinar los ahorros de una persona y la inversión de otra*”⁴, haciendo que el convulso escenario puesto de manifiesto anteriormente quede ordenado y compensado.

Con ello, parte de la sociedad ofrecerá sus ahorros al sistema financiero esperando ser remunerado con el capital inicial y ciertos intereses que—en mayor o menor medida—buscarán retribuir suficientemente su esfuerzo y coste de oportunidad. En contrapartida, otros colectivos acudirán al mismo sistema con la intención de tomar prestados parte de esos recursos para invertirlos de forma productiva, obteniendo así un interés suficiente que satisfaga las expectativas de los prestamistas o ahorradores a la vez que generen un beneficio propio.

⁴ (GREGORY MANKIW, 2004).

La composición del sistema financiero es compleja pero en términos generales puede distinguirse, por un lado, los mercados financieros y por otro, los intermediarios financieros. De esta forma se configura además y a su vez el esquema lógico según sea directa o indirecta la prestación del crédito.

En primer lugar, los mercados financieros “*son instituciones a través de las que las personas que quieren ahorrar pueden ofrecer fondos directamente a las que quieren pedir préstamos*”⁵. Es precisamente éste—el componente de inmediatez—el que caracteriza estas primeras instituciones y aunque no sean centro de estudio en este proyecto⁶ resulta relevante apostillar como en su seno destacan los mercados de bonos y los de acciones.

A *senu contrario*, los intermediarios financieros se caracterizan precisamente por esa falta de inmediatez entre los actores del mercado para la concesión del crédito. Y es que, “*son instituciones financieras a través de las cuales los ahorradores pueden facilitar fondos indirectamente a los prestatarios*”⁷ reflejando claramente como se trata de instituciones que ocupan una posición *intermedia*, pues se sitúan entre ahorradores y prestatarios.

Los intermediarios financieros por antonomasia, y como no podía ser de otra manera, están encarnados en la figura de los *bancos* los cuales se nutren de los depósitos de los ahorradores para posteriormente utilizarlos para conceder préstamos a aquellas personas que requieran del crédito. No obstante, si bien éstos constituyen el intermediario financiero con el que estamos más familiarizados existen otros. Es el caso de los *fondos de inversión* cuyo papel en nuestra economía, cada vez más globalizada e integrada, es a todas luces muy relevante.

En definitiva, el sistema financiero se compone de una gran diversidad de instituciones además de las aquí mencionadas⁸, que si bien relevantes, se construyen sobre los mismos paradigmas financieros expuestos y que al final se acaban concretando en torno al mismo planteamiento. Esto es que la regulación de las

⁵ (GREGORY MANKIW, 2004).

⁶ Pues su conexión con las microfinanzas es considerablemente distante ya que ambos mercados se focalizan en financiar al Estado o grandes corporaciones y empresas.

⁷ (GREGORY MANKIW, 2004)

⁸ Como pueden ser los fondos de pensiones, las cooperativas de crédito, compañías de seguros, fundaciones, etc.

relaciones financieras supone en realidad la organización de las opciones de ahorro e inversión existentes en una economía dada para asegurar el desarrollo económico.

2.2. *Financiación empresarial*

Puesto que lo anteriormente mencionado supone una apreciación extraordinariamente amplia del sentido financiero, este proyecto debe acotar en sus antecedentes su interés más propio hacia la financiación empresarial, que obviamente bebe de la construcción de los introducidos sistemas financieros. Técnicamente y desde esta perspectiva más específica—como ya se había apuntado en un inicio—el acto de financiación consiste en la obtención de fondos o capital con la intención de crear y desarrollar un proyecto o empresa.

En este sentido, todo negocio va a tener por finalidad hacer frente a una determinada demanda de bienes y servicios cuya satisfacción va a requerir de unos suficientes recursos económicos que permitan realizar inversiones en personas, en bienes de equipo, inmuebles, mercancías etc. Desde este planteamiento parece lógico apuntar que estos recursos, esta financiación—en sentido genérico—podrá proceder de la capacidad de endeudamiento o, presuponiendo la puesta en marcha y generación de beneficios de la empresa, del capital propio.

Por tanto, ambas fuentes son las encargadas de proveer de los fondos necesarios para el desarrollo y la generación de rentabilidad en la empresa de modo que la teoría financiera empresarial suele clasificarlas en función de su origen. Esto es, diferenciando entre *financiación externa o ajena*—según se acuda al sistema financiero para la captación de los recursos económicos—y *financiación interna o autofinanciación*—si ésta procede de la propia empresa—.

Resulta insoslayable en este punto advertir que, a efectos del presente trabajo, será precisamente dicha financiación exterior⁹ a la que se acude por parte de la sociedad—y en especial por el entorno empresarial—el punto de partida básico sobre el que basculará el estudio, desarrollo y análisis de todas las consideraciones subsiguientes. Por ello y dada la vocación introductoria de este primer apartado o epígrafe, es preciso referir como estos recursos externos son precisamente demandados al sistema financiero.

⁹ Si bien la financiación propia también es relevante. Recúrrase al *glosario de términos*.

Éste—y como se ha matizado anteriormente—está constituido por el conjunto de instituciones e intermediarios financieros que “*recogen el ahorro ocioso y lo conectan con las necesidades de inversión a través de unos vehículos que son los productos financieros*”¹⁰. De aquí puede deducirse cómo, desde la perspectiva que venimos tratando¹¹, estos productos pueden adoptar la forma de cualquier servicio o idea que las entidades financieras o intermediarios ofrecen a sus clientes—emprendedores, empresarios o empresas en general—con la finalidad de “*proporcionarles los fondos precisos para el desarrollo de su actividad y cobertura de sus necesidades de inversión*”¹².

El arquetipo de producto financiero básico que guiará las consideraciones de este proyecto no puede ser sino el más antiguo y clásico de todos: *el préstamo*. Como la propia experiencia y sentido común trasladarán al lector un préstamo supone la puesta a disposición—por parte del prestamista al prestatario—de una cantidad cierta de dinero, a ser retornada en un plazo de tiempo a concretado entre las partes y a cambio de un precio pactado en forma de tipo de interés o precio del dinero.

En nuestro sistema jurídico el reconocimiento de este tipo de operaciones se vinculará a lo establecido en la normativa¹³ mercantil y/o civil siendo ésta, en general y a los efectos del proyecto en cuestión, una operación financiera formalizada en un contrato donde se recogerán las condiciones anteriormente citadas junto a ciertas características más específicas. Entre ellas hay que destacar que el *capital prestado*¹⁴ deberá devolverse en el *plazo de amortización* correspondiente. Es decir, en el periodo de tiempo pactado con la entidad financiera.

Durante ese lapso de tiempo el cliente o prestatario deberá abonar al prestamista la *cuota* o cuantía pactada para la devolución del préstamo pudiendo ser ésta fija o variable durante toda la vida de la operación. Generalmente, (AJE Confederación, 2008) una parte de la cuota se destina a la devolución del importe prestado mientras que la otra parte cubre los intereses generados¹⁵. No obstante,

¹⁰ (AJE Confederación, 2008).

¹¹ Centrada en la financiación que se obtiene del sistema financiero y por tanto de aquella que se canaliza a través de productos financieros destinados a prestar recursos económicos.

¹² (AJE Confederación, 2008).

¹³ En el contexto español, para los préstamos mercantiles véase artículos 311 y siguientes del Código de Comercio (1885) así como sus correlativos en materia civil (arts. 1.740 y 1753 a 1757 CC).

¹⁴ Importe que el cliente solicita a la entidad financiera y que ésta anticipará.

¹⁵ Según la modalidad del *préstamo francés*. En otros casos, las cuotas únicamente cubren los intereses y llegado el final del plazo de amortización, se devuelve íntegramente el importe prestado (*préstamo americano*).

resulta muy habitual la existencia de *carencias* o *periodos de carencia* en virtud de los cuales durante cierto tiempo se exime al prestatario del pago de cuotas completas o parciales y que por su importancia para los prestatarios con menores recursos se tratarán posteriormente.

Por último, estas cuotas de amortización y en conjunto la devolución del montante global del préstamo se verá incrementado por el *tipo de interés* aplicable a la operación. Éste viene a remunerar el coste de oportunidad del prestamista o lo que es lo mismo, retribuir el esfuerzo que supone ofrecer los fondos al sistema financiero en lugar de optar por otro tipo de inversión. Al igual que las cuotas, el tipo de interés podrá ser fijo o variable¹⁶ a lo largo de la operación estando comúnmente referenciado a ciertos índices¹⁷ indicativos del precio del dinero.

En general y de vital importancia es indicar que el desarrollo de las relaciones financieras entre prestamistas y prestatarios acaba radicando o cuajando en la existencia de un *colateral* o *garantía* que asegura la transacción entre las partes. Éste es probablemente el eje cardinal que vertebra todo el sistema asegurando las responsabilidades y el cumplimiento entre las partes.

Así, “según las garantías que la entidad financiera solicita al cliente para reducir su riesgo [...] los préstamos pueden clasificarse en préstamos personales, pignoraticios e hipotecarios”¹⁸. De este modo se advierte cómo estas *garantías* suponen el núcleo *sine qua non* del modelo de financiación moderno y que siguiendo a DÍEZ-PICAZO y a ANTONIO GULLÓN¹⁹, constituyen todas aquellas medidas de refuerzo que se añaden a un derecho de crédito para asegurar su satisfacción. Todo ello “atribuyendo al acreedor un nuevo derecho subjetivo o unas nuevas facultades”²⁰.

Si bien en el concepto de garantía se han agrupado instituciones muy dispares (INFANTE RUIZ, 2004), la conocida *summa divisio* de las garantías distingue²¹ entre aquellas de tipo real y las de carácter personal. Las primeras “suponen la afectación de un bien o de determinados bienes del deudor o de un tercero al cumplimiento de una

¹⁶ Los tipos de interés variable habitan a componerse de una parte flexible y referenciada a algún índice comúnmente aceptado y de otra parte fija que se denomina diferencial.

¹⁷ Como puede ser el EURIBOR u otros.

¹⁸ (AJE Confederación, 2008)

¹⁹ (DÍEZ-PICAZO & GULLÓN, 2005)

²⁰ (DÍEZ-PICAZO & GULLÓN, 2005)

²¹ Hecho que da lugar a la anterior diferenciación efectuada entre préstamos personales o hipotecarios.

*obligación*²². Aclara DíEZ-PICAZO que estas garantías recaen sobre cosas determinadas siendo oponibles *erga omnes*²³ y permitiendo al acreedor dirigirse contra la cosa gravada a fin de realizar su valor y de esta manera satisfacer su interés legítimo como prestamista.

Por otro lado, las garantías personales “*implican la adhesión de un nuevo patrimonio que se coloca, subsidiariamente, al lado del patrimonio del deudor a expensas de la ejecución forzosa del acreedor*”²⁴. Esto es, se evita asegurar la deuda sobre ningún bien concreto proponiendo el afianzamiento o aval a favor del prestatario para con las obligaciones que contraiga o haya contraído. El fiador o avalista “*se compromete personalmente, con su propio nombre, solvencia y patrimonio personal, pero sin especial afectación a bienes concretos para una posible ejecución*”²⁵.

En conclusión, el esquema lógico planteado parte de la configuración de los sistemas financieros, a partir de los cuales, el crédito alcanza el ámbito empresarial. Ello, lo hace de la mano—entre otros—de los préstamos como prototipo de vehículo financiero sustentado sobre el sistema de garantías que el ordenamiento jurídico auspicia, en aras a coordinar a prestamistas y prestatarios *supuestamente* de una manera efectiva.

2.3. *Crítica del sistema financiero actual: De la falta de garantías y el problema de acceso al crédito*

Como seguro el lector apreciará, se concluye el subepígrafe anterior con un velado planteamiento crítico acerca de la verdadera eficiencia de los sistemas financieros modernos. Si bien una evaluación de estas características podría ser objeto de vastos y complejos análisis, el enfoque que a este proyecto de investigación interesa es la falta de garantías y el consiguiente problema de acceso al crédito.

Lo que nuestro modelo introductorio ha planteado hasta la fecha es que, aunque la financiación es básica para el desarrollo empresarial y por ende en los sistemas capitalistas—que hacen de éste su elemento fundamental—para desarrollo económico,

²² (INFANTE RUIZ, 2004).

²³ Junto con la preferencia para el cobro (DÍEZ-PICAZO & GULLÓN, 2005; GULLÓN & DÍEZ-PICAZO, 2005), elemento verdaderamente diferenciador de las garantías reales frente al habitual derecho de agredir o realizar los bienes presentes y futuros del deudor que en sede de garantías reconoce el artículo 1911 del Código Civil.

²⁴ (INFANTE RUIZ, 2004).

²⁵ (ISTPA, 2010).

al final el acceso a la misma en los contextos financieros actuales es una cuestión de garantías.

Sin embargo, la traslación de este paradigma al conjunto de las economías de mercado supone cierta *paradoja*. Y es que, se parte del modelo de financiación moderno como base fundamental del desarrollo empresarial al tiempo que se requiere de garantías para a éste acceder. Así, el funcionamiento del modelo para las economías más desarrolladas, podría resultar a *grosso modo* impecable por cuanto la riqueza preexistente en las mismas permite garantizar su acceso al crédito.

Resulta interesante señalar en este punto como se llega incluso a afirmar (CGAP, 2009) la existencia de una correlación positiva entre el desarrollo económico de los países y los niveles de concesión de financiación. De hecho, este informe advierte de que las economías desarrolladas conceden el mayor número de préstamos.

Por el contrario, cabe preguntarse por las consecuencias que ello conlleva para las economías menos boyantes. Tal y como cualquier lector habrá observado o experimentado, los países subdesarrollados tienden a integrarse de mayores bolsas de pobreza²⁶ que aquellos que no lo son tanto. Es decir, que un mayor número de personas dentro de sus fronteras subsiste con recursos escasos o lo que la Comunidad Internacional considera²⁷ pobreza o incluso, bajo el umbral de la pobreza.

En líneas generales Naciones Unidas²⁸ calcula que “*the absolute global poverty level in 2005 was about 1.4 billion*” [el nivel de pobreza global prácticamente alcanzó en 2005 la cifra de 1.4 billones de personas]²⁹ concentrándose en mayor medida—tal y como atestiguan las *figuras 1 y 2*—en el sur de Asia con casi la mitad de la pobreza mundial, en el África Subsahariana y en el este de Asia y el área del Pacífico.

Además, tal y como se desprende de las abismales cifras que arroja dicha *figura 1*, debe partirse de la base que en estas sociedades existe un altísimo porcentaje de la

²⁶ Tal y como se observará en las *figuras 1 y 2*.

²⁷ En la actualidad se establece un umbral monetario para la *pobreza*: pobres serían aquellos que ganan menos de US\$1,25 al día. Si bien, NACIONES UNIDAS entiende que el mundo necesita reevaluar el concepto de pobreza y los medios para erradicarla (NACIONES UNIDAS, 2010b) pues la pobreza es mucho más *multifacética, multidimensional y volátil*, sugiriendo que para la definición de pobreza, además de los ingresos, se consideren otras variables, como la educación, las carencias sanitarias y medioambientales, y la exclusión social (UNITED NATIONS, 2010a).

²⁸ O también UN por sus siglas anglosajonas

²⁹ (UNITED NATIONS, 2010a).

población que disponen de escasos recursos económicos³⁰. Es entonces cuando va a brillar con luz propia la paradoja que ya se apuntaba en el modelo que veníamos describiendo. Pues en estas sociedades una gran parte de los ciudadanos difícilmente puede subsistir con lo que la aportación de garantías, como modelo de acceso al crédito, se torna manifiestamente en su contra.

Para colofón, la experiencia demuestra (PLATÓ, 2006) que los más pobres sin acceso al crédito formal como consecuencia de la susodicha precariedad en términos de avales o garantías patrimoniales, recurren a prestamistas informales, los cuales, a través de los elevados tipos de interés, les explotan y empobrecen aún más de manera que cada vez se ven más atrapados en un *círculo de pobreza*.

Figura 1³¹. Number of people in the world living on less than \$1.25 a day, 2005 [Población que vive con menos de \$1,25 al día alrededor del mundo en 2005 (en millones)].

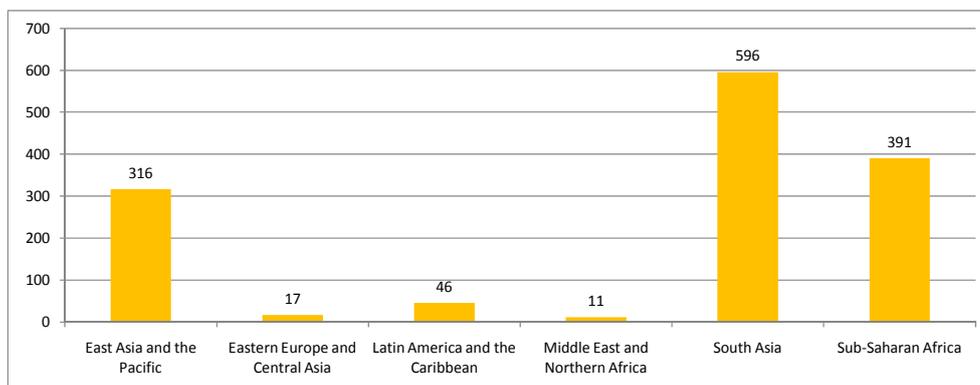
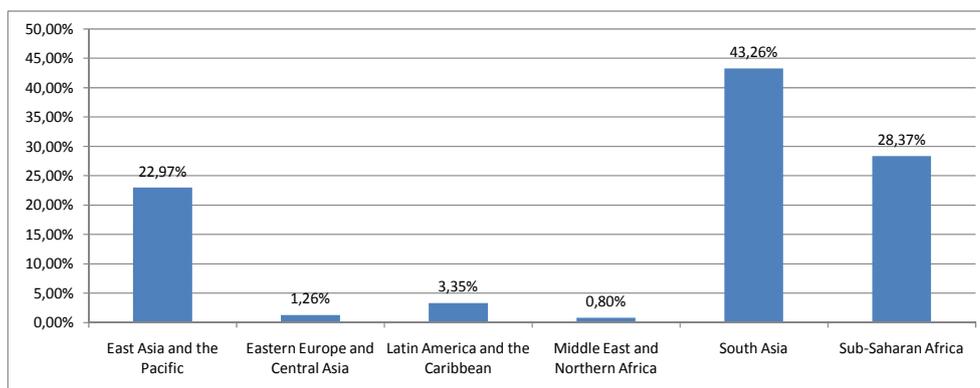


Figura 2.³² Regional shares in number of people in the world living on less than \$1.25 a day, 2005 (percentage) [Proporción de la población que vive con menos de \$1,25 al día alrededor del mundo en 2005].



³⁰ Recuérdese al lector que los billones de personas segregados por áreas en la *figura 1* disponen de aproximadamente menos de \$1,25.

³¹ Elaboración propia a partir de (UNITED NATIONS, 2010a; WORLD BANK, 2009), 2010.

³² Ídem.

Todo ello, lleva a que sea muy adecuado agrupar este razonamiento bajo la enunciación de la interesante *Teoría del Círculo Vicioso de la Pobreza*³³ que ya desarrollara el economista RAGNAR NURKE³⁴ en 1955. Según ésta, los colectivos más desfavorecidos de las sociedades, en especial los pertenecientes a las menos desarrolladas, destinan la práctica totalidad de sus recursos al consumo cotidiano impidiéndoles detentar ninguna capacidad de ahorro ni lógicamente de inversión.

Esto, en general, conduce a ciertos sectores de la población a la imposibilidad de incrementar su renta futura, siendo la única alternativa, “*la única forma de romper este esquema de pobreza y convertirlo en un Círculo Virtuoso*”³⁵, la inyección de *capital externo* mediante el acceso a los analizados sistemas financieros. Otra vez vuelve a ponerse de manifiesto el brillo paradójico del planteamiento financiero que se ha venido configurando. Y es que el sistema, a través de los intermediarios financieros, niega los recursos a este tipo de clientes por su poca solvencia, por la inseguridad que transmitirían a sus balances y en definitiva por su falta de garantías que avalen la concesión de crédito.

3. Nacimiento y desarrollo de las microfinanzas

3.1. Etapa inicial o clásica

Paralelamente al modelo introductorio³⁶ articulado—aunque lógicamente con un mayor grado de complejidad—la realidad llevó (LACALLE, y otros, 2010) igualmente a la exclusión de millones de personas³⁷ de los sistemas financieros formales de sus países en todo el mundo, impidiendo a éstos cualquier acceso al crédito.

Es éste y no otro el que con propiedad está llamado a ser, dada la lógica construcción de los antecedentes expuestos, la *base fundamental* sobre la que se comenzó a edificar el modelo microfinanciero actual.

³³ Que ordena de un modo más sistemático el desarrollo anterior.

³⁴ Padre de La Teoría del Círculo Vicioso de la Pobreza en su libro *Problemas de formación de capital en países insuficientemente desarrollados*, publicado en 1955 (LACALLE, y otros, 2010).

³⁵ (LACALLE, y otros, 2010)

³⁶ A través del cual se ha pretendido desarrollar la lógica construcción de los antecedentes que llevaron a la aparición de los modelos microfinancieros.

³⁷ Recuérdese la *figura 1*.

En líneas generales, la abundante teoría académica acerca del nacimiento de la microfinanciación suele arrogar el papel de precursor más destacado a *Muhammad Yunus*³⁸ y *el Banco Grameen* en Bangladesh—quienes recibieran en 2006 el Premio Nobel de la Paz precisamente por auspiciar este modelo—. Para algunos autores (ABBAD SORT, 2010) no está definido el precursor originario de este fenómeno pero en cualquier caso, sitúan su estallido hacia la década de los setenta, momento histórico en el que se formalizan las microfinanzas tanto en Asia como en Latinoamérica.

Como se ha venido comentando, durante ese período de tiempo el imparable crecimiento de grandes grupos de población muy pobres y sin garantía alguna que les permitiese un fluido acceso a los servicios financieros, llevó a una difícil situación a muchas economías poco desarrolladas. Este hecho hizo que, inspirados en el devenir de la realidad, surgieran ciertas iniciativas determinadas a considerar aquella *inyección de capital exterior* que veíamos ya enunciada por NURKE en su modelo³⁹.

Esto es, tratar de aplicar el paradigma

de que si los más pobres recibían una pequeña cantidad de dinero en préstamo⁴⁰, como financiación de un microproyecto económico, no sólo lo devolvían íntegramente, sino que, además, esa inyección de fondos aliviaba su extrema pobreza y repercutía de manera directa en su mejora de vida y en la de sus familias⁴¹.

Con ello se permitiría, tal y como apostillaba MANKIW⁴², fomentar el ahorro, el cual supone un elemento vital para el desarrollo económico moderno.

Este planteamiento supuso un verdadero giro en las formas y los modos de hacer frente a la pobreza tras los infructuosos intentos de combatirla articulados por la

³⁸ Muhammad Yunus es Doctor en Economía y considerado uno de los máximos precursores de los iniciales modelos de microfinanciación de la mano de los microcréditos y del Grameen Bank de Bangladesh. Para mayor detalle recúrrase al *anexo cuarto* donde se reproduce parte de su interesantísima y básica experiencia personal que por razones de extensión no permiten mayor ampliación en el proyecto.

³⁹ Recuérdese la Teoría del Círculo Vicioso de la Pobreza.

⁴⁰ Recuérdese todo lo disertado acerca de este vehículo financiero en el apartado 2. *Antecedentes* (cap.I).

⁴¹ (ABBAD SORT, 2010).

⁴² (GREGORY MANKIW, 2004) y los *subepígrafes 2.1 y 2.2* (cap.I).

Comunidad Internacional y sus organismos de cooperación para el desarrollo desde la década de los sesenta del siglo pasado, dando entrada así a lo que este proyecto entiende como la etapa inicial o clásica de la microfinanciación.

La base sobre la que se inicia este primer recorrido⁴³ parte del paradigma anteriormente citado. Es decir, que esa *pequeña cantidad de dinero* o *inyección de capital* que hemos venido subrayando se convirtió *de facto*, como no podía ser de otra manera, en el desencadenante del éxito del modelo. A partir de entonces y para designarla, se acuñó el término de microcrédito.

Según la definición aportada por la 1ª Conferencia Internacional de Microcréditos, éstos suponían “*programas de concesión de pequeños créditos a los más necesitados de entre los pobres*” de forma que pudieran poner en marcha pequeños negocios que generaran ingresos con los que mejorar su nivel de vida y el de sus familias⁴⁴.

De este modo, mientras el habitual sistema financiero encarnado en los intermediarios financieros bancarios únicamente prestaban créditos a aquellas personas con los recursos suficientes para garantizar—vía avales, propiedades, etc.—su retorno, la microfinanciación⁴⁵ se caracterizaba ante todo por financiar las necesidades de capital externo de los colectivos más pobres o desfavorecidos sin demandar avales o garantías, pero basándose en la *confianza* y el potencial de las personas.

Sin embargo, este razonamiento no aboga por una financiación deliberadamente altruista sino que exige de *garantías morales* (LACALLE, y otros, 2010). Éstas beben de la confianza depositada en el prestatario como consecuencia de su proyecto económico y en general de la garantía que supone su dignidad ante un gesto de estas características.

⁴³ Que aunque, particularmente a este proyecto interesa la siguiente etapa de exportación del modelo microfinanciero al marco occidental, ésta también resulta necesaria en aras a mantener la coherencia y una mayor comprensión de las cuestiones posteriores.

⁴⁴ (CIM, 1997).

⁴⁵ Se entiende, en este contexto, financiación a través de microcréditos.

Pese a que esta confianza constituye uno de los matices⁴⁶ más relevantes de los microcréditos, pueden destacarse brevemente algunos otros. Así y como su propio nombre indica, se trata de préstamos de reducida cuantía acorde con la financiación de microproyectos viables. Por otro lado, se trata de créditos concedidos a muy corto plazo⁴⁷. Esto habitualmente tiende a combinarse pequeños períodos⁴⁸ de reposición en los cuales las cantidades devueltas son análogamente reducidas.

En suma, puede deducirse de lo anteriormente discurre que *a priori* los microcréditos nacen como “una herramienta para reducir las diferencias en el acceso a los recursos financieros”⁴⁹, vehiculizando el capital necesario para los pequeños emprendedores en condiciones muy favorables. Por lo tanto, su finalidad se reputa en orden a mejorar las condiciones de vida de los más desfavorecidos y reduciendo los niveles de pobreza en el mundo.

Una vez analizado el producto principal de esta microfinanciación nacida en el último tercio del siglo pasado, debe probablemente el lector preguntarse acerca de su articulación. Esto es, si bien la concepción del microcrédito resulta novedosa y potencialmente beneficiosa, cómo va ésta a trasladarse a la práctica.

Pues bien, éste es precisamente el papel que desempeñarán las *instituciones microfinancieras* (IMF) pudiéndose considerar como tales (LACALLE, y otros, 2010) todas aquellas instituciones que prestan servicios microfinancieros a las capas más desfavorecidas de la sociedad con el objetivo de reducir la exclusión financiera⁵⁰. De acuerdo con MIX MARKET⁵¹ pueden clasificarse en diferentes grupos.

En primer lugar están las *organizaciones no gubernamentales* (ONG)⁵² y otras organizaciones similares que no detentan ánimo de lucro alguno pero especializadas en

⁴⁶ Estas características coinciden especialmente con las propias de los programas de microcréditos implementados en países en vías de desarrollo que, como se está exponiendo, es donde tuvieron su origen (PLATÓ, 2006).

⁴⁷ Normalmente por un período igual o inferior a un año.

⁴⁸ Normalmente (PLATÓ, 2006) se establece que la devolución del principal más los intereses sea semanal o mensual.

⁴⁹ (PLATÓ, 2006).

⁵⁰ Lógicamente entendida como la imposibilidad de acceder a las fuentes normales de crédito.

⁵¹ El Mix Market es una plataforma web global de acceso libre que proporciona información a los agentes del sector y al público en general sobre: las IMF de todo el mundo, los fondos públicos y privados que invierten en microfinanzas, las redes microfinancieras, los calificadores y evaluadores externos, las empresas de asesoramiento y los organismos públicos (LACALLE, y otros, 2010).

⁵² Las ONGs son—resumidamente—asociaciones sin fines de lucro, que surgen en el seno de la sociedad civil debido a motivaciones de carácter ético, político o religioso. Pueden constituirse jurídicamente como asociaciones o como fundaciones y en ambos casos estarán supeditadas a la

entornos de microfinanciación. Esta primera división acostumbra a acoger en su seno una gran variedad de instituciones, “bien sea por su filosofía, cantidad y origen de los fondos o forma de gestión”⁵³.

Por otro lado, se distinguen las *instituciones financieras* dentro de las cuales podemos advertir las instituciones financieras reguladas⁵⁴, cooperativas de ahorro y crédito⁵⁵, bancos comerciales y ciertas filiales de bancos comerciales⁵⁶.

Finalmente y en el marco de esta etapa clásica o inicial caracterizada por su ámbito geográfico, es decir, por desarrollarse en los países menos avanzados, la evolución del concepto de microfinanciación—entendido como financiación vía *microcréditos*—ha empezado a dejar paso al de *microfinanzas*. Es muy probable que a lo largo de los párrafos anteriores se hayan usado indistintamente ambos términos—y en ciertos contextos resulta correcto—pero desde un punto de vista riguroso es a partir de la última década cuando ha empezado a surgir la concepción de microfinanzas.

Su punto de partida se incardina en un importante cambio de enfoque de la industria. Pues durante décadas, tanto el sector microfinanciero como la teoría académica que lo avalaba, basaron sus disertaciones en el monopolio del microcrédito como pieza clave para la reducción de la pobreza. Sin embargo y durante los últimos años se erigió en verdadera corriente microfinanciera (LACALLE, y otros, 2010) aquella que advertía que el uso exclusivo del crédito no satisfacía plenamente los objetivos perseguidos.

Se requería entonces de una visión más multidimensional que permitiera el acceso—en condiciones igualmente favorables—a otros servicios financieros como los seguros, servicios de ahorro, préstamos para viviendas o servicios de transferencia de dinero entre otros. Por todo ello la industria dio un paso hacia adelante ampliando el concepto del microcrédito a las microfinanzas.

legislación existente en sede de derecho civil. Su principal finalidad es la compensación social y la promoción económica no estando sujetas a la gestión financiera del Estado.

⁵³ (LACALLE, y otros, 2010).

⁵⁴ Dada su particularidad, señalar que habitualmente proceden de ONG pero que por su especial interés en “la captación de depósitos de ahorros y conseguir la autosustentabilidad”, han iniciado el proceso de transformación para constituirse en una institución financiera formal. (LACALLE, y otros, 2010).

⁵⁵ Instituciones financieras que tienen por objetivo social servir a las necesidades financieras de sus socios mediante el ejercicio de las actividades propias de las entidades de crédito (CALVO, RODRÍGUEZ SÁIZ, & PAREJO, 1999).

⁵⁶ Sirva a estos efectos de ejemplo *Microbank* de la Caixa y que más adelante se tratará.

Ésta supone una perspectiva lógicamente más amplia que la ofrecida por el microcrédito y hace referencia “no sólo al crédito, sino también a toda una serie de servicios financieros ofrecidos a todos aquellos que están excluidos del sistema financiero⁵⁷ formal⁵⁸. De este modo, en una gran variedad de países en vías de desarrollo se está configurando en la actualidad una oferta mucho mayor de instrumentos de microfinanciación.

Es el caso—como decíamos—de seguros, planes de pensiones créditos hipotecarios, etc. que llevan integrado ese prefijo *micro* en su arquitectura de forma que puedan adecuarse a las características y necesidades de la población a la que van dirigidos. Para clarificárselo al lector, con éstos se conseguirán (LACALLE, y otros, 2010) líneas de créditos para mantener pequeños negocios, servicios de seguros para proteger pequeños patrimonios y servicios de ahorro para equilibrar el consumo de estos colectivos y asegurar un colchón en tiempos de adversidad.

En conclusión el desarrollo del inicial modelo de microfinanciación basado en el uso de microcréditos a uno más amplio y denominado de microfinanzas ha conllevado una mayor variedad de los productos ofrecidos pero también ha elevado el número de oferentes dentro del sector como pueden ser las ONG, cooperativas, grupos informales de autoayuda, uniones de crédito, oficinas de correo, bancos, cajas de ahorro, compañías de seguros, compañías de crédito y empresas dedicadas a las nuevas tecnologías que utilizan estas últimas para facilitar la prestación de servicios microfinancieros (CGAP, 2009).

3.2. *Etapas secundaria o de renacimiento: Exportación del modelo a occidente*

Desde los años setenta, cuando se consolidaron los cánones clásicos de la microfinanciación, se inició una expansión sin precedentes de este fenómeno configurando uno de los sectores más dinámicos (LACALLE, y otros, 2010) dentro del mundo de la cooperación para el desarrollo, además de un instrumento privilegiado en la estrategia de lucha contra la pobreza.

Ello vino en gran medida motivado por la versatilidad de esta industria y su gran crecimiento a lo largo y ancho de las principales economías subdesarrolladas que tal y

⁵⁷ Se entiende el conceptuado en el apartado de *antecedentes* y cuyo acceso se basa en un complejo sistema de garantías.

⁵⁸ (LACALLE, y otros, 2010).

como demostraban las *figuras 1 y 2*⁵⁹ concentran grandes bolsas de pobreza. La juventud de este sector ha sido igualmente propicia para la proliferación de numerosas publicaciones al respecto desde la mayoría de instituciones sociales así como de economía social o solidaria y además ha pasado a encabezar—como sector—la movilización de recursos financieros internacionales a escala mundial.

Es precisamente este conjunto de avales los que valieron a las microfinanzas el convertirse en el epicentro de las miradas occidentales, buscando encontrar en ellos nuevas aplicaciones para los contextos más desarrollados. Esta tendencia que puede situarse en torno a la década de los noventa y que pretende *a priori* empaparse de los desencadenantes del éxito de la microfinanciación clásica para aplicarlos en occidente, es considerada por el presente proyecto como la *etapa secundaria o de renacimiento*⁶⁰.

Como el lector podrá aventurar, la exportación de los esquemas microfinancieros clásicos a occidente no pudo ser un calco del de sus progenitores. Las razones de esta posición se basan en que, si bien la configuración inicial de esta novedosa forma de financiación se sustentaba sobre las conocidas bolsas de pobreza existentes en el seno de las economías en que se desarrollaban—y que hemos venido citando reiteradamente—, en el llamado primer mundo “*no existía oficialmente la pobreza extrema*”⁶¹, o por lo menos, no esas grandes concentraciones típicas de pobreza.

Además, debe adherirse que a grosso modo tampoco se advertían en este contexto el presupuesto lógico que vertebraba los antecedentes de este proyecto, es decir, la falta de garantías—basada en la manifiesta escasez de recursos—que desencadenaba un endémico y circular⁶² impedimento de acceso al crédito.

Por lo tanto, contruidos “*desde la misma filosofía de incitar a que sean los propios actores, mediante el autoempleo, quienes pongan medios para escapar de las espirales de la pobreza o la exclusión*”⁶³, los microcréditos en las geografías menos

⁵⁹ Desarrolladas en el apartado 2.3 *Crítica del sistema financiero actual*. Véase el *Índice de elementos gráficos y tablas*.

⁶⁰ Si bien la teoría académica no mantiene una unidad con respecto a este criterio, el presente trabajo ha entendido coherente segregar en una vertiente clásica el desarrollo de la microfinanciación en sus orígenes, y en una vertiente de *renacimiento* la exportación del modelo a occidente y su posterior adaptación/evolución en coyunturas económicas más favorables.

⁶¹ (ABBAD SORT, 2010)

⁶² Recuérdese la *Teoría del Círculo Vicioso de la Pobreza* enunciada por NURKE.

⁶³ (RICO GARRIDO, LACALLE CALDERÓN, & JAYO CARBONI, 2008).

desarrolladas y en Occidente difieren en “*el rol global-estructural que se les otorga*”⁶⁴. Este razonamiento en realidad podría resumirse apelando a la existencia del tan consagrado y defendido por Occidente *Estado de Bienestar* que cubría—por lo menos desde el punto de vista de su construcción teórica—un determinado nivel de calidad de vida y protección social meridianamente alejado del existente en aquellas economías más desfavorecidas.

En este sentido, los pilares básicos de bienestar en los países desarrollados junto con la existencia de políticas sociales y de renta, y de una importante red de servicios sociales transformaron la realidad de aplicación de los microcréditos. No obstante, es precisamente en este punto donde empieza a jugar una especial importancia el vocablo *adaptación* o *exportación* del paradigma microfinanciero clásico y que presupone de antemano su modificación para adecuarlo a la realidad social y económica de los Estados más desarrollados.

A partir de aquí se advirtió que, pese a la inexistencia de las grandes bolsas de pobreza en occidente y de que ésta en ningún caso alcanzaba los dramáticos niveles comentados⁶⁵, también existían necesitados en Occidente. Éstos y siguiendo la arquitectura fundamental de los *antecedentes* del presente proyecto, podían igualmente—aunque sin tan contundentes consecuencias—verse afectados por la falta de garantías que los mismos sistemas financieros modernos exigían para confiar el crédito.

De hecho no puede obviarse que pese a la existencia de prolijas redes bancarias en el ámbito europeo, muchas familias y empresas encuentran problemas para acceder al crédito abanderando una *exclusión financiera*⁶⁶ que se concentra en mayor medida sobre los sectores más desfavorecidos y en situación de *exclusión social*. Consecuentemente para estos colectivos las microfinanzas aprecian ante todo como “*una herramienta de crecimiento económico y de cohesión social*”⁶⁷

⁶⁴ Ídem.

⁶⁵ Recuérdese los cánones que Naciones Unidas emplea para medir la presencia de la pobreza en el mundo.

⁶⁶ Aún a sabiendas que tanto la concepción de exclusión financiera y exclusión social se analizarán más detenidamente en párrafos posteriores indicar que, la primera, hace referencia a la imposibilidad de acceder—por parte de ciertos colectivos—al sistema financiero formal, entendido como aquél que presupone un sistema de garantías para funcionar. La segunda, se inscribe en el ámbito de aquellos colectivos apartados de la sociedad, es decir, que no participan en las dinámicas sociales por la falta de empleo y recursos económicos. En muchos casos una y otra van de la mano.

⁶⁷ (RICO GARRIDO, LACALLE CALDERÓN, & JAYO CARBONI, 2008).

Consecuentemente se “*diseñaron e implementaron programas de microcréditos para esta población más débil y nació una especie de sofisticación de las microfinanzas*”⁶⁸ y que ciertas líneas académicas han denominado *microfinanzas adaptadas al primer mundo*, que no será otra cosa que el imperante modelo microfinanciero europeo. En términos generales⁶⁹ la dinámica de adaptabilidad de dichos cánones microfinancieros se inscribió en una concepción generalista que acogía en su seno la pobreza, la marginalidad y el riesgo de exclusión como elementos prioritarios a solucionar.

En definitiva y desde esta perspectiva occidental los instrumentos microfinancieros adquieren una privilegiada posición para “*superar uno de los factores clave de la exclusión y reducir la vulnerabilidad de algunos individuos*”⁷⁰. Así, se permite a las personas beneficiarias de dichas medidas poner fin su exclusión financiera, convirtiéndose—si el microcrédito es exitoso—en un primer paso para superar la concatenada exclusión laboral y económica.

Finalmente, es en este punto cuando abrazamos la construcción microfinanciera en Europa de la mano de la conocida afirmación por la que la Comisión Europea sostuvo que los microcréditos constituían “*una herramienta válida para luchar contra la pobreza en Europa y sacar del sistema de prestaciones sociales a las personas en paro mediante la promoción del autoempleo*”⁷¹.

4. Modelo de microfinanciación europeo: Principales características y especial relevancia de la juventud

4.1. Consideraciones generales

A modo de consideraciones generales cabe apuntar que, una vez concluida la que específicamente constituye la etapa de traslación de la microfinanciación clásica a los contextos occidentales, y visto en líneas generales el paradigma que auspicio el nacimiento y desarrollo de las microfinanzas, resulta imperativo completar este

⁶⁸ (ABBAD SORT, 2010)

⁶⁹ Pues se analizarán detenidamente en el siguiente apartado dedicado al modelo microfinanciero europeo.

⁷⁰ (RICO GARRIDO, LACALLE CALDERÓN, & JAYO CARBONI, 2008).

⁷¹ (EUROPEAN COMMISSION, 2010).

capítulo—sobre el análisis del modelo microfinanciero actual—desarrollando el último eslabón lógico de esta construcción. Es decir, estudiando como esa evolución se ha plasmado en el imperante modelo microfinanciero europeo.

Dado que no existe una autoridad supranacional en materia de microfinanzas que *legisla* o determine cuales van a ser las particularidades de la microfinanciación en Europa, la postura más inteligente en cuanto a determinarlo será aquella que se plantee cuáles son las grandes líneas maestras, que de acuerdo a la actuación del conjunto de las instituciones microfinancieras, brillan con mayor intensidad.

Si bien esto puede desarrollarse a través del recurso a los académicos de la materia, este proyecto ha creído oportuno y beneficioso recurrir también a la utilización de un soporte estadístico de gran seguridad como suponen las encuestas realizadas en el marco de la Red Europea de Microfinanzas.⁷²

Por otro lado, dado el carácter doblemente analítico⁷³ del presente trabajo cuya vocación en el segundo capítulo es estudiar las aplicaciones que al emprendimiento juvenil suscitan los modelos de microfinanciación, se prestará especial interés a las connotaciones y conexiones que del ámbito europeo se deriven con la juventud.

4.2. Precedentes

El Consejo Europeo de Lisboa en el año 2000 estableció como objetivo primordial y estratégico para el conjunto de la Unión Europea “*convertirse en la economía basada en el conocimiento más competitiva y dinámica del mundo, capaz de crecer económicamente de manera sostenible con más y mejores empleos y con mayor cohesión social*”⁷⁴.

En este contexto y a partir de lo que se ha ido explicando en los párrafos anteriores, el microcrédito—y la microfinanciación en su conjunto—en Europa se

⁷² La Red Europea de Microfinanzas (REM) fue creada en abril del 2003, con el apoyo financiero de la UE y de la Caisse des Dépôts et Consignations (CDC). Los miembros fundadores son Adie (Association pour le Droit à l'Initiative Economique) en Francia, nef (new economics foundation) en el Reino Unido y EVERS&JUNG en Alemania. La REM es una asociación no gubernamental cuyo objetivo es el de promover las microfinanzas en la UE. Además de sus miembros fundadores, la REM cuenta con cerca de 80 de 22 países europeos. Todos ellos son organismos involucrados en el sector de las microfinanzas en Europa. En especial se partirá de la tercera encuesta del REM sobre la actividad de las instituciones microfinancieras en 21 países europeos (UE + Noruega y Suiza) que cubre el periodo 2006-2007

⁷³ Tal y como se advertía en los párrafos introductorios.

⁷⁴ (CONSEJO EUROPEO DE LISBOA, 2000).

entiende (JAYO CARBONI, RICO GARRIDO, & LACALLE CALDERÓN, 2009) como una herramienta de tipo financiero promovida por las entidades sociales y financieras, y también por agencias gubernamentales, para el fomento del autoempleo y/o la puesta en marcha o consolidación de microempresas, frente al desempleo y la inseguridad laboral. En conjunto, como un sistema dirigido a las personas financiera y socialmente excluidas

Si bien ésta supone la línea básica en la que se inscribe el modelo de microfinanciación europeo, se está inaugurando una nueva *subtendencia*⁷⁵ que, inspirada en la anterior, pretende apoyar el emprendimiento—especialmente de los más jóvenes—y el desarrollo empresarial. Este es precisamente el enfoque al que el segundo capítulo de este proyecto pretende dar toda su atención pero de momento únicamente apuntar que su novedosa fórmula está adquiriendo mayor presencia dentro de la agenda social y económica de la Comisión Europea como una posible alternativa frente al desempleo crónico y la presión hacia el Estado de Bienestar.

En cuanto al comienzo de la construcción del modelo microfinanciero europeo es preciso advertir la inexistencia de una homogeneidad a lo largo y ancho de la Unión Europea (UE). Ello se debe a que en los Estados occidentales la mayoría de iniciativas de microcrédito se han venido impulsando (JAYO CARBONI, RICO GARRIDO, & LACALLE CALDERÓN, 2009) en la presente década y en aras a converger con los objetivos de la precitada Agenda de Lisboa e inscritos en torno a la promoción del crecimiento, el empleo y la inclusión social.

De otro lado y curiosamente, en Europa del Este la eclosión de las microfinanzas se remonta a la década de los noventa pues fue entonces cuando el colapso de los sistemas de planificación económica soviéticos motivaron la transición de estos Estados a economías de libre mercado conllevando el disparo del desempleo tanto rural como urbano.

Por lo que respecta a la configuración del sistema microfinanciero a ambos lados de la UE—este y oeste—señalar que las diferencias no devienen superlativas. Y es que si bien en un principio “*el sector de los microcréditos estaba más desarrollado y orientado al ámbito empresarial*”⁷⁶ en las regiones del este europeo, en la actualidad y

⁷⁵ En cuanto que no es divergente de la principal pero sí una especialización de la misma.

⁷⁶ (JAYO CARBONI, RICO GARRIDO, & LACALLE CALDERÓN, 2009).

de acuerdo con la Red Europea de Microfinanzas⁷⁷ el sector está convergiendo en su totalidad dentro de la Unión, siendo por lo tanto plausible un análisis del conjunto.

En último lugar apuntar, tal y como se ha reseñado en las *consideraciones previas*, que el desarrollo del análisis de las principales características del modelo de microfinanciación europeo se desarrollará en buena medida a partir de los datos de la evaluación efectuada por la Red Europea de Microfinanzas en su encuesta del 2006 y 2007⁷⁸.

4.3. *Relación microfinanciera europea: Instituciones microfinancieras y público objetivo*

Ante todo, con el ánimo de caracterizar el sector y ofrecer al lector una imagen coherente resulta insoslayable iniciar conceptuando la relación microfinanciera que se da en el marco del modelo de microfinanzas europeo. Como ya se ha estudiado en el paradigma clásico⁷⁹ ésta se compone de las instituciones microfinancieras (IMFs), encargadas de vehiculizar la financiación desde el sistema financiero, y del público objetivo o clientes a los cuales dicha financiación se dirige.

En primer lugar y con respecto a las IMFs lo primero que se advierte (REM, 2006-2007; JAYO CARBONI, RICO GARRIDO, & LACALLE CALDERÓN, 2009) es la sustancial diversidad entre ellas ya sea por su tipología, su tamaño organizacional o por su enfoque. Continuando la clasificación que iniciamos en su momento⁸⁰ pero ampliándola ahora al panorama europeo, podemos hablar de organizaciones no gubernamentales, fundaciones, organismos públicos, cajas de ahorro, bancos, uniones de crédito e instituciones financieras no bancarias.

Probablemente el lector tenga diversas opiniones para tan prolífico panorama pero lo cierto es que el motivo de mayor calado que reside detrás de esta diversidad es precisamente—valga la redundancia—las diferentes regulaciones de cada Estado. Tómese por ejemplo los supuestos de España, Alemania y Finlandia donde la actividad financiera se restringe a las entidades de crédito bancarias o estatales en comparación con el caso de Reino Unido. Y es que en este último las ONG que conceden préstamos

⁷⁷ (REM, 2006-2007).

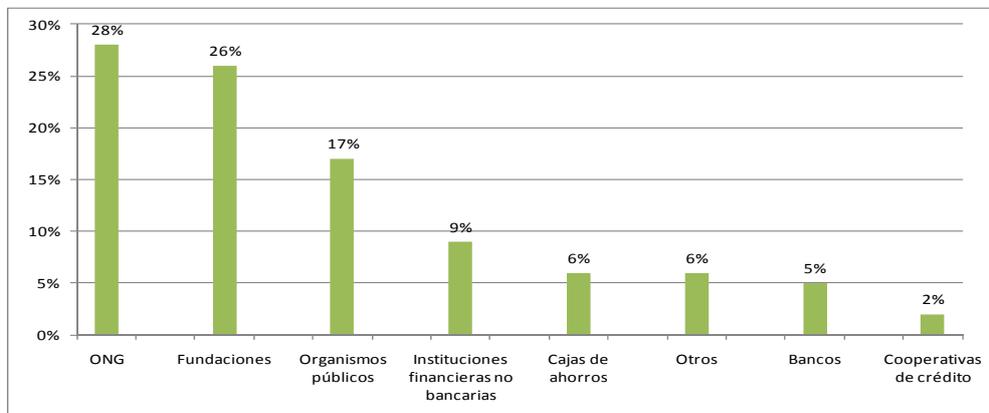
⁷⁸ (REM, 2006-2007).

⁷⁹ Véase/recuérdese apartado 3 *Nacimiento y desarrollo de las microfinanzas (cap. I)*.

⁸⁰ Ídem.

incluidos los de tipo microfinanciero, tienen un estatus jurídico especial definido como *community development financial institutions (CDFI)*⁸¹.

Figura 3⁸². Distribución de las instituciones microfinancieras (IMFs) según su categoría institucional.



A propósito de lo que hemos venido subrayando, la *figura 3* viene a clarificar de un modo meridiano la diversidad de instituciones que desarrollan labores microfinancieras en el contexto europeo así como su concentración. En este sentido, hay que señalar como tanto la ONG, las fundaciones y los organismos públicos determinan en buena medida—en especial las dos primeras—el arquetipo de IMF dentro de la UE.

Si más no y en este punto debe hacerse cierta matización como consecuencia también de las divergencias entre los Estados de la Unión. Y es que, en cada uno de ellos, la concentración de IMF entorno a estas categorías también varía. Ello nos lleva a advertir que pese al que la *figura 3* puede referenciarse a modo de fotografía global, hay que atender también a las realidades nacionales.

De este modo puede ejemplificarse (JAYO CARBONI, RICO GARRIDO, & LACALLE CALDERÓN, 2009) como en Polonia, Portugal y Reino Unido el cien por cien de las organizaciones son ONG. Por el contrario, en Italia este porcentaje se reduce y en España los proveedores de microfinanciación son casi exclusivamente las cajas de

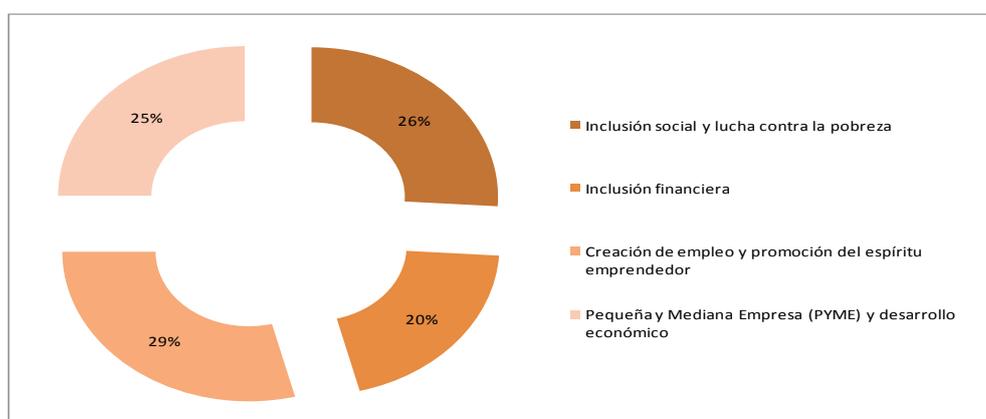
⁸¹ Se trata de instituciones financieras de desarrollo comunitario: Son instituciones financieras sostenibles e independientes que proporcionan capital a personas y organizaciones para que puedan desarrollarse y crear riqueza dentro de las comunidades menos favorecidas o en mercados desatendidos. Si bien algunas CDFIs se especializan en la concesión de microcréditos, el sector en su conjunto cuenta con un amplio abanico de productos para luchar contra la exclusión financiera (CDFI, 2010).

⁸² Elaboración propia a partir de (REM, 2006-2007), 2010.

ahorros que cubren el riesgo teórico de esta financiación vía los recursos destinados a su respectiva obra social.

Analizada la tipología de las IMFs, hay que decir que no todas suelen abanderar los mismos principios rectores de su labor microfinanciera. Es decir, no todas coinciden en la misión de sus programas de microfinanciación. No obstante, sí que puede hablarse de cierta coincidencia dada la *convergencia*—que mencionábamos en párrafos anteriores— a la que parece abocado el sector en el ámbito comunitario.

Figura 4⁸³. Misión de las instituciones microfinancieras (IMFs) europeas.



La *figura 4* nos refuta de un modo contundente las anteriores afirmaciones pues de entre todas las *misiones* posibles—que claro está atiendan a un sentido social y propio de la microfinanciación— cuatro brillan con luz propia. Es el caso de inclusión social y la lucha contra la pobreza, la inclusión financiera, la creación de empleo y promoción del espíritu emprendedor⁸⁴ y el fomento de la pequeña y mediana empresa (PYME).

Advertir no obstante, un interesante matiz geográfico pues en general—y como ya habíamos dejado entrever en la introducción—en ocasiones siguen manifestándose ciertas diferencias de bloque—este a oeste—en los resultados estadísticos manejados. En este caso los países occidentales de la Unión denotan un mayor énfasis en la creación de empleo y en la inclusión financiera y social al tiempo que los Estados del este lo hacen por el fomento de las PYME y el desarrollo económico.

⁸³ Elaboración propia a partir de (REM, 2006-2007), 2010.

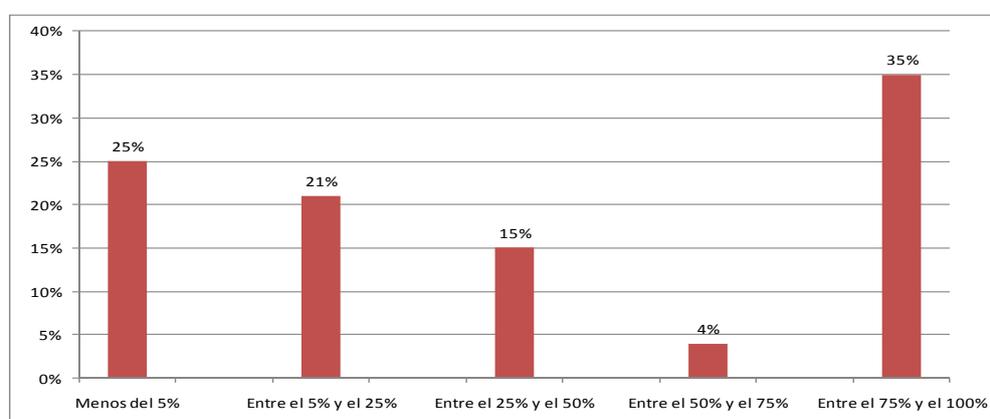
⁸⁴ De gran importancia en el siguiente capítulo y que además identifica aquella novedosa *subtendencia* comentada anteriormente y que se desarrollará más adelante.

Además, aplicando a la *figura 4* la anterior segmentación por tipología institucional de la IMF es relevante señalar como la mayor parte de las fundaciones y las ONG se concentran en la creación de empleo y en la inclusión social y financiera. De otra parte, las instituciones bancarias⁸⁵ se orientan de un modo más patente a la inclusión financiera y al desarrollo económico y de las PYME.

En definitiva, se puede decir dada la igual distribución, que las anteriores misiones suponen el verdadero modelo de principios rectores que guían la actividad microfinanciera europea y que combinados vendrían a definir el microcrédito en Europa (JAYO CARBONI, RICO GARRIDO, & LACALLE CALDERÓN, 2009) como el apoyo al desarrollo de pequeños negocios mediante la provisión de servicios financieros de una manera sostenible a emprendedores en riesgo de exclusión.

Aprovechando que hemos configurado una completa concepción del instrumento del microcrédito, resulta un debate recurrente en el modelo microfinanciero europeo la disquisición de hasta qué punto la importancia de dicho instrumento—el microcrédito—en la actividad de las IMFs es monopolística o si por el contrario comparte escena con mayor variedad de mecanismos microfinancieros.

Figura 5⁸⁶. Peso relativo de los microcréditos en la cartera de actividades de las IMFs.



La respuesta a este dilema puede partir de la *figura 5*. Ésta retrata el peso relativo que la microfinanciación, única y exclusivamente a través de microcréditos, detenta en el montante global de la cartera de actividades de las IMFs. Los resultados, aunque curiosos, resultan ser bastante claros. Pues demuestran cierta disociación entre las actividades de las IMFs.

⁸⁵ Que acogen en su seno a bancos y cajas de ahorro.

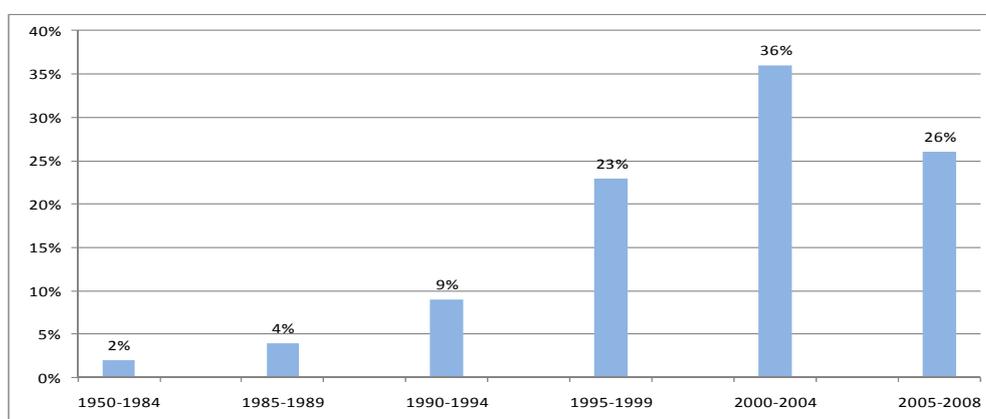
⁸⁶ Elaboración propia a partir de (REM, 2006-2007), 2010.

Es decir, parece entreverse como el peso específico del microcrédito es muy pequeño o es muy mayor para la vasta cantidad de IMFs. Esta diferencia pone de manifiesto que “para la mitad del sector, los programas de microcréditos no constituyen el principal foco de atención, aunque sí representan una de las estrategias o herramientas con las que apoyan el empleo y la inclusión financiera”⁸⁷.

Por otro lado, si analizamos (REM, 2006-2007) nuevamente la perspectiva geográfica—dada sus interesantes aportaciones anteriores—de los datos, la gran mayoría de IMFs de la UE del este, y en especial las de Bulgaria y Rumanía, el microcrédito es el eje básico de su actividad manifestando, una vez más, el interés del este en la promoción del crédito y así fomentar el crecimiento de las PYME.

Para concluir con las IMFs comentar que, tal y como la *figura 6* sobre la antigüedad de estas instituciones prácticamente explica por sí sola, el sector microfinanciero en Europa se caracteriza por ser muy joven. Pero como se recordará, lo es aún más el afincado en el área occidental de la Unión pues recordemos⁸⁸ que después de la desintegración del paraguas soviético estas economías incorporaron en la década de los noventa grandes esfuerzos por las políticas microfinancieras a fin de contener el desempleo. Además de ser jóvenes, las IMFs en la UE (JAYO CARBONI, RICO GARRIDO, & LACALLE CALDERÓN, 2009) tiene una plantilla con relativamente pocos trabajadores que en su gran mayoría no acostumbra a superar los 10 trabajadores.

Figura 6⁸⁹. Distribución de las instituciones microfinancieras (IMFs) según el año de comienzo de sus actividades.



⁸⁷ (JAYO CARBONI, RICO GARRIDO, & LACALLE CALDERÓN, 2009).

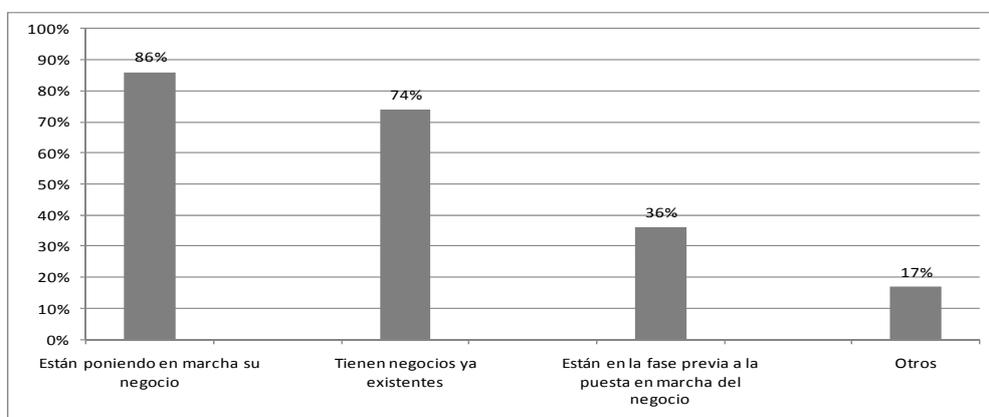
⁸⁸ Tal y como se ha desarrollado en la introducción de este apartado.

⁸⁹ Elaboración propia a partir de (REM, 2006-2007), 2010.

Vista y analizada el prototipo de IMF europea debe completarse la caracterización de las relaciones microfinancieras en el panorama comunitario, centrándonos en su público objetivo, en aquellos clientes a los que se dirige.

Si bien, del mismo modo que ya postulábamos la existencia de una pluralidad de IMFs, es lógico deducir que los tipos de clientes o negocios a los que orientaran su actividad microfinanciera sea también variopinta. No obstante y en la actualidad, tal y como se advierte en la *figura 7* hay dos destinatarios elementales en el contorno de la UE.

Figura 7⁹⁰. Tipos de clientes/negocios que tienen como objetivo financiar las IMFs.



En primer lugar, y de un modo sorprendente, la práctica totalidad de las IMFs europeas se concentra en financiar los denominados *negocios en fase de lanzamiento* o aquellos negocios que ya han superado todos los estudios de viabilidad y se está procediendo a la puesta en marcha. Este dato refleja las tendencias que ya se han venido comentando y en especial la apuesta europea por favorecer el emprendimiento empresarial y asumir el riesgo crediticio apoyado en la confianza del proyecto microempresarial.

Además todo ello contrasta ampliamente con la opinión corrientemente extendida de que la microfinanciación apuesta por los negocios ya existentes en aras a minimizar el riesgo, que si bien gran parte de las IMFs se concentra análogamente en este sector, apuestan de un modo claro por la nueva iniciativa. Ello queda meridianamente reforzado por un dato arrollador e importantísimo. Y es que cerca de la mitad de las IMFs tienen también como clientes objetivo aquellos que se encuentran en

⁹⁰ Elaboración propia a partir de (REM, 2006-2007), 2010.

la fase previa de la puesta en marcha del negocio. Es decir, aquellos que están sondeando la viabilidad de sus iniciativas en el mercado.

Este supone un planteamiento muy novedoso dentro de la Unión que viene a enmarcarse en la ya famosa subtendencia europea que, junto a la visión común de la microfinanciación, se está centrando en esta herramienta como recurso para el fomento del emprendimiento empresarial con su consecuente creación de empleo y que veremos posteriormente.

En cualquier caso las consideraciones anteriores recogen una perspectiva general sobre los tipos de negocios financiados pero no aclara específicamente que grupos de clientes, según su caracterización social, son los receptores de este apoyo microfinanciero. Para ello recurriremos a las consideraciones de Oficina Estadística Europea (EUROSTAT)⁹¹ que establece que los grupos en riesgo de exclusión social y pobreza en Europa son las *mujeres*, las *familias monoparentales*, *personas mayores* y *personas con discapacidad*.

Además de estos colectivos prioritarios (EUROPEAN COMMISSION, 2004; EUROPEAN COMMISSION, 2004a) suelen añadirse los *trabajadores en edad avanzada*, los *hombres y mujeres menores de 25 años*⁹² y los *inmigrantes y minorías étnicas*. La configuración de estos colectivos prioritarios en el seno del marco comunitario parte de la consideración de exclusión financiera que se considera padecen—o pueden padecer—dichos grupos. Bajo el academicismo europeo en materia microfinanciera se considera (JAYO CARBONI, RICO GARRIDO, & LACALLE CALDERÓN, 2009) la exclusión financiera como otra causa de la exclusión social. Es decir, otro condicionante que lleva a ciertos individuos a marginarse de las dinámicas sociales.

En el contexto de los países desarrollados y en especial de la UE se ha venido comentando arduamente a través de los apartados relativos a los *antecedentes*, *nacimiento*, y *desarrollo*⁹³ de las microfinanzas como su desencadenante básico reposa en una falta de garantías que impide el acceso al crédito. Todo ello lleva a generar espirales de pobreza. La exclusión financiera en Europa, si bien no es tan dramática, se inspira en la misma construcción esquemática, siendo la principal causa de la misma “la

⁹¹ (EUROSTAT, 2007).

⁹² Haciendo referencia nuevamente a ese particular interés por el emprendimiento joven que se reseñaba en el apartado 4.2 *Precedentes (cap. I)*.

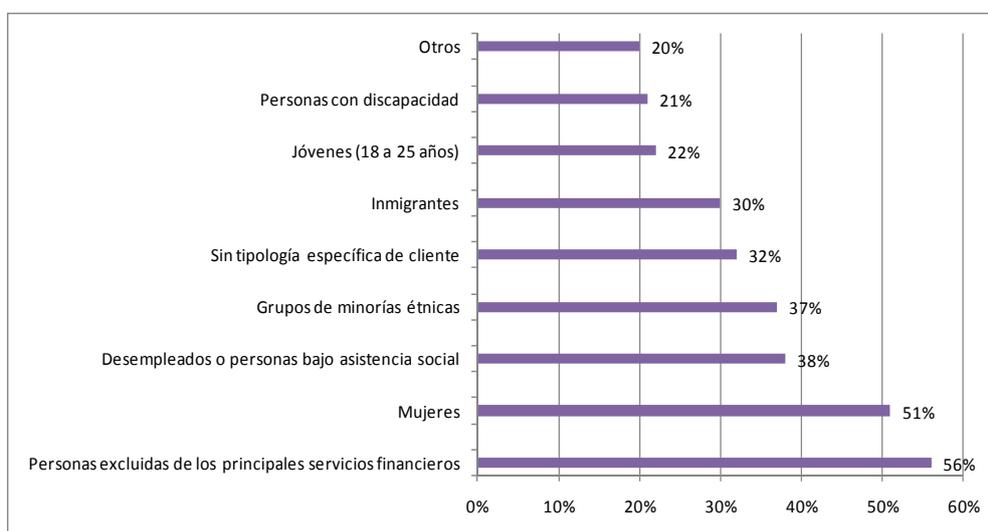
⁹³ *Apartados 1 y 2 (cap. I)* de este proyecto.

falta de acceso a los servicios financieros formales debido a un escaso poder de compra (ausencia de fuentes de ingresos regulares o garantías)⁹⁴.

Es preciso acarle al lector que cuando se considera a personas excluidas de dichos canales financieros formales, la visión comunitaria⁹⁵ se refiere aquellos colectivos cuyo acceso está vedado a servicios bancarios como transferencias de dinero en efectivo, seguros, créditos de consumo a corto plazo o ahorro a largo plazo. Y es dichos servicios financieros se consideran (CARTWRIGHT, 2004) esenciales para la participación en la vida económica europea.

La figura 8 recoge en buena medida el porcentaje de IMFs que se orienta a los colectivos prioritarios en su conjunto y sobre los que se ha venido discutiendo. Sorprendentemente y pese a lo comentado se observa que hay una gran diversidad, destacando que cerca de una tercera de las IMFs prestan microfinanciación a clientes sin una tipología específica. Ello parece demostrar que aunque existen una serie de colectivos prioritarios a ojos de la Unión, parte de las IMFs no necesariamente adoptan el modelo a *pies juntillas* reinando cierta autonomía de la voluntad y carácter discrecional⁹⁶ en la concesión de microfinanciación.

Figura 8⁹⁷. Grupos o público objetivo de las susceptibles de recibir microcréditos para las IMFs.



⁹⁴ (JAYO CARBONI, RICO GARRIDO, & LACALLE CALDERÓN, 2009).

⁹⁵ Salvando las incipientes nuevas tendencias.

⁹⁶ En realidad lo que parece demostrarse es que, si bien una gran parte de la microfinanciación europea se orienta a estimular el desarrollo del autoempleo, en muchas IMFs se está más por conceder estos servicios si el proyecto presentado es viable que a la tipología específica de cliente que lo presenta.

⁹⁷ Elaboración propia a partir de (REM, 2006-2007), 2010.

No obstante, para el resto son colectivos indudablemente relevantes en aras a prestar microfinanciación aquellos excluidos del sistema financiero actual y de forma específica en las mujeres. Este dato puede deberse en parte a la gran importancia que las instituciones comunitarias tienen en la lucha por la igualdad de oportunidades en el acceso de ambos géneros al mercado laboral. De este modo, parece una forma más de fomentar la inclusión de las mujeres en los sistemas empresariales cuyo acceso ha sido crónicamente deficiente⁹⁸ y desigual con respecto a los hombres.

En este punto puede resaltarse que el proyecto (EU, 2006-2008)⁹⁹ califica a España y a Reino Unido como los Estados comunitarios con mayor desarrollo y éxito de estas políticas. Concretamente en nuestro país el impulso ha venido dado por el Programa¹⁰⁰ de Microcréditos para Mujeres Emprendedoras y Empresarias así como la intensa labor del Instituto de la mujer de la que dicho programa es fruto.

Por otro lado y volviendo a la *figura 8*, aunque por debajo de las dos iniciales categorías, se erigen como importantes colectivos receptores de microfinanciación los relacionados con inmigrantes y minorías étnicas¹⁰¹. La relevancia como “*potenciales clientes de microcréditos en la UE es muy significativa*”¹⁰² pues a modo de ejemplo el número de inmigrantes que mostró interés por productos microfinancieros se más que duplicó en 2004 respecto a 2002, incrementándose la tasa de concesión efectiva durante dicho período un 47%.

Reseñar que el porcentaje más elevado de clientes inmigrantes precisamente se encuentra en España¹⁰³—cerca de un 50%—pues en palabras de los resultados de la propia encuesta de la Red Europea de Microfinanzas y como todos sabemos—“*este país ha experimentado fuertes flujos de inmigración en los últimos años, atraídos principalmente por el desarrollo económico*”¹⁰⁴.

⁹⁸ Véase otra publicación de la casa—se entiende Proyecto de Fin de Carrera de la Universidad Abat Oliba CEU—(RODRÍGUEZ FORNÓS, 2009) sobre este extremo y los programas de microfinanciación para las mujeres.

⁹⁹ Programa financiado por la UE sobre la *promoción de la igualdad del género y el desafío de la iniciativa empresarial y las microfinanzas*.

¹⁰⁰ Lanzado por la Administración Pública del Estado en 2002 y dirigido con carácter de exclusividad al colectivo de mujeres.

¹⁰¹ Dadas las diferencias de concepción de estas categorías a lo largo de los Estados de la Unión se adoptó la siguiente convención (REM, 2006-2007): Un inmigrante es una persona nacida fuera de la UE y/o que no posee la ciudadanía europea. Una minoría étnica hace referencia a un grupo dentro de una comunidad que difiere étnicamente de la población principal.

¹⁰² (JAYO CARBONI, RICO GARRIDO, & LACALLE CALDERÓN, 2009)

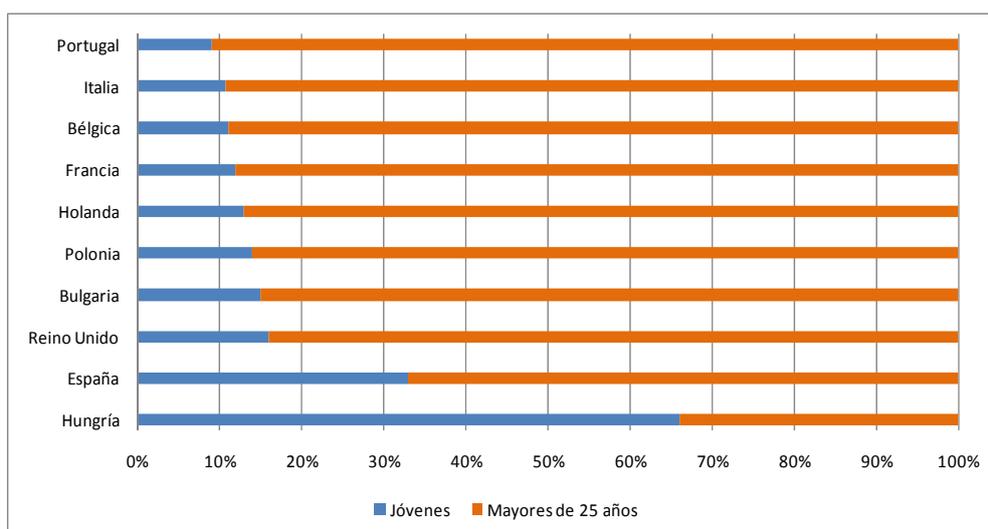
¹⁰³ Análogamente al caso anterior y para un análisis más detallado puede recurrirse a (RODRÍGUEZ FORNÓS, 2009) sobre el análisis de los programas de microfinanciación para inmigrantes en España.

¹⁰⁴ (REM, 2006-2007)

Por último y de vital importancia se desprende del gráfico anterior la insoslayable referencia del alcance de la microfinanciación a la población joven¹⁰⁵ europea. Retomando la tan mencionada nueva subtendencia que se está inaugurando en el marco europeo y tendente al fomento del emprendimiento empresarial, especialmente de los jóvenes, señala el REM cómo este colectivo se “*está convirtiendo en un segmento relevante de la UE*”¹⁰⁶.

Y es que los jóvenes empresarios en el contexto comunitario representan menos del 1% del total de empresarios, siendo más de la mitad de este colectivo los que expresan su vocación por empezar un negocio. Además en la UE (GREENE, 2005) los jóvenes triplican las posibilidades de ser eventuales desempleados frente a las personas más mayores.

Figura 9¹⁰⁷. Distribución por Estados de la UE de la microfinanciación a jóvenes (18-25) frente a mayores de 25 años.



Aplicando las consideraciones anteriores a la importante *figura 9* pueden extraerse sustanciales conclusiones. Y es que ésta refleja la microfinanciación obtenida por la juventud frente a las personas mayores de 25 años. Esto es, el porcentaje de jóvenes que ha obtenido un microcrédito en la Unión. Sorprendentemente esa mayor proporción es encabezada—aunque de una forma algo desigual—por Hungría con un 66% y España con un 33% de jóvenes microfinanciados frente a colectivos de edades más avanzadas.

¹⁰⁵ Desde el punto de vista estadístico europeo en el que nos venimos basando, entenderemos por jóvenes aquellos comprendidos entre las edades de 18 y 25 años.

¹⁰⁶ (REM, 2006-2007)

¹⁰⁷ Elaboración propia a partir de (REM, 2006-2007), 2010.

En conjunto y en proporciones absolutas (REM, 2006-2007) el 12% de los clientes de microcréditos en el seno de la UE fueron a jóvenes, también el 12% fueron para inmigrantes, el 2% pertenecían a minorías étnicas y el 1% a personas con discapacidades. Si bien y dado nuestro particular interés en el colectivo joven, es preciso matizar que frente al período 2004-2005 se ha producido un considerable aumento de la obtención de microfinanciación por parte de los jóvenes. Este incremento puede encontrar sus fundamentos en la novedosa subtendencia de la que tanto se ha hablado y ha hecho gala este apartado, así como (JAYO CARBONI, RICO GARRIDO, & LACALLE CALDERÓN, 2009) de la aparición de ciertas instituciones en el panorama comunitario con un interés creciente en estos colectivos.

4.4. *Características de los instrumentos microfinancieros europeos*

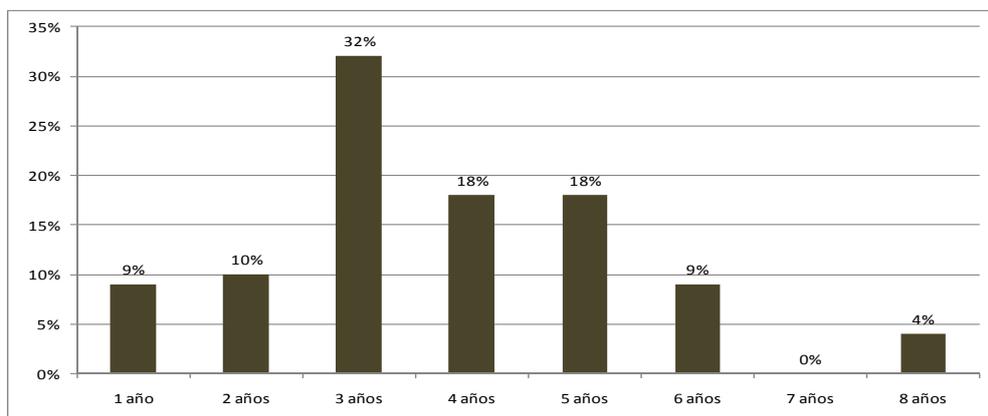
Continuando el esquema lógico que se viene construyendo y una vez caracterizado el sector identificando las peculiaridades a ambos lados de la relación microfinanciera—IMFs y clientes—es preciso describir en líneas generales cuál es el tipo de microfinanciación que unos prestan y otros toman. Cuáles son las notas que definen los instrumentos microfinancieros comunitarios

De este modo, debe empezarse subrayando que, tal y como ya se ha podido comprobar, en el campo de las IMFs existe una gran variedad y diversidad por lo que los instrumentos de microfinanciación que de ellas dimanen serán igualmente variados. Así por ejemplo, podremos identificar distintos plazos de reembolso, tasas de intereses diferentes y comisiones, garantías o volúmenes del préstamo variables, y es que la microfinanciación—de la mano de los microcréditos—se adapta a *“la misión de las IMFs y a su capacidad para cubrir el riesgo”*¹⁰⁸.

Por lo que respecta, en primer lugar, al plazo de devolución de la microfinanciación otorgada se sitúa en una horquilla de entre un mínimo de seis meses hasta un máximo de ocho años, siendo el plazo medio cercano a los 3 años. Éstas son meridianamente las conclusiones que pueden extraerse y que quedan reflejadas en la *figura 10*.

¹⁰⁸ (JAYO CARBONI, RICO GARRIDO, & LACALLE CALDERÓN, 2009)

Figura 10¹⁰⁹. Plazo de devolución de la microfinanciación ofrecido por las IMFs.



No obstante debe añadirse que cerca del 80% de las IMFs cuentan con los períodos de carencia. Si bien su importancia ya se refirió en los antecedentes¹¹⁰ del presente capítulo debe recordarse su relevancia en tanto en cuanto el público objetivo del instrumental microfinanciero suele disponer de escasos recursos económicos y basar su devolución—se entiende la del micropréstamo—en el éxito de su iniciativa empresarial.

Por ello es preciso que dispongan de cierto lapso de tiempo eximidos del pago de cuotas a fin de viabilizar su apuesta empresarial. En el contexto comunitario el plazo ronda los seis meses de media siendo el período mínimo de un mes y el máximo de 24 meses.

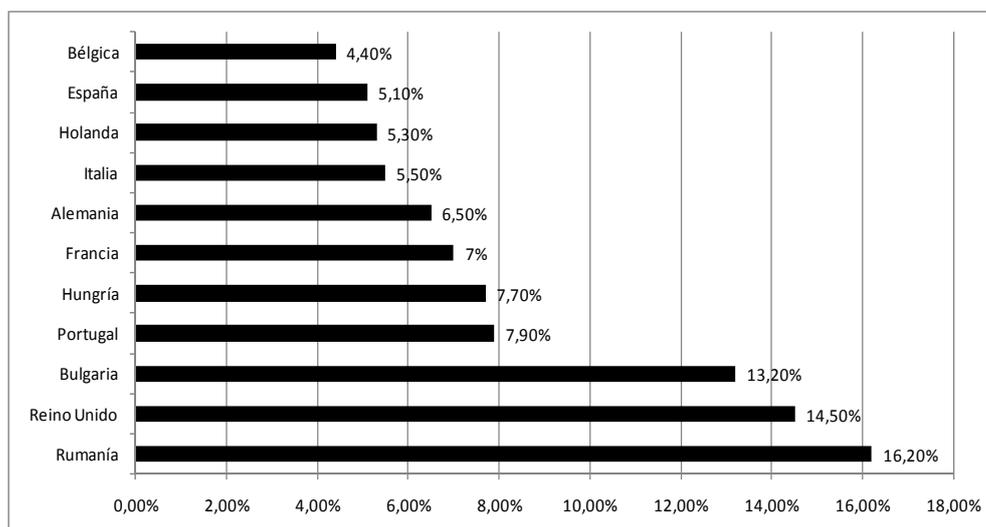
Una vez pasados los períodos de carencia el prestatario o tomador de la microfinanciación no tendrá otra alternativa que comenzar a repagar el crédito. Sus posibilidades para hacerlo vendrán en buena medida condicionadas por los tipos de interés que se le apliquen. En general, dado el perfil social de la actividad microfinanciera debería partirse de tipos bajos—que si bien cubran en parte el riesgo asumido por el prestamista—tengan en cuenta las especiales circunstancias y finalidades de este tipo de financiación.

¹⁰⁹ Elaboración propia a partir de (REM, 2006-2007), 2010.

¹¹⁰ Concretamente en el apartado 2.2 *Financiación empresarial*.

En concreto, las IMF's establecen los tipos de interés teniendo en cuenta, entre otros, (JAYO CARBONI, RICO GARRIDO, & LACALLE CALDERÓN, 2009) la cuantía del préstamo, el plazo de reembolso y las leyes anti-usura¹¹¹ vigentes en su Estado.

Figura 11¹¹². Tipo medio de interés de la microfinanciación según el país comunitario.



Tal y como se desprende de la *figura 11* los tipos medios, mínimos y máximos experimentan una considerable variación a lo largo de la Unión. De hecho y si se presta atención, resulta sorprendente como desde Bélgica a Rumanía llega a prácticamente cuadruplicarse el tipo de interés medio cargado a la microfinanciación pese a que el tipo medio reposa alrededor del 8% para el conjunto de la UE.

Los condicionantes que pueden explicar parcialmente la situación anterior beben de la estrecha correlación existente (REM, 2006-2007) entre los tipos de interés y la misión y la forma jurídica de las entidades. En este sentido, la clásica diferencia de bloque—este-oeste—vuelve a tener importancia. El este de Europa¹¹³ caracterizado por la comentada tradición de financiar a PYMES a través de instrumentos de microfinanciación y la proliferación de un mayor número de instituciones con ánimo de lucro, plantea un precio del dinero o tipo de interés que tiende “*ser más elevado para cubrir el riesgo y los costes operativos y financieros*”¹¹⁴.

¹¹¹ Recuerde el lector la conocida Ley Azcárate (1908), aún vigente en España en sus elementos básicos, tradicionalmente citada como uno de los estandartes contra los préstamos de tipos de interés abusivos y de represión de la usura.

¹¹² Elaboración propia a partir de (REM, 2006-2007).

¹¹³ Con especial incidencia en el caso de Rumanía, Eslovaquia y Hungría.

¹¹⁴ (JAYO CARBONI, RICO GARRIDO, & LACALLE CALDERÓN, 2009).

Esta explicación se apoya o auspicia además, en el condicionamiento que la existencia de legislación en sede de préstamos abusivos y condiciones de crédito usureras efectúa sobre los tipos de interés. Es decir, sabido que las leyes anti-usura impiden a los prestamistas cobrar tipos de interés exorbitados que rebasen las regulaciones establecidas, aquellos Estados con menor protección jurídica en este ámbito ofrecerán mayores facilidades a las IMFs para aplicar tipos de interés más elevados.

En suma, “*la fijación de tipos de interés y los tipos máximos limitados continúan siendo cuestiones claves para el sector de los microcréditos en Europa*”¹¹⁵ pues deben combinar, de un lado, la finalidad¹¹⁶ que en el ámbito comunitario detenta la microfinanciación y, de otro, cubrir los costes operativos y financieros de los prestamistas.

Si bien los tipos de interés son los principales actores en el encarecimiento de la microfinanciación—y aunque se trata éste de un sector con una amplia vocación de atender a los más desfavorecidos o vulnerables de la sociedad—en Occidente y concretamente en Europa¹¹⁷ no está exento de comisiones. Éstas suponen pequeños—y no tan pequeños—gravámenes que se cobran al prestatario adicionalmente a la deuda contraída como consecuencia de la operación de microfinanciación y que responde a teóricos trámites como son la apertura, la gestión o la mora. Estas últimas son las que principalmente cobran las IMFs comunitarias.

Alcanzamos ahora una variable clave en la caracterización de los instrumentos de microfinanciación europeos. En su momento¹¹⁸ se estudió como las relaciones financieras entre prestamistas y prestatarios dentro de la teoría clásica de la financiación acababan radicando o cuajando en la existencia de un colateral o garantía que asegura la transacción entre las partes.

Dichas garantías podían ser de tipo personal o real según se afianzaran sobre un bien determinado o sobre un patrimonio en general pero en cualquier caso

¹¹⁵ (JAYO CARBONI, RICO GARRIDO, & LACALLE CALDERÓN, 2009)

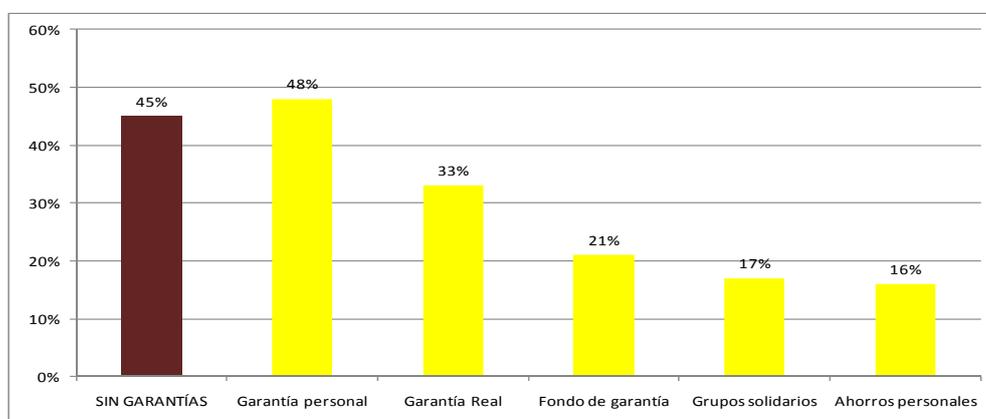
¹¹⁶ Recuérdese como se ha puesto de manifiesto anteriormente que la Comisión Europea entiende que las microfinanzas están destinadas apoyar el desarrollo del trabajo por cuenta propia y la microempresa teniendo así un doble impacto: un impacto económico, ya que permite la creación de actividades generadoras de ingresos y un impacto social, porque contribuye a la inclusión social y por lo tanto financiera de los individuos.(EUROPEAN COMMISSION, 2010)

¹¹⁷ Debido al proceso de exportación y consiguiente adaptación al contexto occidental analizado en el apartado 3.2 *Etapa secundaria o de renacimiento* (cap. I).

¹¹⁸ Concretamente en el apartado 2.2 *Financiación empresarial* (cap. I),

constituían el elemento *sine qua non* de la relación financiera moderna y principal desencadenante—junto con la imposibilidad de acceder al crédito—del famoso *círculo vicioso de la pobreza* de NURKE¹¹⁹ que nos llevó en los *antecedentes* del presente proyecto al nacimiento de las microfinanzas. Paradójicamente y en sede de microfinanciación europea, retomamos nuevamente el ámbito de las garantías. Y es que, como consecuencia de la ya mencionada adaptación¹²⁰ de las políticas microfinancieras a los sistemas occidentales y en especial al europeo, la inexistencia básica de garantías propias del modelo clásico de microfinanciación¹²¹ se torna en el ámbito europeo algo más borrosa.

Figura 12¹²². Tipos de garantías ofrecidas en contraprestación de la microfinanciación.



Si bien de acuerdo con la *figura 12* se prueba que el espíritu inicial y fundamental de las microfinanzas sigue presente en cerca de la mitad de las IMFs comunitarias no sucede lo mismo en el resto. Además del cobro de tipos de interés y comisiones especialmente en Europa del Este—países como Hungría, Rumanía o Bulgaria—las entidades (REM, 2006-2007) suelen reducir el riesgo de devolución vía garantías reales o personales.

Como es lógico, cuando la razón de ser de las microfinanzas es facilitar el acceso al crédito vía confianza en la relación humana y en la propuesta empresarial, este comportamiento puede complicar o hacer prácticamente inviable la obtención, incluso de esta microfinanciación, a algunos colectivos. Ello explica que pese a que la mitad de las IMFs exigen garantías, la otra mitad defienda el objetivo de proveer de

¹¹⁹ (NURKE, 1955)

¹²⁰ Tal y como se desarrolló en el apartado 2.2 *Etapa secundaria o de renacimiento* (cap. I).

¹²¹ Desarrollado en las economías más desfavorecidas según el apartado 2.1 *Etapa inicial o clásica* (cap. I)

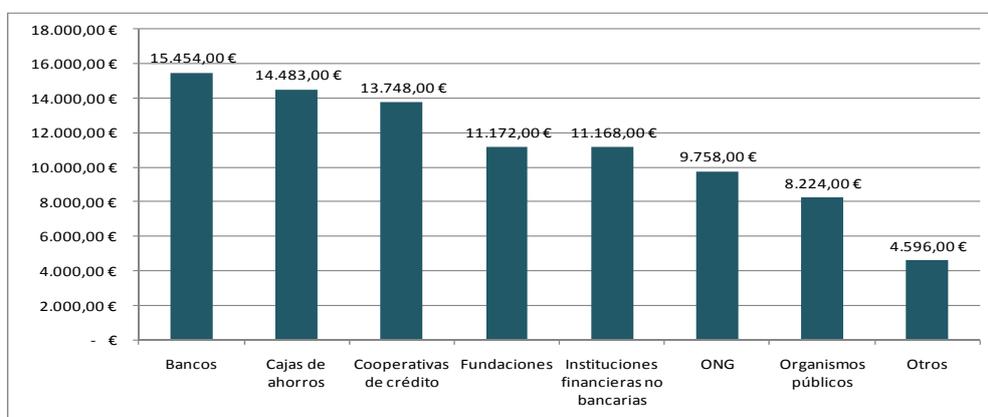
¹²² Elaboración propia a partir de (REM, 2006-2007), 2010.

ayuda financiera a quien carece de acceso al mercado de crédito debido a la falta de ingresos o activos suficientes para utilizar de colateral. Por último, resaltar que en el supuesto de que se exijan garantías en el marco europeo, la demanda más habitual acostumbra a pasar por la aportación de garantías personales a través de un amigo o miembro de la familia.¹²³

Considerando ahora el volumen de la microfinanciación concedida a través del instrumento por antonomasia que supone el microcrédito, decir que en el panorama europeo la horquilla de financiación concedida a través de dicha vía se mueve desde los 525 euros a algo más de 60.000 euros. Sin embargo y a sabiendas que por definición de la UE (REM, 2006-2007) se considera concedida microfinanciación cuando esta no supera los 25.000 euros, el tamaño medio de estas operaciones se sitúa alrededor de los 11.000 euros.

Pese a que el contraste entre la horquilla de máximos y mínimos y el valor medio es considerablemente acentuado puede explicarse como consecuencia de que algunos préstamos que rebasan los 25.000 euros lo hacen en el marco de “apoyar a las PYME y promover el empleo y la iniciativa empresarial”¹²⁴.

Figura 13¹²⁵. Tamaño medio de la microfinanciación (en Euros) según tipología de IMF.



La figura 13 que ajusta el valor medio de las operaciones de microfinanciación según la tipología institucional nos arroja ciertos detalles de debido señalamiento. Encontramos que, aunque de forma escalonada, los bancos, las instituciones

¹²³ Este modelo puede llegar a ser comprensible en el contexto europeo como consecuencia de la mayor riqueza—en términos relativos—que la existente en las economías menos desarrolladas. No obstante constituye cierta tergiversación de los principios fundamentales del microcrédito.

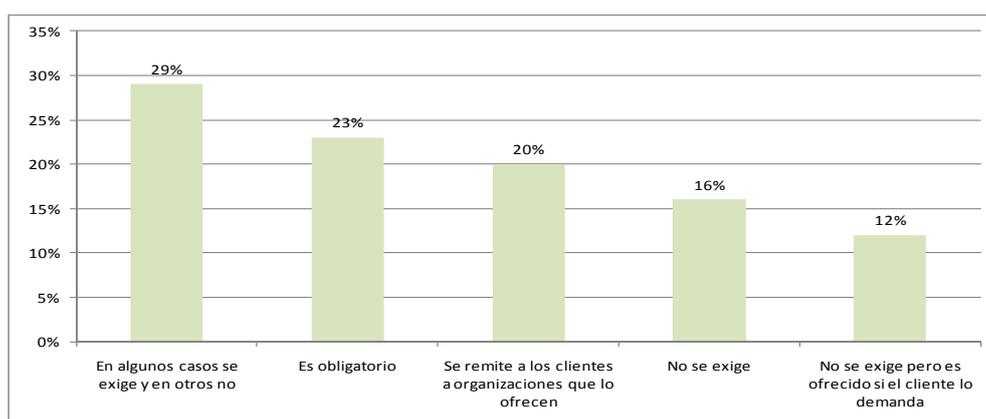
¹²⁴ (JAYO CARBONI, RICO GARRIDO, & LACALLE CALDERÓN, 2009)

¹²⁵ Elaboración propia a partir de la tercera encuesta del REM sobre la actividad de las instituciones microfinancieras (2006-2007), 2010.

financieras no bancarias y las entidades públicas tienden a conceder préstamos de mayor cuantía que las cooperativas de crédito, las ONG o las cajas de ahorro.

Finalmente y por lo que corresponde a la caracterización de las operaciones de microfinanciación europeas, cabe concluir prestando atención a aquellas condiciones circundantes que rodean su concesión. Pues, en la medida en que el ámbito empresarial moderno se inscribe en un marco de altísima competencia, especialmente en las economías desarrolladas y en la europea como parte de las mismas, y que los trámites burocráticos que supone la actividad empresarial pueden devenir complejo, se dispone de carácter sustancial rodear la operación microfinanciera de cierto nivel de asesoramiento en aras a asegurar el éxito de las iniciativas microfinanciadas.

Figura 14¹²⁶. Asesoramiento sobre el desarrollo del negocio exigido por la prestación de microfinanciación.



En este sentido se pronuncia la *figura 14* revelando que más de la mitad de las IMF's dota a sus operaciones de programas de asesoramiento sobre el desarrollo del negocio o remite a los responsables a instituciones que les ofrezcan dicho apoyo. Además destaca que en prácticamente una cuarta parte de estas operaciones es exigida preceptivamente la recepción de este asesoramiento y únicamente un 16% de las IMF's se desentiende—o al menos no lo exige—de cualquier seguimiento.

4.5. Dimensiones y crecimiento y planes de futuro

En último lugar y para poner fin al análisis del modelo microfinanciero europeo resulta imperativo evaluar sus dimensiones actuales y crecimiento así como advertir aquellos retos que pueden acechar al sector. La *figura 15* articula en buena medida una

¹²⁶ Elaboración propia a partir de (REM, 2006-2007), 2010.

sinopsis de las grandes magnitudes¹²⁷ del sector para el período 2005-2007. Así el conjunto del sector concedió un montante cercano a los 43.000 microcréditos por un valor de 394 millones de euros. Como resulta evidente, las cifras son relativamente altas para un sector en pleno auge dejando el valor medio de la microfinanciación prestada en algo más de 9.000 euros.

Utilizando el ya habitual enfoque este-oeste, debe apercibirse al lector de ciertas diferencias sustanciales. Sólo alrededor de una cuarta parte del volumen del sector se concentra en el este comunitario¹²⁸ mientras que su representación en términos de número de préstamos concedidos es ligeramente superior deduciéndose así la menor cuantía de estas operaciones de microfinanciación.

Figura 15¹²⁹. Número, volumen y saldo medio de los microcréditos concedidos.

	2005	2006	2007	Crecimiento	
				2005-2006	2006-2007
Número de microcréditos	27000	35553	42750	32%	20%
Volúmen (en millones de euros)	210	295	394	40%	34%
Valor medio	7.777,78 €	8.297,47 €	9.216,37 €	7%	11%

Por otro lado, y a *sensu contrario*, la Europa occidental concentra las restantes tres cuartas partes del volumen de toda la microfinanciación en la UE con un mayor tamaño medio de concesiones microfinancieras. No obstante, si bien esta imagen puede quedar algo borrosa en la mente del lector, la *figura 16* se encarga de clarificarlo distribuyendo¹³⁰ el total de microcréditos a lo largo de los Estados de la Unión.

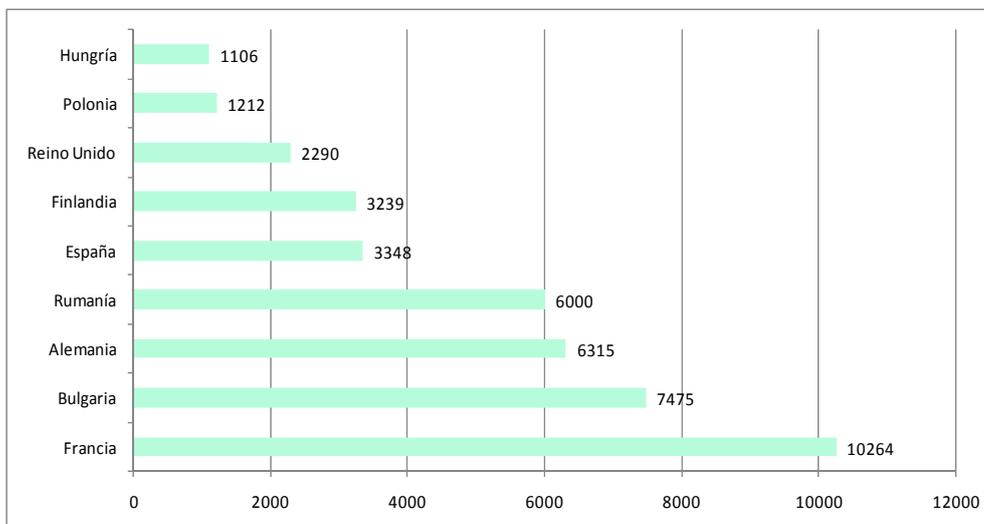
¹²⁷ Recordando siempre que nos basamos en la encuesta realizada a las IMF's y por tanto los números reflejan la totalidad de las que contestaron a dicha encuesta. En concreto la encuesta base para este estudio abarca los años 2006 y 2007 y recoge datos de 94 instituciones microfinancieras (IMF's) que operan en 21 países: 19 países de la UE-27 y dos países no miembros: Noruega y Suiza. Se trata de la tercera encuesta realizada por la REM.

¹²⁸ Bulgaria, Hungría, Polonia y Rumanía.

¹²⁹ Elaboración propia a partir de la tercera encuesta del REM sobre la actividad de las instituciones microfinancieras (2006-2007), EMN(2006) y NEF (2005), 2010.

¹³⁰ Nótese que en la *figura 16* únicamente se han incluido los países más relevantes.

Figura 16¹³¹. Distribución según Estados comunitarios más relevantes del número de microcréditos concedidos en 2007.



Las conclusiones son realmente sencillas. La concesión de microfinanciación más relevante se corresponde a la francesa que de lejos rebasa a cualquier otro socio comunitario. Le siguen, a un segundo nivel, Bulgaria, Alemania y Rumanía y en un tercer eslabón estarían España y Finlandia. Probablemente alguna de las razones de estas diferencias reside en que las IMFs¹³² de mayor tamaño—con una gran cuota de mercado—se encuentran en los tres primeros Estados que encabezan la clasificación.

Por lo referente ahora al crecimiento del conjunto del sector microfinanciero actual, la referida *figura 15* ya aportaba ciertas claves. En el período 2006-2007 que resulta el último al que alcanzan las mediciones, se experimentó un crecimiento del 14% destacando, de un modo segregado, el exponencial aumento de la microfinanciación española hasta el 154% y pasando de alrededor de 1300 créditos a cerca de 3.500.

El señalado y excepcional crecimiento español “se debió principalmente a la entrada de un nuevo actor”¹³³. En concreto se trata de una caja de ahorros que aunque el REM (2006-2007) evita nombrar, sí aclara que ésta ha relanzado el sector convirtiendo su anterior línea de microcréditos en una institución en sí misma, un banco social dedicado exclusivamente a la concesión de servicios microfinancieros con alcance estatal. Resulta evidente que el informe se está refiriendo a la inauguración por

¹³¹ Elaboración propia a partir de la tercera encuesta del REM sobre la actividad de las instituciones microfinancieras (2006-2007), 2010.

¹³² En general trabajan a escala estatal o local.

¹³³ (REM, 2006-2007)

parte de la Caixa¹³⁴ de *MicroBank* una novedosa iniciativa que se tratará en el capítulo próximo.

Finalmente y por lo que respecta a los retos futuros que enfrenta el sector microfinanciero europeo, la óptica de las IMFs considera que alcanzar la sostenibilidad¹³⁵ de sus programas, realizar una buena actuación social, alcanzar a los colectivos excluidos y conseguir una escala suficiente constituyen los puntos clave a trabajar.

¹³⁴ Primera caja de ahorros española fundada en el 27 de julio de 1990 por la fusión de la Caja de Pensiones para la vejez y de Ahorros de Cataluña y Baleares, fundada en 1904 y de la Caja de Ahorros y Monte de Piedad de Barcelona, fundada en 1844.

¹³⁵ Si bien no se ha mencionado con anterioridad el alcance de un modelo microfinanciero sostenible que tanto interesa a las IMFs—especialmente del este comunitario—implica simplemente la búsqueda de cobertura de los costes de estas entidades—operativos, financieros, provisiones, etc.— a través de los ingresos operativos.

II. APLICACIONES: Del emprendimiento a la microfinanciación para jóvenes

1. Introducción al capítulo II

Finalmente y después de un intentado análisis sistemático del modelo microfinanciero actual que, como recordemos parte de la teoría clásica de la financiación en los sistemas capitalistas y cuyo desarrollo propicia el nacimiento de los paradigmas microfinancieros hasta su implementación en la Europa actual, se ha pretendido construir una visión general que permita explicar las causas del imperante panorama microfinanciero europeo y hacerlo comprensible.

A partir de aquí, con esta institución analizada y aprehendida, el segundo capítulo de este trabajo, inspirándose en esa nueva subtendencia que citábamos en la introducción al modelo de microfinanzas europeas y en el contexto universitario del que brotan estos párrafos, concluyó por preguntarse sobre un tema mucho más novedoso y cercano.

Con ello el presente capítulo que se inaugura tiene la indiscutible vocación de adentrarse en el emprendimiento como presupuesto para la aplicabilidad del modelo y paradigma microfinanciero estudiado. Es decir, se pretende ahondar de una forma menos sistemática y de un modo más dinámico en la importancia del emprendimiento de los colectivos jóvenes y las aplicaciones que el desarrollo de estas microfinanzas podría ofrecer al mismo, a la construcción empresarial joven y en definitiva a la generación de empleo para los jóvenes especialmente ante la difícil coyuntura económica actual.

2. Espíritu emprendedor

Ante todo y en primer lugar, si bien hemos defendido a lo largo de todo el *primer capítulo* cómo la iniciativa empresarial constituye uno de los pilares más irrenunciables y fundamentales del desarrollo de las modernas economías de mercado capitalistas, únicamente lo hemos observado bajo el prisma de que dicho modelo empresarial se construye sobre el presupuesto lógico de la acceso a la financiación.

Sin embargo y pese a que ello supone una perspectiva objetiva del funcionamiento del sistema deja de lado aquellas connotaciones de tipo social, relativas a la propia personalidad humana y que se encuentran detrás, soportando el desarrollo de ese modelo empresarial haya o no acceso a la financiación. En definitiva y como el lector podrá intuir, se está haciendo referencia al sacrosanto espíritu emprendedor que subyace al progreso empresarial y le sirve de guía más fundamental.

A modo introductorio y de forma precedente a delimitar dicho concepto debe acotarse cierta cuestión terminológica que, aun a riesgo de parecer baladí, no lo es en absoluto¹³⁶. En su virtud, este proyecto y en especial el presente apartado emplearán el término *emprendimiento* en el sentido de la concepción anglosajona de *entrepreneurship*.

En general, dicho espíritu emprendedor o emprendimiento observado bajo la luz del contexto empresarial acostumbra a circunscribirse a “*las características de las empresas y empresarios de una economía, a la cultura empresarial y a la inclinación a crear una empresa*”¹³⁷. También puede concretarse en las habilidades por parte del empresario y su tendencia para innovadora en el marco empresarial y a la búsqueda de oportunidades de negocio. Claramente por tanto, se está haciendo referencia a un aspecto muy particular de la propia personalidad humana relacionada con la innovación, con las aptitudes de crear algo nuevo, con la vocación de traspasar nuevas fronteras.

En consecuencia el emprendedor será aquella persona donde se manifiesten las anteriores connotaciones. Es decir, aquel “*empresario que pone en marcha un proyecto económico*”¹³⁸ llamado a convertirse en empresa y en conjunto el “*motor propulsor de una idea generadora de valor*”¹³⁹. Desde una perspectiva más amplia el emprendimiento busca aportar innovación de todo tipo, mejora en los procesos o en la productiva, la reducción de costes vía nuevas ideas o técnicas, el descubrimiento de nuevos mercados, etc.

Es por tanto este elemento, el de la innovación aquél que quizás brinda un mayor sentido o completa de un mejor modo la conceptualización del espíritu emprendedor, siendo en cualquier materia el acompañante casi natural de éste. Dada la

¹³⁶ Véase el Anexo Cuarto: *Espíritu emprendedor: Cuestión terminológica*.

¹³⁷ (MORELL, 2008).

¹³⁸ (INSTITUTO DE LA JUVENTUD, 2009).

¹³⁹ Ídem.

delimitación del concepto efectuada, seguro advertirá el lector de la importancia capital de este elemento en los diseños empresariales modernos y en general en la sociedad.

Sin ánimo de recalcar en las abundantes teorías psicosociales que abordan esta materia, hay que considerar que el emprendimiento nace de la motivación humana por la superación de obstáculos y de la consecución de los objetivos ansiados o preestablecidos. Por tanto, *“una visión sociológica del emprendimiento debe entender el motivo del logro que conduce a éste como un proceso multidimensional, compuesto por factores personales, sociales, económicos y de desarrollo muy ligados al entorno local o regional”*¹⁴⁰.

Y es que pese a que ciertos autores (MCCLELLAND, 1961) han considerado al emprendimiento como característica o rasgo susceptible de encontrarse o no en las personas, parece en realidad una cuestión más de desarrollo en función de los condicionantes existentes. Pues tal y como el propio MCCLELLAND indicaba, los altos niveles de emprendedores conducen a épocas de desarrollo económico y viceversa, los escasos niveles de estos colectivos preceden a épocas de declive económico.

Si más no y aunque el lector pueda encontrar relativamente discutibles las anteriores tesis de carácter sociológico resulta meridiana, por otra parte, la relevancia de dicho emprendimiento y aún más, su conexión determinante con el crecimiento económico. Finalmente, señala PÉREZ CAMARERO que la *“existencia de emprendedores se convierte en el motor endógeno del progreso de los pueblos”*¹⁴¹ y concluye el GLOBAL ENTREPRENEURSHIP MONITOR que *“el espíritu empresarial es el combustible del crecimiento económico, del empleo y de la prosperidad, [...] que junto con la innovación son elementos pivotes de los procesos creativos de la economía”*¹⁴².

En definitiva, subrayada por un lado la concepción del espíritu emprendedor así como su vital importancia en el ámbito de la creación empresarial y por otro, su vinculación clave—dada su naturaleza—con un mayor dinamismo en la productividad y empuje en tasas de crecimiento económico habría que destacar especialmente la importancia del emprendimiento joven y su fomento¹⁴³.

¹⁴⁰ (INSTITUTO DE LA JUVENTUD, 2009).

¹⁴¹ Idem.

¹⁴² (GEM, 1999).

¹⁴³ Que es precisamente el interés que subyace en este *segundo capítulo* del presente trabajo.

Y es que, si el desarrollo de las condiciones favorables para que surja el emprendimiento, el espíritu o iniciativa empresarial en el conjunto de la sociedad conduce a los beneficios y mejoras comentadas, el enfoque hacia la juventud universitaria conlleva un amplio valor añadido.

En primer lugar, el propio perfil de este colectivo muestra claves significativas. Y es que su mayor formación junto con el dinamismo propio de la edad y los vínculos fraguados en las etapas universitarias suponen un caldo potencialmente impresionante de cultivo para la concepción y puesta en marcha de ideas innovadoras. Es un hecho en toda teoría sociológica y política que el choque generacional entre adultos y jóvenes viene motivado en gran medida por cierta diferenciación en las percepciones de la realidad.

Si bien los adultos tienden a una línea más conciliadora y convergente en todos los sentidos con las dinámicas imperantes en la realidad socioeconómica—y por tanto también en la empresarial—, la juventud se caracteriza por una inherente búsqueda del cambio, de la ruptura con los moldes preestablecidos y en definitiva con ese preciado concepto al que se ha llegado en párrafos anteriores: la *innovación*.

En general los colectivos jóvenes muestran una motivación innovadora basada en la creación de nuevas ideas excepcionalmente alta en términos comparativos con el resto de la sociedad. Si además esas condiciones preexistentes se abonan con una esforzada educación hacia la “*promoción de actitudes y comportamientos emprendedores*”¹⁴⁴ que tenga por objetivo fundamental estimular la mentalidad emprendedora, se estará dando lugar a un nacimiento de generaciones jóvenes emprendedoras cuya potencialidad es exorbitada. Pues como sostienen prestigiosos estudios “*that entrepreneurship might provide an outlet for the talents of many highly educated young people [...] in areas such as information technology, biotechnology and other modern industries*”¹⁴⁵ [este emprendimiento puede ser una vía o canal a través del cual vehicular los talentos de muchos jóvenes altamente cualificados hacia áreas como la de las tecnologías de la información, biotecnología y otras industrias modernas].

¹⁴⁴ (EUROPEAN COMMISSION, 2008)

¹⁴⁵ (CEEDR, Middlesex University, 2000)

Ello se debe a que el fomento de estas actitudes llevaría, sin lugar a dudas, a un gran aumento de la creación empresarial, que con la debida ayuda¹⁴⁶ incluso desde los campus universitarios, imprimiría un dinamismo en el sector sin parangón. Una de las consecuencias de mayor calado de todo este proceso sería la ingente creación de empleo que llevaría a los sectores jóvenes, tradicionalmente anclados en altas tasas de paro¹⁴⁷, a autoemplearse y generar a su vez un crecimiento económico para su rango de edad extraordinario. En definitiva, debe considerarse la importancia del emprendimiento joven como modo de establecimiento de un marco empresarial que “*promueva la creación y el desarrollo de nuevas empresas y nuevos sectores como un factor fundamental para mejorar la competitividad de la economía europea*”¹⁴⁸

Dado el cierto nivel de abstracción, pese a tratar de seguir una línea lógica, que detentan las anteriores consideraciones es gratamente enriquecedor aportar el soporte que a toda esta línea argumental supone el modelo de emprendimiento de *Silicon Valley*¹⁴⁹, considerado por muchos¹⁵⁰ uno de los mejores del mundo.

En concreto y de un modo sintético, por lo que a este apartado interesa, Silicon Valley supo apreciar sobre la década de los cincuenta del siglo pasado la potencialidad que ofrecía el emprendimiento y en especial el emprendimiento joven. Todas las características que se han ido mencionando anteriormente hacían al colectivo joven tan interesante que las Universidades de Stanford y Berkeley apostaron por desarrollar excelentísimos programas de estudios cuyo objetivo fundamental combinaba la calidad de la educación con la formación emprendedora.

El siguiente paso, aunque tomado de forma conjunta, fue desarrollar parques tecnológico-industriales contiguos a dichas universidades de forma que las interacciones entre las empresas que en ellos se instalaran se beneficiasen de la colaboración con los distintos departamentos de las facultades y sus miembros. Este proceso no tardó en generar unas impresionantes sinergias (OECEELA, 2007) que

¹⁴⁶ Aunque no es objeto de este proyecto en este punto resultan muy interesantes el estudio de la iniciativa emprendedora en la enseñanza superior que aún no está lo suficientemente incorporada en los planes de estudio. El verdadero reto a este nivel consiste en crear *enfoques interdisciplinarios* (EUROPEAN COMMISSION, 2008) para que la educación emprendedora sea accesible a todos los estudiantes y así estimular la mentalidad emprendedora de los éstos en aras a cumplir con la estrategia de Lisboa para el crecimiento y el empleo fomentando la creación de empresas innovadoras y potenciando una cultura más favorable a esta dinámica.

¹⁴⁷ Como posteriormente se analizará

¹⁴⁸ (LIIKANEN, 1999-2004)

¹⁴⁹ Literalmente *Silicon Valley* o Valle del Silicio es el nombre de la zona sur del área de la Bahía de San Francisco, en el norte de California (Estados Unidos).

¹⁵⁰ (CENTRO EMPRENDE, 2002)

abarcaban desde la formación de brillantes profesionales con creatividad y talento hasta la aportación a estas empresas de grandes ideas de las universidades.

Todo este conglomerado se apoyó finalmente en dos vectores de éxito. En primer lugar se apostó por una nueva *cultura de networking*¹⁵¹ orientada a maximizar la innovación vía redes sociales de intercambio y medios de comunicación como dinamizadores del entorno. Esto es, una serie de redes e instituciones que aceleraron sobremanera el aprendizaje de diferentes experiencias empresariales como modo de incrementar la innovación pues como señala JOHN DOERR “*el producto principal de Silicon Valley no es el chip de silicio, son las redes de contactos sociales*”¹⁵². Esta red de aprendizaje mutuo fue considerada uno de los logros básicos de una nueva dinámica emprendedora centrada en fomentar en los jóvenes un sistema basado en experimentar, equivocarse y volver a experimentar¹⁵³.

Por último y a la que se volverá más adelante, el emprendimiento joven en el modelo de Silicon Valley bebe de un modo capital de un novedoso sistema de financiación. Pues si bien el lector recordará todas las conclusiones alcanzadas en el presenta proyecto¹⁵⁴ sobre la importancia de la financiación en el proceso empresarial, en dicho modelo se configuró una financiación basada en los *Business Angels*¹⁵⁵ y en el *Venture Capital*¹⁵⁶. Éstas proveen de los fondos necesarios para las nuevas empresas, monitorizando su trayectoria durante la fase previa, inicial y de desarrollo. Con ello el inversor cualificado aporta su experiencia técnica y financiera en los estadios iniciales de las iniciativas empresariales.

En conjunto, el modelo de Silicon Valley se constituye sobre el fomento del emprendimiento joven a través de las anteriores técnicas analizadas brevemente¹⁵⁷ y orientadas, por encima de todo, a la innovación continua—que nuestro estudio ya había revelado como variable clave—basada en el la constante generación de nuevas ideas

¹⁵¹ (CENTRO EMPRENDE, 2002)

¹⁵² JOHN DOERR es un destacado inversor de capital riesgo.

¹⁵³ Como apuntaba de forma sensacionalista el profesor de Stanford TOM BYERS en una reciente publicación en España *equivocaos, por favor: ¡sólo así podréis acertar algún día!* en referencia a los jóvenes emprendedores.

¹⁵⁴ Desarrolladas a lo largo del *capítulo I*.

¹⁵⁵ Inversores privados

¹⁵⁶ Las entidades de capital riesgo son entidades financieras cuyo objeto principal consiste en la toma de participaciones temporales en el capital de empresas a modo de financiera sus primeras etapas y obtener beneficios de su éxito.

¹⁵⁷ Pues no suponen un escenario exactamente calcable o imitable en nuestras hipótesis pero sí un soporte a la importancia del emprendimiento joven y su financiación que este capítulo viene tratando.

que se traducen en mayor productividad y en un mantenimiento del liderazgo. En suma ser “*un atleta especializado dedicado únicamente a inventar e innovar*”¹⁵⁸.

3. Emprendimiento joven en Europa y en España: características más relevantes

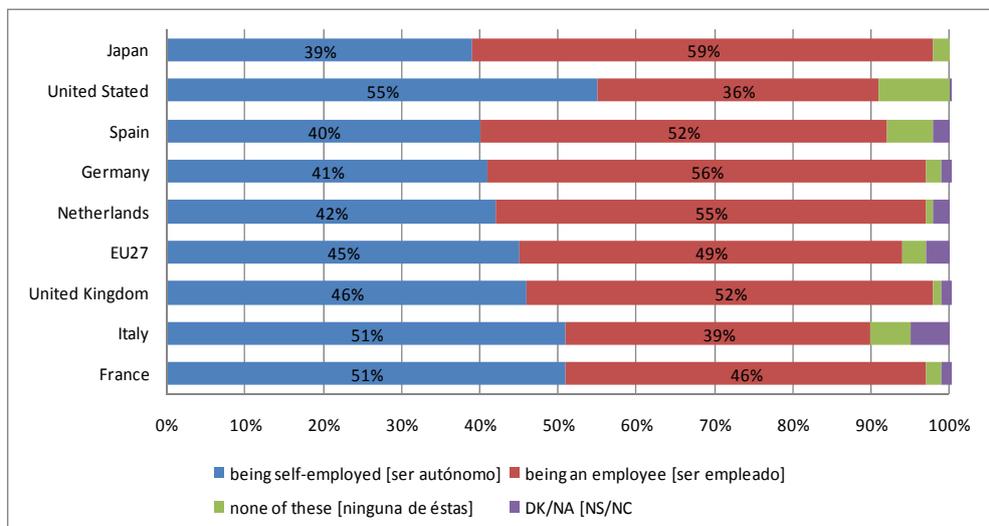
Una vez planteada la importancia del emprendimiento y en especial del emprendimiento joven que conforma parte de la base de este segundo capítulo, resulta lógico y coherente preguntarse por el papel que éste juega en el contorno europeo. En este sentido y antes de entrar de lleno en la cuestión debe remarcarse que ya desde el Consejo Europeo de Lisboa, en Marzo de 2000 se estableció como objetivo el impulso del emprendimiento a lo largo de los Estados de la Unión con la vista puesta en “*to improving the Union’s performace in terms of employment, economic reform and social cohesion*” [mejorar la actuación de la UE en términos de empleo, reforma económica y cohesión social]¹⁵⁹.

Por que respecta ya al emprendimiento joven en el contorno europeo partiremos, en primer lugar, de una categoría más general. Y es que la *figura 17* supone un bueno comienzo para orientar al lector en este campo. En ella se evalúa la preferencia por el desarrollo de un proyecto empresarial, por el emprendimiento o por el contrario por el trabajo por cuenta ajena. Se han escogido las principales economías europeas junto a la de Estados Unidos y Japón a fin de sintetizar el análisis y a la vez darle una visión amplia.

¹⁵⁸ En palabras de JIM KOCH, de la Universidad de Santa Clara.

¹⁵⁹ (EUROPEAN COMMISSION, 2009)

Figura 17¹⁶⁰. The choice of status: self-employed or employee [La elección del estado: autónomo o trabajador por cuenta ajena].



Tal y como se observa en la figura, alrededor del 45% de los ciudadanos de la Unión muestran preferencia por el emprendimiento. Si bien es un dato considerable la comparación con la vocación empresarial norteamericana refleja que en ésta un 10 % superior. Aunque no es un dato muy sorprendente viene a corroborar la clásica imagen de mayor dinamismo que Estados Unidos (USA) suele reflejar y que se hace patente en la comparación del 36% en USA frente al 49% en la UE de aquellos trabajadores que prefieren renunciar a un proyecto empresarial propio a favor del trabajo por cuenta ajena. Por lo que respecta a la comparación intracomunitaria España se sitúa como la peor—con un 40%—de entre las grandes economías de Europa en cuanto a preferencia por la iniciativa empresarial y que encabeza Francia con once puntos porcentuales más.

Ampliando algo más las razones que llevan a las decisiones anteriores pero centrándonos en el colectivo joven, hay que destacar que el Eurobarómetro¹⁶¹ de la Comisión Europea señala que alrededor de un 25% de los jóvenes de entre 15 y 29 años optarían por emprender o desarrollar un negocio empresarial propio como consecuencia de las mejores posibilidades económicas que en términos de ingresos se pueden conseguir.

En cuanto a la cuestión capital de la financiación necesaria para desarrollar un proyecto empresarial las respuestas que ofrece el análisis de la UE es contundente.

¹⁶⁰ Elaboración propia a partir (EUROPEAN COMMISSION, 2009), 2010.

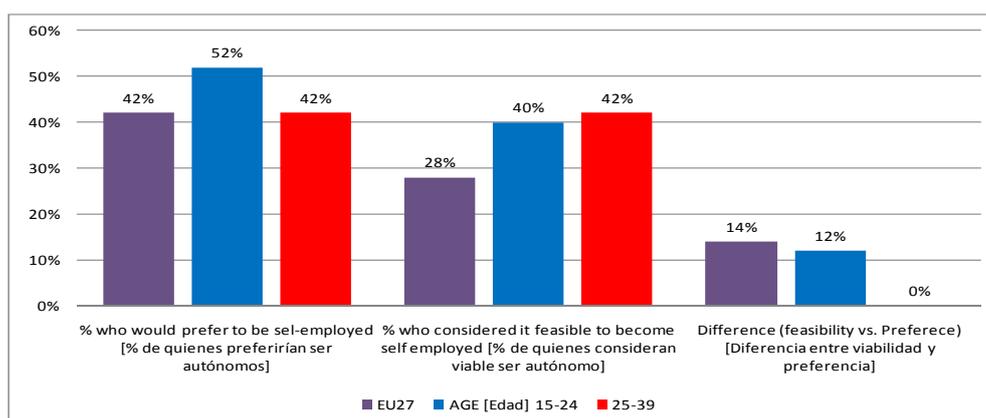
¹⁶¹ (EUROPEAN COMMISSION, 2009)

Y es que “a lack of finances was most often cited as a reason for not being able to become self-employed by 25-39 years olds” [la falta de financiación fue la respuesta más común en virtud de la cual los jóvenes de entre 25 y 39 años no fueron capaces de constituirse como autónomos]¹⁶².

Además y en términos más amplios cerca del 80% de todos los ciudadanos europeos convergieron en señalar la falta soporte y ayuda financiera como el elemento clave en dificultarles el lanzamiento de un negocio. Desde luego resulta claramente desalentador y hace perfectamente comprensible el interés de las instituciones comunitarias en este ámbito.

En lo que se refiere ahora al contraste entre preferencias y viabilidad, es decir entre deseos o aspiraciones y las situaciones que los europeos contemplan factibles, la figura 18 arroja unas interesantes conclusiones. Y es que, más de un 50% de los jóvenes de 15 a 24 años aspira a desarrollar su propia iniciativa empresarial lo que supone un dato extraordinariamente positivo en tanto en cuanto se pongan los medios para llevar a buen puerto esos deseos. Sin embargo, vemos que a la hora de considerar viable sus aspiraciones un 12% reniega de su anterior elección al tiempo que el aumento de la edad de este colectivo hasta los 25-39 años les hace igualmente disminuir su vocación empresarial.

Figura 18¹⁶³. Preference vs. Feasibility [preferencia frente a viabilidad].



De ello parece deducirse que, si bien en contexto de la UE la educación y el ambiente es proclive para incentivar a los jóvenes hacia el emprendimiento la posterior

¹⁶² (EUROPEAN COMMISSION, 2009)

¹⁶³ Elaboración propia a partir (EUROPEAN COMMISSION, 2009), 2010.

coyuntura y en general la realidad que encuentran les hace desistir en gran medida de dichos deseos.

Por último y en términos comparativos con el resto de la UE, brilla con luz propia la precaria posición de España en términos de emprendimiento hasta el punto que el Eurobarómetro de la Comisión Europea para este Estado llega a afirmar contundentemente y sin rodeos que *“Spain is the worst performer in the EU25 on the entrepreneurial activity index. Not surprisingly Spain is also among the worst performers on the entrepreneurial climate index: it is below average on all of the index’s indicators”* [España ocupa la peor posición en el índice de actividad emprendedora de la UE25.

No es de extrañar que este país sea igualmente el peor de entre los demás Estados en el índice de clima emprendedor: España está por debajo de la media en todos los indicadores¹⁶⁴. Por si ello no es suficiente se añade que el fracaso empresarial español considerablemente más alto que la media de la UE.

De un modo más específico y en lo referido al emprendimiento joven dentro del contexto estatal—español—es imperativo comenzar apuntando que, siguiendo el GEM¹⁶⁵ (GEM, 2009), la tasa de actividad emprendedora¹⁶⁶ de la población española¹⁶⁷ se situó alrededor del 5%. Con respecto al emprendimiento joven y basándonos en la *figura 19*, éste arroja unos datos sorprendentes con respecto a los demás grupos de edad¹⁶⁸. Y es que alrededor de la mitad de toda la población emprendedora en las etapas nacientes—de 0 a 3 meses—y de nueva creación—de 3 a 42 meses— de los negocios en cuestión son jóvenes¹⁶⁹.

¹⁶⁴ (EUROPEAN COMMISSION, 2009a)

¹⁶⁵ Probablemente el proyecto más conocido y completo desarrollado por como un consorcio en más de 40 países con un desarrollo extraordinario en España. También resulta útil para conocer la profundidad de la actividad emprendedora temprana en España el informe de TABUENCA, CRESPO Y MARTÍ (2008).

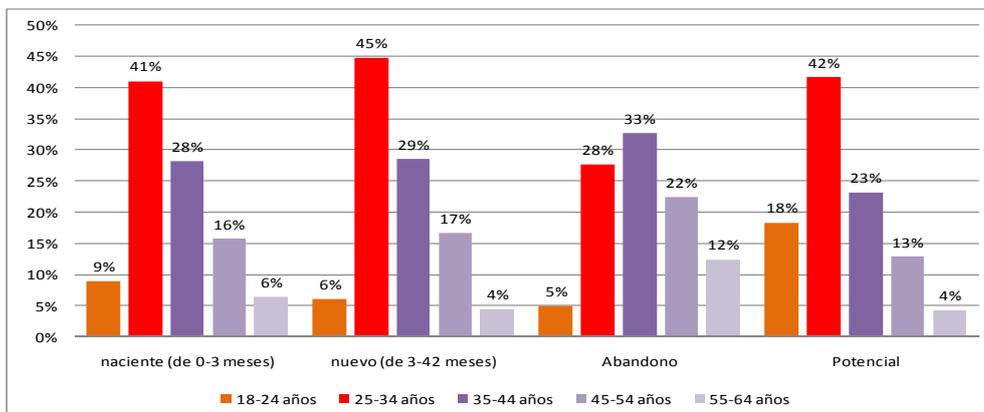
¹⁶⁶ Entendiendo que una iniciativa emprendedora es todo aquél negocio o actividad empresarial, incluyendo el autoempleo, que se pone en marcha en cualquier sector y no sobrepasa los 42 meses de vida.

¹⁶⁷ Entre 18 y 64 años.

¹⁶⁸ Lo que insinúa como ya se ha apreciado e indicado en conclusiones anteriores que si bien el emprendimiento español se sitúa por debajo de la media europea que ya de por sí es poco sustancial el potencial emprendedor de la juventud española parece ser alto con lo que evitar su desmotivación por la falta de recursos debería ser la tónica general y que se analizará próximamente a través de las posibilidades que ofrece la microfinanciación juvenil para afianzar este sector.

¹⁶⁹ Entendidos como aquellos emprendedores cuya edad se comprende entre los 18 y los 34 años.

Figura 19¹⁷⁰. Relevancia de los emprendedores jóvenes según las distintas fases de la iniciativa empresarial en el contexto español.



Además, y por otro lado, la tasa de abandono apenas rebasa el 30% siendo este colectivo alrededor de tres cuartas partes del total de emprendedores potenciales. Por todo ello de dispone de carácter ineludiblemente meridiano la precitada importancia del emprendimiento entre los colectivos de jóvenes españoles.

En suma y después de haber contemplado desde la conceptualización del espíritu emprendedor hasta su aspectos más relevantes en Europa y España para los jóvenes, pasando por la importancia del emprendimiento juvenil amparada por el modelo de Silicon Valley puede concluirse que, a pesar de existir gran potencialidad en el colectivo, éste se enfrenta a una situación manifiestamente desfavorable tanto a nivel estatal como comunitario por todos los motivos que se han ido desgranado y teniendo como base fundamental e indiscutible la falta de apoyo financiero. Esto es los escasos recursos que los colectivos jóvenes pueden obtener en aras a materializar sus iniciativas de carácter empresarial.

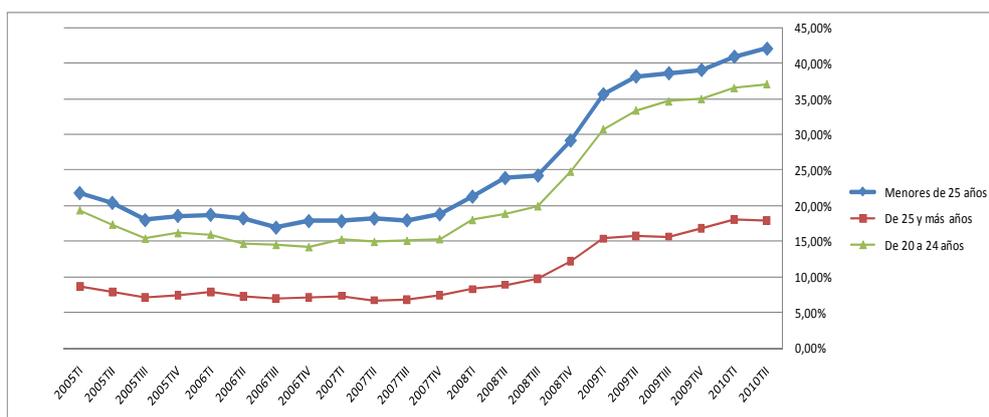
A todo ello y no pudiendo ser de otra manera por la época históricamente crítica en términos económicos en que se escriben estas palabras, hay que añadir los perniciosos efectos que la probablemente mayor crisis económica desde 1929 está provocando en los colectivos jóvenes.

Desde una óptica generalista la presente crisis económica será recordada por disparar sobremanera las tasas de paro juveniles en toda á Unión pero con una

¹⁷⁰ Elaboración propia a partir de la encuesta GEM (GEM, 2009).

relevancia exorbitada en el contexto español. En la actualidad¹⁷¹ el paro del Estado ha alcanzado la estrepitosa cifra del 20,09% de la población activa. Sin embargo más escalofriante todavía supone que, tal y como reseña la *figura 20* un 42,06% de los jóvenes menores de 25 años no tiene empleo.

Figura 20¹⁷². Evolución tasa de paro juvenil comparada .



Entonces, junto a la ya endémica falta de acceso de la población joven emprendedora a financiación, la crisis económica actual que ha sido además una crisis del crédito y de confianza bancaria, arruinó aún más si cabe la esperanza de que estos colectivos recibieran financiación para sus iniciativas empresariales. Finalmente y para completar este círculo ruinoso para los colectivos jóvenes, las disparatadas tasas de paro que los asolan acaban con toda posibilidad de ofrecer garantía alguna que sostuviera cualquiera, por mínima que fuera, posibilidad de obtener financiación.

4. Microfinanzas para jóvenes

Este planteamiento brota sin lugar a dudas del contexto universitario, y por tanto especialmente afectado, en el que se escribe el presente proyecto. Efectivamente, es en este punto trascendental donde cobra especial importancia el *capítulo primero* convergiendo con este segundo. Y es que el lector va a percibir muy pronto—si no lo ha hecho ya—que al final, el análisis que venimos desarrollando está revelando al colectivo de emprendedores jóvenes como un clarísimo ejemplo exclusión financiera.

¹⁷¹ Exactamente a fecha del segundo trimestre de 2010 y según la encuesta de población activa publicada por el Instituto Nacional de Estadística (INE)(INE, 2010)

¹⁷² Elaboración propia a partir de la (INE, 2010), 2010.

Y curiosamente¹⁷³ éste es precisamente el presupuesto *sine qua non* que la construcción del modelo microfinanciero del primer capítulo ha abanderado. Por todo ello, puede plantearse ahora de un modo absolutamente fundado las posibilidades que la microfinanciación puede ofrecer al emprendimiento juvenil¹⁷⁴ como forma de relanzar a este colectivo, generando empleo y por ende crecimiento económico.

Paralelamente, la Unión Europea ha venido recientemente alineándose con el razonamiento expuesto de la mano de aquella *subtendencia* orientada a promover el emprendimiento y la iniciativa empresarial entre los jóvenes que recordará el lector que tanto se insistió en apartados anteriores¹⁷⁵ y que se relegó el análisis a este capítulo.

Esta línea comunitaria empieza a fraguarse con la nueva política de Empleo de la UE, construida a partir de las Cumbres de Luxemburgo (1997) y de Lisboa (2000) que fija como uno de sus cuatro objetivos principales *desarrollar el espíritu de empresa* como fórmula crítica para crear empleo y riqueza. Además viene a consagrar su punto de partida en la ya citada interpretación de LIIKANEN¹⁷⁶

El fomento del espíritu de empresa y de la innovación ha pasado a ocupar un lugar central en la política empresarial europea. El establecimiento de un marco empresarial que promueva la creación y el desarrollo de nuevas empresas y nuevos sectores constituye un factor fundamental para mejorar la competitividad de la economía europea

En este sentido, nacieron en 2007 las bases de un modelo microfinanciero destinado al fomento de la iniciativa empresarial y el empleo en el seno la Unión y a través del denominado *Programa PROGRESS*¹⁷⁷ cuya vocación era desarrollar las acciones—vía microfinanciación—contra la discriminación y la exclusión social y de medidas sobre el empleo y la igualdad entre hombres y mujeres.

No ha sido hasta los capitales debates del Parlamento Europeo en Estrasburgo (PARLAMENTO EUROPEO, 2009) que se ha desarrollado, tal y como estamos

¹⁷³ Valga apreciar el sentido irónico de la expresión pues el transcurso hasta este punto ha sido premeditado pero considerablemente lento dada la intención de configurar un proceso coherente que permitiera conectar al lector causas y efectos.

¹⁷⁴ Dado además su potencialidad revelada en el análisis del emprendimiento joven europeo y español.

¹⁷⁵ Concretamente en el apartado 4. *Modelo Microfinanciero Europeo*.

¹⁷⁶ (LIIKANEN, 1999-2004)

¹⁷⁷ (EUROPEAN COMMISSION, 2010a)

planteando, un modelo de microfinanciación basado en el fomento del emprendimiento juvenil. De este modo, se sigue de la intervención del parlamentario europeo KRISJANIS KARINS¹⁷⁸ como las economías de los Estados de la Unión han sufrido y siguen experimentando los efectos de la crisis económica global que está teniendo un mayor impacto en los jóvenes emprendedores cuyas ideas empresariales no reciben apoyo de los prestamistas.

Así afirmaba el parlamentario precitado que el crecimiento económico se produce cuando hay creación de empleo. Y hay creación de empleo *“cuando los negocios tienen acceso a financiación que les permita hacer realidad sus ideas”*¹⁷⁹ tal y como de un modo prácticamente análogo desarrollábamos en el modelo microfinanciero del primer capítulo.

Por ltanto y en estas circunstancias añadía KRISJANIS KARINS, que los mayores problemas correspondan a aquellos jóvenes con ideas de negocio pero sin financiación resultando evidente que si esas empresas no se desarrollan entonces no va a haber creación de puestos de trabajo siendo este una condición indispensable para salir de la crisis económica.

Finalmente y de acuerdo a la exposición de dicho parlamentario que supone la virtual configuración del modelo de microfinanciación europeo para jóvenes, la creación de un *instrumento europeo de microfinanciación* centrado en el desarrollo de microempresas y empresas nuevas y orientado directamente a los jóvenes emprendedores constituye una poderosa herramienta. Pues esta se centrará en ayudar de una manera más directa a crear empleos nuevos y estimular la economía real y es que las necesidades de creación de empleo en el contexto europeo son muy urgentes.

A esta postura se unen para concluir también las parlamentarias CRETU¹⁸⁰ Y VIORICA DANCILA¹⁸¹ subrayando que le hecho de que en Europa uno de cada cinco jóvenes no tenga empleo *“puede tener numerosas repercusiones a escala económica y social, así como desde una perspectiva demográfica y criminal”*¹⁸² siendo por tanto insoslayable centrarse en incentivar las posibilidades de los jóvenes para incorporarse al mercado laboral a través de la microfinanciación.

¹⁷⁸ Parlamentario Europeo presente en los debates(PARLAMENTO EUROPEO, 2009).

¹⁷⁹ (KRISJANIS KARINS, 2009).

¹⁸⁰ (CRETU, 2009).

¹⁸¹ (VIORICA DANCILA, 2009).

¹⁸² (PARLAMENTO EUROPEO, 2009).

En definitiva y de este modo se articula como la microfinanciación, en este caso de corte europea, supone una posibilidad real para el emprendimiento joven cuya puesta en funcionamiento serviría de estímulo para estos dinámicos colectivos que además están cargados de potencial¹⁸³. Se pretende de este modo desarrollar la aplicabilidad del modelo microfinanciero estudiado a lo largo del primer capítulo de este trabajo hacia la promoción del espíritu de empresa para los colectivos jóvenes, construyendo un viable modelo de creación de empleo y desarrollo económico según se ha explicado a través de los debates del Parlamento Europeo en esta materia.

Específicamente, el modelo microfinanciero juvenil y europeo se diseña a través del precitado instrumento de microfinanciación cuyo funcionamiento es indirecto. Es decir se establece de forma que los emprendedores interesados deben acudir¹⁸⁴ a un proveedor de microfinanzas del Estado comunitario en que se encuentre con la propuesta para la que se pretende obtener esa microfinanciación. Si ésta prospera¹⁸⁵ el solicitante realizará el correspondiente contrato con el proveedor de microfinanciación. En la *figura 21* se muestra una gráfica disposición de este proceso.

Figura 21¹⁸⁶. Estructura de concesión del Instrumento de microfinanciación europeo.



Observado este modelo y a sabiendas de las disquisiciones realizadas acerca del modelo de emprendimiento de Silicon Valley en párrafos anteriores debe matizarse como en Europa los modelos desarrollados difieren ciertamente de los americanos por cuanto, como hemos visto, hay un claro papel activo de la Administración en cualquier

¹⁸³ Como se revelaba en el análisis del emprendimiento de los ismos

¹⁸⁴ Pudiendo recibir consejo de los servicios públicos de empleo.

¹⁸⁵ Y además de poderse beneficiar el solicitante de una reducción del tipo de interés del Fondo Social Europeo.

¹⁸⁶ (EU, 2010)

caso se trata igualmente de un esfuerzo destacable y que ha llevado a conformar “un sistema regional de innovación que respalde la actividad emprendedora”¹⁸⁷.

5. Principales iniciativas

Finalmente y con ánimo de trasladar al lector una imagen más consistente de estos novedosos mecanismos de microfinanciación joven se reseñarán algunas de las iniciativas más destacadas en sede de estímulo del emprendimiento joven a través de microfinanciación en la realidad española

En este sentido reiterar que estas nuevas iniciativas se están fraguando a la luz de la mencionada corriente o tendencia europea y por el mismo sentido deductivo y de análisis de la desfavorecida realidad juvenil que guía al presente proyecto.

Figura 22¹⁸⁸. Línea ICO 2010 Emprendedores.

Línea ICO 2010 Emprendedores	
Importe máximo	100% del proyecto de inversión y máximo de 300,000€
Plazos máximos de reembolso	elegir entre 3 años sin carencia/5 años con 0 o 1 año de carencia/7años con 0 o 2 años de carencia/10 años con 0 o 3 años de carencia/12 ños con 0 o 3 años de carencia
Tipo de interés	fijo: según cotización quincenal comunicada por el ICO, más hasta el 2,15%. Variable: Euribor 6 meses más diferencial según cotización quincenal comunicada por el ICO, hasta el 2,15%
Garantías	dependerá de la solvencia del solicitante y de la viabilidad del proyecto
Comisiones	no hay comisiones de apertura, estudio o disponibilidad
Clientes/Beneficiarios	microempresas y autónomos profesionales que, cumpliendo los requisitos de microempresa, inicien una nueva actividad

En general los cuadros sintéticos elaborados muestran los aspectos claves de las tres principales iniciativas de microfinanciación joven existentes en el contexto español. Con respecto a ellas señalar la del ICO es la que muestra un mayor grado de similitudes con las financiaciones clásicas aunque rebajando comisiones y dejando el tema de las garantías no muy transparente.

¹⁸⁷ (OECEELA, 2007)

¹⁸⁸ Elaboración propia a partir del Instituto de Crédito Oficial, 2010.

Figura 23¹⁸⁹. MICROBANK. La Caixa - INJUVE

MICROBANK. La Caixa - INJUVE	
Importe máximo	25,000 siendo el porcentaje máximo de financiación el 95%
Período de Carencia	6 meses optativo
Plazos máximos de reembolso	5 años
Tipo de interés	6% y se mantendrá fijo durante toda la vida de la operación
Comisiones	No hay comisiones ni se apertura ni de estudio
Clientes/Beneficiarios	Personas y colectivos con recursos limitados que pueden tener dificultades para acceder al sistema crediticio tradicional (jóvenes, emprendedores, mujeres, etc.)

Figura 24¹⁹⁰. CAJA CANARIAS. Microfinanciación Social.

CAJA CANARIAS. Microfinanciación Social	
Importe máximo	Hasta el 95% del proyecto de inversión con un importa máximo de 18.000€
Período de Carencia	1 año
Plazos máximos de reembolso	6 años incluyendo el de carencia
Tipo de interés	Tipo de interés fijo del 4,85% nominal anual
Garantías	no se exigirán avales o garantías de ningún tipo
Comisiones	apertura 1,80%, estudio 0,20%. Por finalidad de la microfinanciación estas comisiones las asume la Obra Social de caja Canarias
Características general	los microcréditos sociales llevan anexados un compromiso de cumplimiento de la formación inicial en gestión empresarial para la ejecución del plan de empresa
Clientes/Beneficiarios	Emprendedores que constituyan una microempresa de nueva creación y que por sus condiciones personales no cumplan los requisitos para el acceso al sistema crediticio tradicional.

Por lo que respecta a MicroBank de la Caixa se inscribe en mayor medida en la oferta de microfinanciación más polivalente tanto para jóvenes como otros colectivos con similares condiciones de exclusión financiera. En último lugar el sistema de microfinanciación joven de Caja Canarias es el más genuino y avanzado en este sentido construyéndose con un convenio con la propia Universidad de la Laguna que favorezca el desarrollo empresarial de los jóvenes incluso desde la etapa universitaria.

¹⁸⁹ Elaboración propia a partir de MicroBank, 2010.

¹⁹⁰ Elaboración propia a partir de Caja Canarias, 2010.

Conclusiones

Las Microfinanzas han supuesto una de las mayores revoluciones de carácter social que el mundo ha experimentado en el último siglo. Antes que las crisis económicas y financieras pusieran finalmente de manifiesto, para todos, que los mercados y su autorregulación no suponen un mecanismo perfecto y de hecho distan mucho de serlo, la microfinanciación ya había demostrado su incompetencia a la hora de eliminar las grandes bolsas de pobreza que crónicamente han asolado las economías más desfavorecidas y que gracias a un voto de confianza humano están saliendo adelante.

El presente proyecto se ha encuadrado en el análisis del modelo microfinanciero actual partiendo de la teoría clásica de la financiación hasta la configuración europea de dicho sector. Ello permite proyectar una visión sistemática a la vez que analizar desde una perspectiva causa-efecto desencadenantes, condicionantes y resultados.

De este modo se ha entendido como las propias relaciones humanas llevan al desarrollo de la financiación como forma de crecimiento y expansión económica. Cuando esta se hace compleja se introducen los sistemas financieros como forma de ordenar las opciones de ahorro e inversión pero con ellos se tiende a formalizar la relación financiera haciéndola bascular sobre el paradigma de las garantías como forma de asegurar la transacción entre las partes.

El predominio que la historia ha dado a los modelos económicos capitalistas frente a los de economía centralizada hacen del desarrollo empresarial clave de su éxito. Sin embargo, éste a su vez se basa en la captación de la necesaria financiación para su correspondiente inversión productiva la cual dada la modernización del entorno financiero se hace radicar en la aportación de garantías.

En términos generales la riqueza existente en estas economías lleva a la fluidez del crédito y con el al fuerte desarrollo del modelo de crecimiento capitalista. No obstante la teoría olvida que la configuración de todo este sistema supone la preexistencia de recursos que garanticen el acceso al crédito en todas las sociedades. Es en este punto cuando la paradoja brilla con luz propia revelando que la realidad no

coincide siempre con la teoría habiendo economías que en su mayoría son incapaces de garantizar su propio acceso al crédito.

Este escollo que *a priori* podría no parecer tan relevante se torna absolutamente esencial cuando todo el sistema financiero, base del desarrollo económico capitalista se ha construido sobre una inamovible protección jurídica que encarna la propia institución de las garantías. En consecuencia las economías más desfavorecidas caen atrapadas en espirales o trampas de pobreza que sin la inyección de capital externo no hay posibilidad de subsanar.

Ejecutar esta opción supone el descubrimiento de la microfinanciación que ha probado con creces como ese esquema de garantías sustentador del modelo financiero actual no es siempre la mejor opción siendo en ocasiones nefasta. Y es que en definitiva se trata de recuperar el valor social del dinero sujetando su concesión a una relación de confianza y a un proyecto viable. Tal ha sido el nivel de crecimiento alcanzado por este sector que las economías desarrolladas no han podido evitar buscar finalidades útiles a este modelo dentro de sus fronteras.

Si bien en general la adaptación a los contextos occidentales parte de una vocación por ayudar a los colectivos más desfavorecidos o con cierto grado de exclusión financiera la inexistencia de grandes masas de pobreza lleva a que pronto se inauguren nuevas tendencias distantes al modelo clásico microfinanciero. En este sentido los nuevos objetivos que persigue la microfinanciación en las economías más desarrolladas y en especial la europea tiene mucho más que ver con el fomento del empleo y la iniciativa empresarial.

Sin embargo el análisis del emprendimiento europeo y español con especial atención al propio de los colectivos más jóvenes resulta destacar por un marcado déficit de soporte financiero en buena medida motivado por la falta de garantías y que el sistema asume como esenciales para conceder financiación. A ello se une que los diferentes estudios estadísticos analizados revelan una alta potencialidad emprendedora precisamente en estos colectivos jóvenes. Y por si esta situación no fuera suficiente la actual crisis económica abandona a prácticamente la mitad de los jóvenes en el desempleo.

Semejante escenario claudica por la actividad de las Administraciones Públicas dándose a luz a un nuevo modelo de microfinanciación que tiene como objetivo

primordial el fomento del emprendimiento juvenil. La importancia de la iniciativa empresarial y especialmente entre los colectivos jóvenes como algunas experiencias norteamericanas enseñan, es vital para la creación de empleo y por tanto de desarrollo económico.

Por todo ello se concluye que esta nueva tendencia supone un paso más en la adaptación de los cánones microfinancieros clásicos a las economías desarrolladas constituyendo un nicho de mercado cuya explotación puede devolver el entusiasmo al crecimiento económico relanzando el empleo entre los jóvenes.

Bibliografía

- ABBAD SORT, M. (2010). Prólogo. En M. L. (Coord.), S. R., J. M., B. J., J. D., I. J., y otros, *Glosario básico sobre microfinanzas*. Madrid: Foro Nantik Lum de MicroFinanzas.
- CAJA INMACULADA. (2010). *Conceptos Generales de Fondos de Inversión: Algunos conceptos y términos propios de las inversiones en fondos*. Obtenido de <http://www.cai.es>
- CALVO, A., RODRÍGUEZ SÁIZ, L., & PAREJO, J. Y. (1999). *Manual del sistema financiero español*. Barcelona: Ariel Economía.
- CARTWRIGHT, P. (2004). *Banks, Consumers and Regulation*.
- CBJE. (2010). *CÁTEDRA BANCAJA JÓVENES EMPRENDEDORES-Universitat de València*. Obtenido de <http://www.jovenesemprendedoresbancaja.com/>.
- CDFI. (2010). *COMMUNITY DEVELOPMENT FINANCE INSTITUTIONS*. Obtenido de <http://www.CDFA.org.uk>
- CEEDR, Middlesex University. (July de 2000). Centre for Enterprise and Economic Development Research (CEEDR), Middlesex University Business School, UK. *YOUNG ENTREPRENEURS, WOMEN ENTREPRENEURS, ETHNIC MINORITY ENTREPRENEURS AND CO-ENTREPRENEURS IN THE EUROPEAN UNION AND CENTRAL AND EASTERN EUROPE* .
- CENTRO EMPRENDE. (2002). Lecciones de Silicon Valley aplicables en España.
- CGAP. (2009). CONSULTATIVE GROUP TO ASSIST THE POOR/THE WORLD BANK GROUP. *Financial Access 2009. Measuring Access to Financial Services around the World* . Washington DC: Bruce Ross-Larson, Christopher Trott, Joseph Caponio y Elaine Wilson de Communications Development Incorporated, Washington, DC, y Peter Grundy de Art & Design, London.
- CIM. (2-4 de Febrero de 1997). CONFERENCIA INTERNACIONAL DE MICROCRÉDITOS. Washington D.C.
- CÓDIGO CIVIL. (s.f.). *Artículos 1.740 y 1753 a 1757* .
- CONFEDERACIÓN ESPAÑOLA DE ASOCIACIONES DE JÓVENES EMPRESARIOS. (2008). *Productos financieros y alternativas de financiación* .
- CONSEJO EUROPEO DE LISBOA. (23 y 24 de Marzo de 2000). Obtenido de http://www.europarl.europa.eu/summits/lis1_es.htm
- CRETU, C. (14 de Diciembre de 2009). Debate del Parlamento Europeo sobre el Instrumento de microfinanciación para el empleo y la inclusión social. *Procedimiento 2009/00960(COD)* . Bruselas.
- DÍEZ-PICAZO, L., & GULLÓN, A. (2005). *Sistemas de Derecho Civil, Volúmen 3*. Madrid: Tecnos.
- EMN. (2006). EUROPEAN MICROFINANCE NETWORK. *Overview of the Microcredit Sector in Europe 2004-2005* . París.
- EU. (2006-2008). EUROPEAN UNION. *Fostering Gender Equality – Meeting the Entrepreneurship and Microfinance Challenge* .
- EU. (2010). *Intrumento de microfinanciación europeo*. Obtenido de Oficina de Publicaciones: <http://ec.europa.eu/esf>
- EUROPEAN COMMISSION. (2010). Obtenido de http://ec.europa.eu/index_es.htm

EUROPEAN COMMISSION. (Marzo de 2008). DIRECCIÓN GENERAL DE EMPRESA E INDUSTRIA. *La iniciativa emprendedora en la enseñanza superior, especialmente en estudios no empresariales* .

EUROPEAN COMMISSION. (2009a). Flash Eurobarometer 192 - The Gallup Organization. *Entrepreneurship Survey of the EU25. Secondary analysis. Spain* .

EUROPEAN COMMISSION. (December de 2009). Flash Eurobarometer 283 - The Gallup Organization. *Entrepreneurship in the EU and beyond* .

EUROPEAN COMMISSION. (2004). *Joint Report on Social Inclusion*. European Commission Directorate for Employment and Social Affairs, Bruselas.

EUROPEAN COMMISSION. (2004a). *Microcredit for Small Businesses and Business Creation: Bridging a Market Gap*., Bruselas.

EUROPEAN COMMISSION. (2010a). *Programa PROGRESS* .

EUROSTAT. (2007). *Europe in Figures: Eurostat Year Book*. Obtenido de http://epp.eurostat.ec.europa.eu/portal/page/portal/publications/recently_published

FUNADACIÓN RAFAEL DEL PINO. Conferencia Magistral del Profesor Muhammad Yunus, Director y Fundador del Grameen Bank de Bangladesh.

GEM. (1999). GLOBAL ENTREPRENEURSHIP MONITOR. *Executive Report* .

REYNOLDS, P. D.; CAMP, M. S.; HAY, M.

GEM. (2009). GLOBAL ENTREPRENEURSHIP MONITOR. *Informe Ejecutivo GEM España* .

GREENE, F. (2005). *Youth Entrepreneurship: Latent Entrepreneurship, Market Failure and Enterprise Support*. National Council for Graduate Entrepreneurship.

GREGORY MANKIWI, N. (2004). *Principios de Economía. Tercera edición*. McGraw-Hill/Interamericana de España, S.A.U.

GULLÓN, A., & DíEZ-PICAZO, L. (2005). *Sistema de derecho Civil, Volúmen I*. Madrid: Tecnos.

INE. (Junio de 2010). INSTITUTO NACIONAL DE ESTADÍSTICA. *ENCUESTA DE POBLACIÓN ACTIVA* .

INFANTE RUIZ, F. J. (2004). *Las garantías personales y su casa*.

INSTITUTO DE LA JUVENTUD. (2009). PÉREZ CAMARERO, SANTIAGO; HIDALGO VEGA, ÁLVARO; BALAGUER GARCÍA, SILVIA; PÉREZ CAÑELLAS, ELENA. *Emprendimiento económico y social en España. Guía de recursos para jóvenes emprendedores/as* .

ISTPA. (2010). *INSTITUTO SUPERIOR DE TÉCNICAS Y PRÁCTICAS BANCARIAS*. Obtenido de <http://www.iberfinanzas.com/>

JAYO CARBONI, B., RICO GARRIDO, S., & LACALLE CALDERÓN, M. (Septiembre de 2009). FORO NANTIK LUM DE MICROFINANZAS. *MICROCRÉDITOS EN LA UNIÓN EUROPEA Datos 2006-2007* .

KRISJANIS KARINS, A. (14 de Diciembre de 2009). Debate del Parlamento Europeo sobre el Instrumento de microfinanciación para el empleo y la inclusión social. *Procedimiento 2009/00960(COD)* . Bruselas.

LACALLE, M., RICO, S., MÁRQUEZ, J., JAYO, B., DURÁN, J., JIMÉNEZ, I., y otros. (Marzo de 2010). FORO NANTIK LUM DE MICROFINANZAS. *Glosario Básico sobre Microfinanzas* .

LEY Azcárate de Represión de la Usura. (1908).

LIIKANEN, E. (1999-2004). Comisario Europeo de Empresa y Sociedad de la Información.

MCCLELLAND. (1961).

MIX MARKET. (2010). Obtenido de <http://www.mixmarket.org/>

MORELL, J. (2008). *IDENTIFICACIÓN DE LOS MODELOS DE LAS UNIDADES DE CREACIÓN DE EMPRESAS DESDE LAS UNIVERSIDADES EN ESPAÑA* .

NEF. (2005). NEW ECONOMICS FOUNDATION. *Overview of the Microfinance* . París.

NURKE, R. (1955). *Problemas de formación de capital en países insuficientemente desarrollados*.

OECEELA. (Diciembre de 2007). OFICINA ECONÓMICA Y COMERCIAL DE LA EMBAJADA DE ESPAÑA EN LOS ÁNGELES. *El modelo de Silicon Valley* .

PARLAMENTO EUROPEO. (14 de Diciembre de 2009). Debate sobre el Instrumento europeo de microfinanciación para el empleo y la inclusión social. 2009/0096 (COD) . Estrasburgo.

PLATÓ, A. (Junio de 2006). Los Microcréditos: una oportunidad de inclusión laboral. *LABÓRAL* .

REAL ACADEMIA ESPAÑOLA. (s.f.). Respuesta de la Real Academia Española (RAE) sobre el uso de los términos emprendimiento, emprendedurismo y emprendeduría.

REAL DECRETO de 22 de agosto de 1885, por el que se publica el Código de Comercio. (1885). *Artículos 311 y siguientes* .

REM. (2006-2007). RED EUROPEA DE MICROFINANZAS. *Tercera encuesta del REM sobre la actividad de las instituciones microfinancieras en 21 países europeos (UE + Noruega y Suiza) durante el periodo 2006-2007* .

RICO GARRIDO, S., LACALLE CALDERÓN, M., & JAYO CARBONI, B. (Julio de 2008). FORO NANTIK LUM DE MICROFINANZAS. *MICROCRÉDITOS PARA LA INCLUSIÓN* .

RODRÍGUEZ FORNÓS, G. (2009). *La función social de los Microcréditos*. Universidad Abat Oliba CEU, Facultad de Ciencias Sociales, Barcelona.

TABUENCA, C. Y. (2008). *La actividad emprendedora, empresas y empresarios en España 1997-2006*. Fundacion Rafael Del Pino, Marcial Pons.

UNITED NATIONS. (2010a). *Rethinking Poverty: Report on the World Social Situation 2010*. United Nations Department of Economic and social Affairs. New York: United Nations publication.

UNITED NATIONS, Departamento de Asuntos Económicos y Sociales. (5 de Febrero de 2010b). *Afrontando las complejidades de la pobreza* . New York.

VIORICA DANCILA, V. (14 de Diciembre de 2009). Debate del Parlamento Europeo sobre el Instrumento de microfinanciación para el empleo y la inclusión social. *Procedimiento 2009/00960(COD)* . Bruselas.

WORLD BANK. (2009). *Development Research Group*. Obtenido de <http://go.worldbank.org/>

Anexo

Primero. *Glosario de términos*

Acción o acciones. *Las acciones constituyen el derecho de propiedad sobre una parte alícuota de una empresa. En el contexto jurídico europeo suele utilizarse el término acción para referirse a una parte alícuota de una empresa cotizada mientras que, cuando la empresa no cotiza, se utiliza el término participación.*

arts.. *Artículos.*

Bono. *Un bono u obligación supone un certificado de deuda por el que se establecen las obligaciones del prestatario para con el bonista.*

cap. *Capítulo., Capítulo., Capítulo.*

Carencias o periodos de carencia. *Tiempo durante el cual no se pagan cuotas o éstas ólo contienen intereses, o cualquier combinación entre ambos casos expuestos.*

Cátedra de Economía Solidaria. *En Septiembre de 2006 y fruto del convenio firmado entre el Rector de la Universitat Abat Oliba CEU, Dr. Josep M. Alsina, y la Dra. Carmen Parra, Presidenta del Observatorio de Economía Solidaria nace la primera cátedra de Economía Solidaria de España que supondrá la creación de nuevas iniciativas en éste sector: proyectos de investigación, formación universitaria, jornadas y cursos de verano.*

CC. *Código Civil.*

Coste de oportunidad. *Se trata de analizar aquello a lo que debe renunciarse en aras a la obtención de un determinado beneficio. Supone por tanto la consideración o evaluación entre lo percibido como consecuencia de una determinada elección y lo perdido por no haber realizado otra elección.*

Erga omnes. *Locución latina, que significa "respecto de todos" o "frente a todos", utilizada en derecho para referirse a la aplicabilidad de una norma, un acto o un contrato.*

Financiación interna, propia o autofinanciación. *La financiación interna está integrada por los recursos financieros que la empresa genera por si misma, sin necesidad de acudir al mercado financiero. En general las reservas generadas, las amortizaciones acumuladas y las provisiones y previsiones son las partidas contables que recogen los recursos financieros propios de la empresa.*

Fondos de inversión. *Un fondo de inversión es un patrimonio sin personalidad jurídica constituido por las aportaciones de una pluralidad de personas físicas o jurídicas denominadas partícipes, administrado por una sociedad gestora responsable de su gestión y por una entidad depositaria que custodia sus títulos y efectivo y ejerce funciones de vigilancia y garantía ante los inversores (CAJA INMACULADA, 2010).*

Garantías. *Por garantía se entiende toda medida de refuerzo que se añade a un derecho de crédito para asegurar su satisfacción, atribuyendo al acreedor un nuevo derecho sbjetivo o unas nuevas facultades, (por ejemplo, la simple retención de la cosa que debe entregar).*

Microeconomía. *Al igual que otras muchas materias, la economía debe estudiarse en diferentes niveles. De este modo puede partirse de una perspectiva microeconómica basada en las decisiones que toman las personas—en su vertiente individual—y las empresas en un determinado contexto o*

mercado o, por el contrario, en una perspectiva macroeconómica que pretende un estudio desde una perspectiva más amplia del conjunto de fenómenos que afectan a la economía (GREGORY MANKIWI, 2004).

Prestamistas. *Persona o entidad que ofrece el capital a cambio del repago de unos intereses., Persona o entidad que ofrece el capital a cambio del repago de unos intereses.*

Préstamo. *Un préstamo es una operación financiera, formalizada en un contrato, por la cual una entidad financiera pone a disposición del cliente una cantidad determinada de dinero, para que lo devuelva en un plazo de tiempo estipulado y a cambio de un precio pactado en forma de tipo de interés (AJE Confederación, 2008).*

Prestatarios. *Persona o empresa que toma prestado un determinado capital con el compromiso de devolverlo en un plazo pactado y con los intereses estipulados., Persona o empresa que toma prestado un determinado capital con el compromiso de devolverlo en un plazo pactado y con los intereses estipulados.*

Productos financieros. *Cualquier servicio o idea que las entidades financieras o intermediarios ofrecen a sus clientes con la finalidad de proporcionarles los fondos precisos para el desarrollo de su actividad y cobertura de sus necesidades de inversión*

Segundo. Índice de elementos gráficos

FIGURA 1. NUMBER OF PEOPLE IN THE WORLD LIVING ON LESS THAN \$1.25 A DAY, 2005 [POBLACIÓN QUE VIVE CON MENOS DE \$1,25 AL DÍA ALREDEDOR DEL MUNDO EN 2005 (EN MILLONES)].	20
FIGURA 2. REGIONAL SHARES IN NUMBER OF PEOPLE IN THE WORLD LIVING ON LESS THAN \$1.25 A DAY, 2005 (PERCENTAGE) [PROPORCIÓN DE LA POBLACIÓN QUE VIVE CON MENOS DE \$1,25 AL DÍA ALREDEDOR DEL MUNDO EN 2005].	20
FIGURA 3. DISTRIBUCIÓN DE LAS INSTITUCIONES MICROFINANCIERAS (IMFs) SEGÚN SU CATEGORÍA INSTITUCIONAL.	33
FIGURA 4. MISIÓN DE LAS INSTITUCIONES MICROFINANCIERAS (IMFs) EUROPEAS.....	34
FIGURA 5. PESO RELATIVO DE LOS MICROCRÉDITOS EN LA CARTERA DE ACTIVIDADES DE LAS IMFs.....	35
FIGURA 6. DISTRIBUCIÓN DE LAS INSTITUCIONES MICROFINANCIERAS (IMFs) SEGÚN EL AÑO DE COMIENZO DE SUS ACTIVIDADES.....	36
FIGURA 7. TIPOS DE CLIENTES/NEGOCIOS QUE TIENEN COMO OBJETIVO FINANCIAR LAS IMFs.	37
FIGURA 8. GRUPOS O PÚBLICO OBJETIVO DE LAS SUSCEPTIBLES DE RECIBIR MICROCRÉDITOS PARA LAS IMFs.	39
FIGURA 9. DISTRIBUCIÓN POR ESTADOS DE LA UE DE LA MICROFINANCIACIÓN A JÓVENES (18-25) FRENTE A MAYORES DE 25 AÑOS.....	41
FIGURA 10. PLAZO DE DEVOLUCIÓN DE LA MICROFINANCIACIÓN OFRECIDO POR LAS IMFs.....	43
FIGURA 11. TIPO MEDIO DE INTERÉS DE LA MICROFINANCIACIÓN SEGÚN EL PAÍS COMUNITARIO.	44
FIGURA 12. TIPOS DE GARANTÍAS OFRECIDAS EN CONTRAPRESTACIÓN DE LA MICROFINANCIACIÓN.	46
FIGURA 13. TAMAÑO MEDIO DE LA MICROFINANCIACIÓN (EN EUROS) SEGÚN TIPOLOGÍA DE IMF.....	47
FIGURA 14. ASESORAMIENTO SOBRE EL DESARROLLO DEL NEGOCIO EXIGIDO POR LA PRESTACIÓN DE MICROFINANCIACIÓN.	48
FIGURA 15. NÚMERO, VOLUMEN Y SALDO MEDIO DE LOS MICROCRÉDITOS CONCEDIDOS.....	49
FIGURA 16. DISTRIBUCIÓN SEGÚN ESTADOS COMUNITARIOS MÁS RELEVANTES DEL NÚMERO DE MICROCRÉDITOS CONCEDIDOS EN 2007.	50
FIGURA 17. THE CHOICE OF STATUS: SELF-EMPLOYED OR EMPLOYEE [LA ELECCIÓN DEL ESTADO: AUTÓNOMO O TRABAJADOR POR CUENTA AJENA].....	59
FIGURA 18. PREFERENCE VS. FEASIBILITY [PREFERENCIA FRENTE A VIABILIDAD].	60
FIGURA 19. RELEVANCIA DE LOS EMPRENDEDORES JÓVENES SEGÚN LAS DISTINTAS FASES DE LA INICIACTIVA EMPRESARIAL EN EL CONTEXTO ESPAÑOL.	62
FIGURA 20. EVOLUCIÓN TASA DE PARO JUVENIL COMPARADA	63
FIGURA 21. ESTRUCTURA DE CONCESIÓN DEL INSTRUMENTO DE MICROFINANCIACIÓN EUROPEO.	66
FIGURA 22. LÍNEA ICO 2010 EMPRENDEDORES.	67
FIGURA 23. MICROBANK. LA CAIXA - INJUVE	68
FIGURA 24. CAJA CANARIAS. MICROFINANCIACIÓN SOCIAL.....	68

Tercero. Muhammad Yunus y la microfinanciación: Su experiencia personal¹⁹¹

[...] Voy a explicarles brevemente cómo empezamos, y luego les hablaré sobre las grandes cuestiones que están implicadas en todo esto. ¿De qué trata el Banco Grameen? ¿Por qué es diferente a todos los demás bancos? ¿Qué tiene de especial?

Primero quiero dejar claro que no soy banquero. No he sido formado como banquero, ni nunca pensé convertirme en banquero. Por tanto, en lo que me vi involucrado fue una cosa más o menos accidental. Me vi obligado a implicarme debido a las circunstancias. Como mencionó Rafael, Bangladesh se independizó en 1971. Nos ilusionó muchísimo. Finalmente habíamos salido de un tipo de relación que no funcionaba con Paquistán. Por fin podíamos tomar nuestras propias decisiones políticas. Podíamos diseñar nuestra sociedad de la forma que queríamos y convertirnos en la nación de nuestros sueños. Pero, como pasa con todos los sueños, especialmente con los sueños de las naciones recientemente independientes, se puede convertir en una especie de pesadilla. No siempre se dirigen en la dirección esperada. Esto mismo pasó en los primeros años de Bangladesh. Terminamos en hambruna. En lugar de mejorar nuestra situación económica, se levantó la hambruna en el país. Muchas personas murieron de hambre.

Esa época fue cuando estaba dando clases en una de las universidades de Bangladesh. No sienta bien, no es agradable enseñar economía, de todas las asignaturas, en el aula, explicándoles a los alumnos las elegantes teorías económicas, lo perfectas que son, que se pueden resolver todos los problemas económicos con esas poderosas teorías económicas, cuando sales del aula y no ves más que hambre, personas hambrientas y muriéndose de hambre. Te preguntas para qué valen tus teorías económicas de libro de texto si no son útiles para las personas que están muriéndose o a punto de morir, y no por ninguna enfermedad en particular. Se mueren porque simplemente no tienen un poco de comida. Es una cosa muy dolorosa --cuando uno está comiendo y justo en la puerta de al lado alguien se está muriendo porque no tiene comida.

Por tanto, me sentí muy inquieto, como muchos otros en Bangladesh que se sentían muy descontentos y desencantados con la forma en que iban las cosas alrededor de nosotros. Y pensé que no tenía sentido y que era totalmente inmoral enseñar aquellas teorías que no significaban nada. No sabía qué hacer, porque era lo único que hacía. Había continuado mi formación académica y había hecho todo lo que había tenido que hacer para convertirme en profesor. Por tanto, sentí que quizás podía hacer algo. Podía ser sencillamente un ser humano y ser útil a otro ser humano. No se necesita un certificado para ser útil a otro ser humano, y no se tiene que leer libros de texto para hacerlo. Una relación de humanidad es suficiente para ello.

Por tanto, hice exactamente eso. Fui por los pueblos intentando ver si había una oportunidad para poder ser útil a alguien. A lo mejor no iba a ser mucho, pero me sentiría un poco mejor si un día había hecho algo aunque fuese para una sola persona.

Mientras hacía eso, vi muchas cosas pequeñas, cosas que no sabía antes. Mis libros de economía nunca mencionaron todo eso que tenía que ver con las realidades de la vida de los pobres, la realidad de la vida de las personas en Bangladesh. La universidad estaba a tan sólo a unos pasos de aquel pueblo, pero no sabía casi nadie cómo se desarrollaba la vida en ese pueblo.

Vi como sufría la gente por no tener una cantidad pequeñísima de dinero. Tenían que pedir prestado el dinero a prestamistas, a usureros. Y los usureros se aprovechaban y convertían a estas personas prácticamente en esclavos, porque literalmente trabajaban para los usureros. Lo poco que ganaban se lo quedaban los usureros y tenían muy poco para sí mismos.

Así pues, tuve una idea. Si les podía proporcionar este poquito de dinero, probablemente las cosas iban a serles más fáciles. Por tanto, hice una lista de personas que necesitaban esta pequeña cantidad de

¹⁹¹ (FUNADACIÓN RAFAEL DEL PINO)

dinero. La lista contenía 42 nombres cuando la terminé, finalmente. La cantidad total de lo que necesitaban era 27 dólares. Fue chocante para mí, porque como profesor de economía enseñaba sobre los planes nacionales de desarrollo de un país, cómo se elaboraba el plan quinquenal, cómo los planes quinquenales cambiaban la calidad de vida de los pobres en Bangladesh. Allí hablamos de millones de dólares, de miles de millones de dólares de inversión. Nunca hablamos sobre menos de un dólar por persona para las necesidades de las personas.

Realmente era una gran sorpresa. No sabía qué respuesta podía dar en una situación como ésta. De todas formas, di los 27 dólares a esas 42 personas y les dije que devolvieran el dinero que debían a los usureros. Les dije que podían seguir con su trabajo y guardar todo el dinero que generaban utilizando el dinero. Les dije que podían devolverme el dinero si lo querían, cuando estuvieran en condiciones de hacerlo.

Pero la ilusión que generaba en estas 42 personas es lo que me llevó a involucrarme en todo esto. ¡Estaban tan contentos! Para ellos parecía como un milagro que alguien realmente les diera dinero sin las condiciones de los usureros. Y se me vino la idea de que si puedes hacer tan contenta a tanta gente con una cantidad tan pequeña de dinero, ¿por qué no hacer más de lo mismo? Estaba planteando la forma de hacerlo cuando se me vino a la cabeza que en lugar de hacerlo yo con mi dinero, debía intentar encontrar alguna solución institucional para que continuara aun cuando no lo pudiera atender. Las personas habrían establecido su derecho, por lo que podrían recibir el dinero cuando lo necesitaran.

Así que acudí al banco. Pensé que el banco era la institución adecuada para esto. Se trataba del banco que estaba situado en el mismo campus donde daba clases. Cuando propuse al director que debía dar préstamos a los pobres del pueblo donde vivíamos todos, casi se cayó del cielo. No podía creer siquiera que lo había propuesto. Dijo: "Es imposible. No se puede hacer". Yo dije: "¿Qué tiene de imposible? Es una cantidad tan pequeña de dinero que tendrá que dar que no les hará daño". Dijo: "No, no es cuestión de hacernos daño. El dinero no es lo importante. No es la cantidad. Es sólo que en principio no puedo dar el dinero a los pobres". Dije: "Eso es muy curioso porque se supone que se presta dinero a personas que lo necesitan, y ellos son los que lo necesitan". Dijo: "No, aunque lo necesiten, no pueden conseguir un préstamo bancario porque no son solventes". Por tanto, tuve una gran discusión sobre quién merece recibir un crédito y quién no, pero se mantuvo en su postura de que un banco no puede prestar dinero a pobres porque no tienen solvencia.

Eso fue la lección más importante para mí. Fue mi primera lección de banca y se me ha quedado. He estado luchando con esto durante los últimos 26 años y probablemente seguiré en el futuro intentando convencer al mundo de que los pobres merecen recibir un préstamo tanto como cualquier otro en el mundo. Los pobres son, en muchos casos, mucho más merecedores de un préstamo que los ricos, especialmente en Bangladesh, donde los ricos que piden préstamos de los bancos no los devuelven y se salen con la suya. Nadie puede tocarlos porque son personas poderosas.

Por tanto, de todas formas seguí manteniendo esta postura, de que los bancos debían al menos intentar dar dinero a los pobres en el pueblo. No encontré ninguna forma de hacerlo. Todo el mundo decía lo mismo. Hablé con los altos directivos de los bancos. Decían lo mismo. Finalmente, se me ocurrió una idea que funcionó. Les dije: "Me ofrezco como avalista. Firmaré todos sus papeles, y darán el dinero a las personas que yo identifique y asumiré el riesgo. Así, todas sus reglas están aseguradas y me pueden dar el dinero". Sonaba muy razonable, muy lógico. Seguramente a ustedes les parecerá muy razonable. Pero los bancos no se metieron enseguida. Tardaron otros tres o cuatro meses para decidirse. Hizo falta que escribiera muchas cartas, con planes de cómo iba a hacerlo y cómo el banco iba a responder.

Finalmente, en 1976, después de acordarlo todo, di el primer préstamo a la gente a través del banco. El director del banco me advirtió de que el dinero nunca iba a volver, por que cometía un error al dar dinero a los pobres. Por tanto, que me preparara, que nunca vería ese dinero más. Yo dije: "Asumiré el riesgo. No tengo idea de si el dinero volverá o no, pero creo que es legítimo hacerlo". Y lo hice. [...]

Cuarto. Espíritu emprendedor: Cuestión terminológica.

La vasta producción académica escrita en español en torno al emprendimiento empresarial y como consecuencia de que los primeros análisis de esta materia se efectuaron en lengua anglosajona se enfrenta cierta disquisición terminológica. Ello se debe a que la tradición angloparlante acuñó para este ámbito el concepto *entrepreneurship*.

Sin embargo, la problemática surgió cuando dicha concepción se trasladó a la Lengua Española pues ésta no detenta ningún cocablo exacto para hacer referencia a la misma semántica anglosajona del término. Ello llevó a que una innumerable cantidad de autores, estudios, informes, análisis, etc. acuñaran por su cuenta y riesgo traducciones del *entrepreneurship* más o menos convincente¹⁹².

Por todo ello se aporta la respuesta que la Real Academia Española efectuó ante tan extendida crítica y la cual se sigue en el presente proyecto.

Respuesta de la Real Academia Española (RAE) sobre el uso de los términos emprendimiento, emprendedurismo y emprendeduría¹⁹³

En relación con su consulta, le remitimos la siguiente información:

Para designar la 'acción y efecto de emprender' y traducir el término inglés *entrepreneurship*, sobre todo en el contexto empresarial, se ha formado el derivado emprendimiento (no •emprendedurismo, •emprendeduría ni otros similares): «Entre hombres de empresa todo es posible, siempre hay que estar abierto a un nuevo negocio, a cualquier emprendimiento» (J. Andrade Un solo dios verdadero [Arg. 1993]); «El Poder Judicial no recibió la partida presupuestaria pertinente para poner en ejecución el proyecto. Añadió que pese a ello el más alto tribunal de la República ha decidido encarar el emprendimiento» (ABC Color [Par.] 20.10.2000).

Se trata de una voz creada correctamente sobre el verbo emprender, pues el sufijo -miento forma en español sustantivos verbales, que suelen significar 'acción y efecto de': debilitamiento, levantamiento, atrevimiento, florecimiento. Este término no figura en la actual edición del Diccionario académico, pero ya está aprobada su incorporación para la próxima edición del DRAE. Sí lo recoge ya el Diccionario del español actual de M. Seco.

No obstante, según reflejan los textos de nuestras bases de datos, en España resulta raro emplear el derivado emprendimiento. En su lugar, cuando se hace referencia al 'efecto de emprender', es decir a la cosa que se emprende, se prefiere el sustantivo empresa, y cuando se alude a la 'acción de emprender', se suele optar por el infinitivo del verbo. Por otra parte, en determinados contextos, *entrepreneurship* puede traducirse por expresiones como iniciativa o capacidad/creatividad empresarial.

Reciba un cordial saludo.

¹⁹² Nótese que los términos *emprendeduría*, *emprendedurismo*, *empresarialidad* arrojan en su conjunto más de 150.000 resultados en la mayoría de buscadores de internet.

¹⁹³ A partir de la Cátedra Banca Jóvenes Emprendedores-Universitat de València (CBEJ, 2010).

Departamento de «Español al día»
Real Academia Española

Nota: El símbolo • precede a las formas o usos incorrectos o desaconsejables según la norma culta del español actual.

