



FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS Y EMPRESARIALES
UNIVERSIDAD PONTIFICIA COMILLAS

**ESTUDIO SOBRE LA SOSTENIBILIDAD DE LOS
MICROCRÉDITOS PARA GARANTIZAR LA
VIABILIDAD Y EL DESARROLLO DE LOS PAÍSES
EMERGENTES**

Autor: Amalia Lucena López

Director: Silvia Rico Garrido

Madrid

Abril 2014

Nombre: Amalia

Apellido 1: Lucena

Apellido 2: López

**ESTUDIO SOBRE LA SOSTENIBILIDAD DE LOS MICROCREDITOS PARA
GARANTIZAR LA VIABILIDAD Y EL DESARROLLO DE LOS PAÍSES EMERGENTES**



Resumen

Los microcréditos surgen como vía alternativa de financiación para los pobres de los países emergentes. Se encuadran dentro de las microfinanzas, un sector ideado para combatir la pobreza, a lo que coadyuvan otras figuras tales como los microseguros, los planes de pensiones y las cuentas de ahorro.

Desde su creación en los años setenta la eficacia de los microcréditos ha sido objeto de discusión. En este trabajo se argumenta su viabilidad y gran potencial para garantizar el desarrollo social.

En la actualidad surgen nuevos desafíos que de nuevo parecen poner en tela de juicio la utilidad de los microcréditos. Tras describirlos, se proponen posibles soluciones para superarlos.

Palabras clave: microcrédito / pobreza / exclusión / institución microfinanciera / retos / capitalismo / Economía Social de Mercado / empresa social.

Abstract

Microcredit emerge as an alternative way of financing the poor in emerging countries. It falls within the microfinance sector, designed to combat poverty and in which other figures contribute to the same goal, such as microinsurance, pension plans and savings accounts.

Since its inception in the seventies the effectiveness of microcredit has been discussed. In this paper the feasibility and potential to ensure social development is argued.

There are currently new challenges that seem to put into question the usefulness of microcredit. After enunciating them, new possible solutions to overcome them are proposed.

Key words: microcredit / poverty / exclusion / microfinance institution / challenges / capitalism / Social Market Economy / social enterprise.

Acrónimos

BID	Banco Interamericano de Desarrollo
Cc	Código Civil
CE	Constitución Española
Cf	Confrontar
CGAP	Consultative Group to Assist the Poor
EE.UU	Estados Unidos
FED	Sistema de Reserva Federal
IMF	Instituciones microfinancieras
MFT	Microfinance Transparency
ONG	Organización No Gubernamental
ONU	Organización de Naciones Unidas
OPV	Oferta Pública de Venta
PNUD	Programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo
SPTF	Social Performance Task Force
TIC	Tecnologías de la Información y la Comunicación
UNIDROIT	Instituto Internacional para la Unificación del Derecho Privado

ÍNDICE DE CONTENIDOS

1. Introducción	7
1.1. Objetivos del TFG	7
1.2. Justificación del tema objeto de estudio	8
1.3. Estructura y metodología	9
2. Origen de los microcréditos	10
3. Conceptos	14
3.1. Microcrédito	14
3.1.1. Diferencias entre microcréditos y microfinanzas	17
3.2. Pobreza	19
3.2.1. Distinción de figuras afines.....	22
4. La crisis del sector microfinanciero	25
5. Retos & soluciones	29
5.1. Regulación del sector	29
5.1.1. Soluciones.....	30
5.2. Bancarización y bursatilización de las instituciones microfinancieras	32
5.2.1. Soluciones.....	34
5.3. Sobreendeudamiento	36
5.3.1. Soluciones.....	38
5.4. Tasas de interés	38
5.4.1. Soluciones.....	39
5.5. Función del gobierno	40
4.5.1. Soluciones.....	41
5.6. Nuevas tecnologías	42
5.6.1. Solución	43
5.7. Microempresas y Microseguros	44
5.7.1. Microempresa	44
5.7.2 Microseguros	45
5.8. Capitalismo	47
5.8.1. Solución	48
6. Conclusiones	53
7. Bibliografía	56

1. INTRODUCCIÓN

1.1. Objetivos del TFG

El sector microfinanciero se ha ido desarrollando con efectividad desde su origen en los años setenta y en la actualidad se encuentra en un buen estado. Clara evidencia de ello es que el mercado microfinanciero ha permanecido ajeno en gran medida a la crisis financiera mundial. Como su propio nombre pone de manifiesto, afectó al planeta entero, poniéndonos al descubierto nuestra nueva realidad global. Esta situación estimuló aún más la necesidad de los microcréditos para solventar todo tipo de pobreza y no sólo la extrema.

El microcrédito representa una importante herramienta, aunque no la única, para reducir la pobreza en el mundo. El índice de pobreza en Bangladesh ha bajado de un 57% al 40% entre 1991 y 2005. Ahora bien, ello no es óbice para afirmar que en la actualidad el microcrédito se encuentra amenazado por una serie de desafíos que ponen en duda su futura viabilidad.

El objetivo del trabajo consiste en analizar los retos a los que el microcrédito se enfrenta. No son pocos, de entre los que cabe destacar la ausencia de una regulación internacional y la existencia de un entorno de mercado inadecuado para implementar esta herramienta.

Todos habitamos un mismo planeta, cuyos recursos prácticamente son ilimitados, luchando día a día por la supervivencia; con resultado de momento poco equilibrado ya que pocos poseen mucho y muchos no alcanzan lo necesario para sobrevivir. Es fascinante cómo hasta la fecha el sistema económico capitalista ha podido permitirse tamaña ineficiencia. Sin embargo, resulta llamativo el cambio de comportamiento racional de un agente económico, como Muhammad Yunus, el fundador de los

microcréditos, quien ha conseguido generar un pensamiento diferente en las personas sobre el sistema tradicional capitalista a través de las denominadas empresas sociales.

No sólo se pretende exponer los problemas, sino que además se proponen posibles soluciones para superarlos. De entre todas, resaltar la última como innovación propia: la implantación de un nuevo sistema, la economía social de mercado.

1.2. Justificación del tema objeto de estudio

Dentro del área temática *Behavioural Finance* se ha optado por el tema de los microcréditos en el tercer mundo. A poco que uno se informa, observa que existen muchas opiniones sobre la eficacia de los microcréditos para garantizar la viabilidad de los países emergentes. No se trata de que sea la panacea, junto al microcrédito, otras figuras –emprendedores y microempresas- coadyuvan en tal gestión, pero sí que contribuya como una herramienta más a solventar la pobreza.

Este tema es relevante porque la pobreza es un problema global, de todos y no solamente de los pobres. Bien pensado, ha de incomodar no sólo a estos, sino también a los ricos; aunque solo sea porque estos últimos habrán de ver frenada su expansión precisamente por agotamiento del mercado, dada la incapacidad para generar demanda de los pobres. Vistas así las cosas, un salario mínimo razonable resulta no sólo cuestión de dignidad, sino de mercado.

No se puede ignorar este sector. El mundo requiere una involucración en la transformación de las sociedades de los países en vía de desarrollo.

1.3. Estructura y metodología

El trabajo está dividido en cuatro partes principales:

1. Origen
2. Conceptos básicos
3. Causas del fracaso microfinanciero
4. Retos & soluciones

A la hora de hacer este trabajo se ha realizado una revisión de la literatura temática. Por un lado, se han obtenido los retos y las soluciones posibles para garantizar la persistencia de este sector a través de un método deductivo. Además se han extraído unas propias conclusiones de toda la información leída. Por otro lado, la última solución recogida al final del trabajo proviene de utilizar el método inductivo. Una vez estudiada y entendida la literatura, se quiso innovar en una de las soluciones.

2. ORIGEN DE LOS MICROCRÉDITOS

En la década de 1970 Yunus, siendo jefe del departamento de economía de la Universidad de Chittagong (Bangladesh), en su afán de comprender las razones de la pobreza extrema, visitó una aldea cercana al campus universitario. Descubrió personas tan pobres que ni siquiera podían costear las materias primas necesarias para sus pequeñas empresas. Dependían de intermediarios usureros. Decidió prestar a cuarenta y dos de ellos, a cada uno de ellos, 27 dólares de su propio bolsillo para romper el ciclo. Gracias a esta actuación puede decirse que la revolución del microcrédito había comenzado.

Los bancos tradicionales no se interesan por los pobres. No pueden ser prestatarios, dado que carecen de todo tipo de garantía, personal o real. Es por ello que Yunus decidió actuar él mismo como avalista. Poco a poco, implicado en una serie de experimentos cada vez más ambiciosos, constató que muchos de los más pobres podrían ser buenos pagadores porque sabían que una línea de crédito era su única oportunidad para salir de la indigencia. Esta idea le llevó a fundar en último término el Banco Grameen, un banco independiente, especializado en pobres, dedicado a prestar pequeñas sumas de dinero a diminutos empresarios. Su finalidad, la concesión de microcréditos, tendría un objetivo social, no especulativo. Para llevar a cabo esta misión creó una nueva modalidad de empresa, la empresa social, ya que “las compañías maximizadoras de beneficios pueden ser también configuradas como empresas sociales si se entrega la totalidad o la mayoría de su propiedad a las personas pobres” (Yunus, 2010: 21).

Resultó que la mayor parte de sus clientes eran analfabetos y más del 90 por ciento mujeres, algo verdaderamente revolucionario en un país islámico, con una actitud reticente frente a la mujer trabajadora. Grameen, cuyo significado es Rural, se convirtió en un poderoso modelo para la mitigación de la pobreza y el reconocimiento de las mujeres, ampliamente copiado en todo el mundo.

La labor de Grameen no pasó desapercibida. Yunus y su banco fueron galardonados con el Premio Nobel de la Paz en 2006. Esta filosofía del Banco Grameen se propagó a la esfera internacional, llegando incluso a crear una organización de microcrédito en los EE.UU conocida como *Grameen America*. Inspiró la implantación de iniciativas similares en muchos otros países. Con resultado no siempre tan satisfactorio como en su origen, Bangladesh.

Pese a alcanzar muchos logros remarcables, Yunus no está exento de críticas en la comunidad internacional. Algunos argumentan que Yunus -que a veces ha sido mordaz con las grandes agencias de desarrollo y las formas más “comerciales” de las microfinanzas- simplifica los problemas, es inflexible en su compromiso social y por lo tanto no está en la vanguardia del pensamiento de las microfinanzas.

Tales críticas no son nada en comparación con el asalto a su reputación liderado por el Gobierno de Bangladesh. Lejos de ser considerado como un héroe nacional, el Gobierno parece haber desatado una feroz campaña de persecución. En 2011, Yunus fue forzado a dimitir de su cargo de director gerente del *Grameen Bank*, que el Gobierno está amenazando con nacionalizar. Más recientemente, se le acusó de evasión fiscal, imputación que él siempre ha negado. Por el contrario, muchos políticos occidentales le han ofrecido su apoyo, incluyendo a Hillary Clinton cuando era Secretario de Estado de EE.UU. Los motivos por los que el Gobierno de Bangladesh busca su persecución no están claros. Se ha sugerido que es con motivo de ser considerado como un rival potencial para el presidente desde 2007, cuando corrió fugazmente el rumor de que entraría en política. Otros suponen que se produjo una errónea transferencia de recursos dentro de la corporación Grameen (Lacalle y Kumar, 2011).

Paralelamente a la obra de Yunus, ante el creciente desarrollo de grandes grupos marginales de población, extremadamente pobres y sin acceso a servicios financieros, algunas personas se esforzaron en idear “algo” para tratar de aliviar esa situación. Se trataba de un “novedoso” sistema que incorporaba la responsabilidad financiera de un grupo de personas frente a la tradicional titularidad individual de los préstamos. Frente a

la responsabilidad individual, la colectiva (Lacalle et al., 2010: 11). Un auténtico giro copernicano en la lucha contra la pobreza.

Ahora bien, los medios de lucha contra la pobreza extrema que se han enunciado se han revelado eficaces en países del Tercer Mundo, pero no en Occidente. La utilización del Banco Grameen estaba inicialmente vinculada a los países en vía de desarrollo. Se trataba de extender las facilidades bancarias a la población más pobre, crear oportunidades de autoempleo; en suma, establecer un sistema para que los más desfavorecidos pudieran valerse por sí mismos. Cuando algunas instituciones y personas trataron de implementar este sistema microfinanciero en Occidente, se encontraron de partida con que en el llamado primer mundo no existía oficialmente la pobreza extrema. Al menos, no existían las grandes bolsas de pobreza con las que los microcréditos estaban trabajando en Asia y Latinoamérica (Lacalle et al., 2010: 12).

“Todo esto está generando un exceso de malentendidos y de confusión a la hora de hablar sobre el microcrédito. Ya no sabemos realmente qué se está diciendo y quién lo está diciendo. Yo propongo que pongamos etiquetas a los diversos tipos de microcrédito a fin de clarificar ya de buen comienzo a qué microcrédito nos estamos refiriendo” (Yunus, 2010: 363). En este sentido y puesto que la realidad es tozuda, dado que también en Occidente siempre ha habido pobres y necesitados, se diseñaron e implementaron también aquí programas de microcréditos para esta población más débil. Surgió así en “nuestro mundo” una especie de microfinanzas sofisticadas. Ahí empezaron las inexactitudes que han sumido al sector microfinanciero en la confusión que hoy en día lo caracteriza (Lacalle et al., 2010: 12). Poco o nada tiene que ver la pobreza y miseria extrema del Tercer Mundo con la exclusión y marginalidad del mundo desarrollado. El ambiente y mercado no es el mismo. Salta a la vista que el tratamiento no puede ser idéntico. Puesto que la pobreza europea, por dura que sea e injustificada que resulte, no es homologable con la de otros países infra-desarrollados.

Los resultados no tardaron en llegar. Nada que ver con lo inicialmente deseado. El microcrédito fue adquiriendo más y más características del crédito usual, a la vez que

poco a poco abandonaba algunas de sus características más genuinas, especialmente la de orientarse a los más pobres y vulnerables. Terminaron por obviarse la confianza mutua, la responsabilidad colectiva, la interacción y la solidaridad. El proyecto había fracasado, definitivamente engullido en la banca tradicional.

“En vez de hablar del “microcrédito” sin más, deberíamos especificar qué categoría concreta de microcrédito utilizamos” (Yunus, 2010: 363). Existen muchas clasificaciones de microcréditos, pero se prefiere reflejar la que resulta más completa. Según el informe del foro Nantik Lum de Microfinanzas, “existen cinco grupos de microcréditos que, conjuntamente, abarcan todos los ámbitos de actuación en los que éstos se han desarrollado con mejor o peor fortuna” (Lacalle et al., 2010: 13). Dichos cinco grupos se distinguen por el objetivo que persiguen y, en consecuencia, por el público al que se dirigen. Son los siguientes:

1. *Microcréditos contra la pobreza extrema* (personas que viven con menos de un dólar al día).
2. *Microcréditos para el desarrollo* (personas pobres pero con sus necesidades básicas cubiertas).
3. *Microcréditos para la inclusión* (personas excluidas y marginadas; no necesariamente pobres).
4. *Microcréditos para emprender* (personas con una idea de microactividad económica y que actualmente ya están recibiendo ingresos, por trabajo o por subsidio. Normalmente actividad económica secundaria e informal).
5. *Microcréditos para el empleo* (personas muy emprendedoras que quieren poner en marcha un negocio formal con aspiración de crecer y generar empleo).

Estos cinco grupos conforman un sector microfinanciero muy amplio. Dentro de esta clasificación, el trabajo se centra en el primer grupo, microcréditos contra la pobreza extrema, puesto que fue con esa finalidad como inicialmente surgieron.

Resulta indispensable definir propiamente qué se entiende por microcrédito y cuál es su objetivo principal.

3. CONCEPTOS

3.1. Microcrédito

“La palabra microcrédito no existía antes de la década de 1970. Actualmente, sin embargo, se ha convertido en un término de moda entre los especialistas y los profesionales del desarrollo. Mientras tanto, a ese vocablo se le han atribuido toda suerte de significados” (Yunus, 2010: 363).

- Se parte del concepto de microcrédito aportado por la Comisión europea: “microcredit is defined by its target: micro-entrepreneurs, the self-employed, and socially excluded people lacking access to traditional sources of capital” (COM, 2007: 14).

Esta definición recoge el ámbito subjetivo de aplicación de los microcréditos y aporta un enfoque amplio ya que acoge a todas aquellas personas sin recursos para satisfacer sus necesidades personales y familiares básicas.

- Según la Conferencia Internacional sobre Microfinanzas -Washington D.C., 1997-:

“Los microcréditos son programas de concesión de pequeños créditos a los más necesitados de entre los pobres para que éstos puedan poner en marcha pequeños negocios que generen ingresos con los que mejorar su nivel de vida y el de sus familias” (Marbán, 2005: 13-24).

Partiendo de esta definición se extraen las siguientes características (Lacalle et al., 2010: 19) :

1. Son un instrumento de financiación para el desarrollo y la igualdad social.
2. Sirven para salir de un círculo vicioso. La Teoría del Círculo Vicioso de la Pobreza sostiene que las personas más pobres están sumidas en un camino sin salida, en un círculo vicioso. Dado que destinan sus exiguos ingresos enteramente al consumo, su capacidad de ahorro e inversión es nula. En

consecuencia, las posibilidades de incrementar su renta futura son mínimas. Pues bien, ¿cómo romper esta rueda de eterno retorno? Podría decirse que inyectándole capital desde fuera. Pero ¿quién? Los bancos no ofrecen recursos financieros a los pobres: no sólo porque son prácticamente insolventes, sino también porque en el mejor de los casos se trataría para ellos de un negocio poco rentable (en efecto, dada la "ridícula" cantidad de dinero que necesitan, el coste unitario del préstamo es para el banco proporcionalmente mucho mayor al de un préstamo de mayor volumen). Así las cosas, siendo los pobres clientes poco rentables, se ven abocados, para obtener financiación, a recurrir al crédito extrabancario, eventualmente usurario, de otros prestamistas profesionales y subasteros.

3. Los microcréditos se basan en un principio de confianza. Se conceden en virtud de la confianza responsable y razonable en el potencial de la persona que lo recibe; no en virtud de sus posesiones, propiedades, avales o garantías patrimoniales. Se conceden asumiendo que, aunque el proyecto de negocio provoque recelo, existe una asunción de responsabilidad por parte de un grupo solidario en el que el acreditado resulta integrado. Esta es la filosofía del Banco Grameen.

4. Son préstamos, no donaciones. Deben ser reembolsados, principal e intereses. Difícilmente, de otro modo, el proyecto financiado sería a medio y largo plazo viable económicamente. El beneficiario no puede depender para siempre de la ayuda externa, de su subsidiación. Se apuesta por el *feed-back*, esto es, la retroalimentación del sistema.

5. Son préstamos pequeños, cuya cuantía media oscila en función del continente de se que hable: en Asia, entre 100 y 200 dólares; en América Latina, 600 dólares; y en Europa, 10.000 euros.

6. Su operativa es muy sencilla. Y su forma de concesión, varia: préstamos individuales a grupos solidarios, fondos rotatorios y bancos comunales. No sólo los conceden las grandes IMF. Es también posible que se concedan a través de la comunidad, incluso en especie.

- Otro significado para el mismo significante es el aportado por María Demelza del Rosario Rodríguez Martínez.

Según María Demelza (Demelza, 2010: 7):

“los microcréditos son pequeños préstamos dirigidos a personas de bajos ingresos los cuales posibilitan, especialmente en países en vías de desarrollo, que muchas personas sin recursos puedan financiar sus proyectos o pequeñas empresas, teniendo en cuenta que una proporción cada vez mayor de la mano de obra depende de sus propios ingresos. El acceso a pequeños créditos -con tasas de interés razonables en vez de los costos exorbitantes que a menudo los prestamistas tradicionales cobran- permite a las personas pobres pasar de actividades que generan unos ingresos ínfimos a pequeñas unidades productivas propias”.

- El Observatorio de Microfinanzas aporta una definición más detallada:

“Préstamos de monto pequeños dirigidos a microempresarios de bajos recursos, los cuales son poco atractivos para la banca tradicional dado el escaso margen de ganancia que pueden llegar a generar y por los altos costos operativos y riesgo que implican. Los términos y condiciones de pago del microcrédito se basan en plazos cortos (generalmente menores a un año), amortizaciones frecuentes y ausencia de garantías de ejecución legal. Por último, los procesos de promoción, información, selección, evaluación, colocación, seguimiento y recuperación del crédito son intensivos en el empleo de recursos humanos y por lo tanto intensivos en el costo asociado a cada una de las transacciones” (Observatorio de Microfinanzas, 2010).

3.1.1. Diferencias entre microcréditos y microfinanzas

Microfinanzas y microcréditos no son sinónimos y menos aún antónimos. Una, la primera, engloba a la otra; es decir, dentro de las microfinanzas hay microcréditos. Pero los microcréditos surgieron antes que las microfinanzas. A medida que se añadían otros micros servicios financieros tuvo que aparecer un concepto general que recogiera todos ellos. Sin embargo, los microcréditos siguen siendo hoy el referente. Si no existieran los microcréditos probablemente dejarían de existir las microfinanzas.

Por más que en España las microfinanzas tiendan a reducirse a los microcréditos, en muchos otros países, particularmente en vías de desarrollo, se comercializan también otros productos microfinancieros: de ahorro, seguros, planes de pensiones, créditos hipotecarios, remesas, etc. También las personas más desfavorecidas -aún de cualquier país del tercer mundo- necesitan líneas de crédito para mantener sus pequeños negocios, seguros para proteger su pequeño patrimonio o productos de ahorro para equilibrar su consumo y aliviar sus momentos de dificultad extrema (Lacalle et al., 2010).

En consecuencia, la evolución natural de los microcréditos pasa por las microfinanzas, un sector cada vez con mayores oportunidades de negocio, esto es, mayor variedad de productos ofertados y oferentes. Así, se constata que a las IMF se les unen otros proveedores de servicios microfinancieros: ONG, cooperativas, grupos informales de autoayuda, uniones de crédito, oficinas de correo, bancos, cajas de ahorro, compañías de seguros, compañías de crédito e incluso empresas dedicadas a las nuevas tecnologías – por ejemplo, la telefonía móvil- que las emplean a este fin (Lacalle et al., 2010).

Los clientes del sector microfinanciero se encuentran siempre en la base de la pirámide. Ahora bien, aun tratándose siempre invariablemente de los más desfavorecidos y al margen de los sistemas económicos formales de sus países, estos aproximadamente 1.000 millones de personas son extremadamente variadas entre sí: distintos continentes o países, contextos dispares, particularmente a nivel de religión y marco institucional –

normas del juego-. De ahí la gran variedad de los productos ofertados, forzados a afinar mucho el segmento a que van dirigidos para triunfar (Lacalle et al., 2010).

El funcionamiento de las microfinanzas no es complejo. La concesión de un servicio microfinanciero presumiblemente ha de repercutir de inmediato en el comportamiento y actitud del beneficiario a que va destinada. Su nuevo ambiente laboral a su vez debe abocar a dicho beneficiario, al menos a medio plazo, a aumentar sus ingresos. Tal aumento llevará a un incremento de la seguridad económica de la familia y por ende, de su seguridad personal y bienestar, esto es, alimentación, educación, sanidad y vivienda digna. Una familia así reforzada, por último, y otra y otra, cabe esperar que terminen modificando -para bien- las relaciones y estructuras sociopolíticas de la comunidad implicada (Hulme,1997 citado en Lacalle et al., 2010).

Según el Observatorio de Microfinanzas (Observatorio de Microfinanzas, 2010), las microfinanzas:

“son el conjunto de actividades orientadas a la prestación de servicios financieros y no financieros para atender a la población de escasos recursos que ha sido excluida del sistema financiero tradicional (...). Las microfinanzas pretenden ser un servicio integral para impulsar la creación y el desarrollo de pequeñas actividades productivas, ya que no sólo están constituidas por productos financieros, sino que incluyen servicios complementarios como son los servicios asistencia técnica y capacitación empresarial. Aunque muchas veces se utilice indistintamente los términos microfinanzas y microcrédito, esto no es correcto ya que el concepto microfinanzas es más amplio que el de microcréditos al incluir una gama más extensa de productos, como son el microdepósito, el microseguro, los servicios no financieros, los envíos de remesas, entre otros”.

3.2. Pobreza

Aunque sea repetitivo y tautológico convendrá comenzar por señalar que la pobreza no es una condición natural del ser humano, ni tampoco una maldición bíblica. Es pura consecuencia de procesos económicos, políticos y sociales.

En el mundo desarrollado se han conseguido importantes avances en materia de igualdad (cf. art. 14. CE), menos en este ámbito. Desde luego, a nivel mundial el avance, de existir, es extremadamente lento: la mayoría de las personas que habitan la Tierra sufren una situación de inferioridad económica y vulnerabilidad. Los continuos asaltos a las fronteras de Ceuta y Melilla parecen poner de manifiesto que, en este mundo globalizado, abierto a los medios y comunicaciones, tal situación es cada vez más insostenible. No se puede tampoco afirmar que en España se haya conseguido consolidar una clase media prevalente. La crisis actual y el “mleurismo” lo desmienten. Europa parece también haberse empobrecido.

Sin duda las desigualdades económicas y sociales en determinadas áreas geográficas resultan determinantes. Ocurre que en aquéllas zonas donde no hay nada, no se puede tampoco prosperar en nada. Un círculo vicioso al que antes se aludía, difícilmente quebrantable. En países desarrollados como España, la proximidad, más aún, la mezcolanza geográfica e ideológica con elementos de riqueza, pueden espolear a los más desfavorecidos para lanzarse hacia arriba con éxito. En países más alejados del desarrollo, en todos los sentidos, esto es infinitamente más difícil. De ahí su huida hacia "el Dorado", la tierra de promisión que los países avanzados representan en su desesperación. Las pocas posibilidades reales de integración laboral que, en el mejor de los casos encontrarán, harán que terminen delinquiendo, recurriendo a la mísera protección que proporcionan las mafias.

La injusta distribución del poder político, trasunto de la desigual distribución de la riqueza económica, determina la forma en que funcionan las instituciones nacionales e internacionales, que las hace particularmente desfavorables para los pobres. Los pobres

tienden a no percibir los beneficios de la inversión pública en infraestructuras, educación o salud. La corrupción y la arbitrariedad -en el mejor caso, el despotismo ilustrado, como en el caso de Marruecos- impera entre ellos. Acaso esto último sirva, al menos en parte, a explicar el retraso secular de España en materia económica dentro de su contexto geográfico e ideológico natural, a saber, Europa.

La exclusión social de los pobres va aderezada de la vigencia de normas, valores o costumbres que generan -al menos, de hecho- discriminación social, con las mujeres o determinadas castas. El Banco Mundial (BM, 2001) caracteriza el mundo por una gran pobreza en medio de la abundancia. Pero resulta complicado determinar exactamente qué es pobreza.

Tradicionalmente la pobreza se ha asociado a la falta crónica de recursos materiales. No es así. Al menos, no es solo así. La pobreza es un suceso complicado y multidimensional. Un país puede estar repleto de coltán, un recurso natural indispensable para la tecnología de última generación y al tiempo muy escaso, o petróleo, y sin embargo ser pobre. La pobreza alude a algo más que la escasez económica. Y es que, como señala el Premio Nobel Amartya Sen, la pobreza aludiría a la falta de capacidades, entendiendo por tales “las libertades fundamentales de las que disfruta una persona para llevar el tipo de vida que tiene razones para valorar. Desde esta perspectiva, la pobreza debe concebirse como la privación de capacidades básicas y no meramente como la falta de ingresos, que es el criterio habitual con el que se identifica la pobreza” (Sen, 2000:114 citado en (Lacalle et al., 2010: 29). Prácticamente todos coinciden en ello:

* Como apunta el Programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo (PNUD, 1997 citado en Lacalle et al., 2010), la pobreza refiere a la incapacidad de las personas para vivir una vida digna. Como dice el Código Civil español (cf.art.142 Cc), sustento, habitación, vestido y asistencia médica. Más aún, acceso a la cultura, libertad para participar en la sociedad y en la política.

* El Banco Mundial (2000:V citado en Lacalle et al., 2010: 29) ratifica dicha idea. La pobreza es “aquella situación en la cual existe no sólo un bajo nivel de ingresos y de consumo, sino también de formación, salud y nutrición”.

Un esfuerzo gradual, progresivo, en busca en último término de la libertad, que habría de patrimonializarse sólo a largo plazo: sacrificio de generaciones anteriores en pro de las posteriores. El problema es que casi nadie tiene esa mentalidad.

Normalmente se consideran cuatro líneas o umbrales de pobreza: 1\$/día, 1,45\$/día, 2\$/día y 2,50\$/día. Se habla de pobreza extrema, absoluta: 1\$ al día es la media de los 15 umbrales de pobreza más bajos del mundo Lacalle et al., 2010: 30). Nada que ver con la Unión Europea, en la que existe sólo una pobreza relativa. En palabras de Yunus:

“el 94% de la renta mundial está en manos del 40% de la población, mientras que un 60% de los habitantes del mundo tienen que sobrevivir con sólo un 6% de la renta total. La mitad de la población mundial vive con unos ingresos medios de dos o menos dólares al día. Y más de mil millones de personas viven con menos de un dólar diarios” (Yunus, 2010: 10).

Son muchos los problemas que rodean el mundo actual. El término problema se refiere a esas cuestiones que impiden, a unos más y a otros menos, ser felices. La felicidad es un concepto subjetivo como se pone de manifiesto en este apartado. Algunos incluso piensan que es una meta inalcanzable a la cual se pretende llegar pero que nunca se alcanza de forma absoluta. Ahora bien, sí se puede afirmar que la pobreza es un problema, puesto que impide a más del 70% de la población mundial ser feliz. Y no son felices, porque quien no tiene más de un dólar americano al día para sobrevivir no tiene fuerzas ni para sonreír. De ahí, como ya se ha comentado, la decisión por este trabajo, porque como dijo Yunus en su discurso de aceptación del premio Nobel de la Paz en 2006, “conseguimos aquello que queremos o, cuando menos, que no rechazamos.”

Se pretende, como mínimo, dejar constancia de que el microcrédito puede ser una

herramienta viable pese a los retos a los que se enfrenta, que más tarde se comentan.

3.2.1. Distinción de figuras afines

3.2.1.1. Exclusión financiera

“La exclusión financiera –causa y efecto de la exclusión social– hace referencia a la imposibilidad, incapacidad o falta de acceso a los productos y servicios financieros más elementales, como pueden ser cuentas de ahorro, tarjetas de pago, crédito o seguros” (García, 2005; Comisión Europea, 2008 citado por Lacalle et al., 2010: 32). Afecta a todos aquellos a quienes la banca comercial tradicional no considera clientes potenciales, por falta de avales, nómina o simplemente por requerir operaciones de tan pequeño volumen que les resultan poco rentables (Ferrandis, 2006 citado por Lacalle et al., 2010).

Sus causas son muy diversas:

- 1º. Imposibilidad física de acceder a una entidad financiera (inexistencia de sucursales en el entorno próximo y falta de desarrollo de la banca electrónica).
- 2º Carencia de los requisitos que el sistema financiero tradicional solicita a su clientela.
- 3º Excepcionalmente, autoincapacitación psicológica del potencial cliente, quien se infravalora -normalmente por su falta de educación- y considera indigno de acceder a un banco.

Puede tratarse de una exclusión financiera parcial (referible sólo a determinados productos, como por ejemplo las tarjetas de débito) o total, antesala de la exclusión social (Lacalle et al., 2010). A poco que se reflexione se comprenderá que la exclusión social de los más desfavorecidos no sale gratis. Afecta indirectamente a todos: a los países, porque mina y desajusta su capacidad de crecimiento (el salario mínimo, en tal sentido, más que una cuestión de dignidad, sería una exigencia del buen funcionamiento del mercado: ¿cómo vender si quien compra carece de capacidad para ello?). Y las clases más favorecidas, por la inseguridad ciudadana que les acarrea.

Sorprendentemente apenas existen indicadores estadísticos específicos para medir periódicamente la exclusión financiera en determinado tiempo y lugar (BM, 2005 citado por Lacalle et al., 2010), su avance o retroceso. Con motivo del Año Internacional del Microcrédito el BM (2005) se ha consolidado como punto de referencia en este campo. Concretamente, ha enumerado las siguientes variables a tomar en consideración a la hora de evaluar el grado de inclusión financiera de determinada población (Lacalle et al., 2010: 34):

- La extensión en el uso de los productos y servicios financieros por parte de diferentes segmentos de la economía.
- Los precios, los márgenes de intermediación y las comisiones aplicadas.
- Barreras tales como costes de espera, distancia y densidad de sucursales y cajeros, sobornos, desproporcionada documentación exigida, falta de respeto de los empleados, etc.
- Marco legislativo adecuado (ley contra la usura, reglamentación ad hoc para el microcrédito, entre otros).
- Servicios ofertados (cuentas de ahorros, tarjetas de pago, créditos y seguros).
- Diversidad de proveedores, con especial incidencia en el uso de las nuevas tecnologías.

Otras fuentes estadísticas relevantes a este propósito son las siguientes (Lacalle et al., 2010: 37):

- El CGAP cifra en tres mil millones el número de pobres en el mundo que buscan infructuosamente acceso a servicios financieros básicos para mejorar sus precarias condiciones de vidas, terminando por recurrir a servicios informales (Helms, 2006).
- La Encuesta de Finanzas de los Consumidores de 1998, auspiciada por el FED de Estados Unidos, estimó que por aquella fecha el 9,5 por ciento de las familias estadounidenses no contaba con ningún tipo de cuenta, corriente o de ahorro (Gardener, Molyneux y Carbó Valverde, 2005).

3.2.1.2. Exclusión social

El término exclusión social, al igual que pobreza y exclusión financiera, no queda del todo claro para la doctrina. Pero sí parece tener un común denominador en todas las teorías que se exponen y éste es que exclusión y pobreza no son sinónimos.

“La noción de exclusión social ha adquirido(...) diferentes enfoques en función de las diversas tradiciones de pensamiento intelectual y político. De este modo, existen diferentes visiones sobre su relación con la pobreza: unos ven la exclusión social como causante de la pobreza, en tanto que otros consideran ésta como una parte de aquélla” (Pérez de Armiño y Eizaguirre, 2006).

Aunque detrás de la gran mayoría de excluidos sociales existe una importante falta de recursos materiales, es importante destacar que no toda exclusión social es fruto de la falta de este tipo de recursos. De pobreza se ha hablado siempre. De exclusión social, no; las primeras referencias a ésta se encuentran en la Francia de los setenta, no llegando a triunfar la expresión hasta los noventa.

Para la fundación RAIS (RAISFundación, 2013], “la exclusión social es una situación que va más allá de la pobreza (aunque suelen presentarse juntas) y que hace referencia a un proceso en el que una persona no puede ejercer alguno de sus derechos sociales básicos como ciudadano”.

4. LA CRISIS DEL SECTOR MICROFINANCIERO

Se señaló al comienzo del trabajo que Yunus, pese a haber alcanzado muchos logros importantes, no está exento de críticas en la comunidad internacional. El sector microfinanciero se ha visto inmerso en numerosas crisis por distintos motivos. Entre estos motivos se ha llegado incluso a trazar un paralelismo entre la crisis microfinanciera y el desastre *subprime*. Sin embargo, esta idea parece ser gravemente errónea: “la ralentización en Bangladesh (...) precedió a la crisis financiera internacional que empezó a fines de 2008” (Chen y Rutherford, 2013). Es más, no sería demasiado atrevido afirmar que muchas IMF aprovecharon esta situación para disimular sus deficiencias.

No ha sido especialmente la crisis financiera, sino otros factores los causantes del aprieto de estas instituciones. En concreto se destacan los siguientes motivos:

- Una regulación inadecuada para la sociedad.

Esto se pone de manifiesto en muchos casos, como los ocurridos en la India en 2011.

- ✓ En 2006, el Parlamento de Bangladesh aprobó la Ley Reguladora del Microcrédito.

En virtud de esta ley, “por primera vez se creaba una autoridad independiente de supervisión de todos los operadores de servicios de microcrédito, salvo el Banco Grameen. Cuando, en 2007, la nueva Autoridad Reguladora del Microcrédito empezó a sugerir posibles normas, propuso que las IMF precisaran de su autorización para cada nueva sucursal que desearan abrir. La idea se desechó posteriormente, pero ya había provocado la reacción de las IMF, que se apresuraron a abrir sucursales antes de recibir sus acreditaciones iniciales” (Chen y Rutherford, 2013).

- ✓ El gobierno del país de Andhra Pradesh aprobó una ley en 2011 que creó mucha confusión en el mundo de las microfinanzas y provocó dos grandes consecuencias en la cuenta de pérdidas y ganancias de las instituciones microfinancieras.

- En primer lugar, las modificaciones que la nueva ley introducía suponían un aumento en la tasa de morosidad, puesto que afectaba al plazo y al modo en que se tenían que recuperar los préstamos; además, la solución adoptada por el Gobierno de dejar de pagar los créditos comprometidos provocó una caída inmensa de los ingresos esperados a corto plazo.

- En segundo lugar, la caída de ingresos de estas instituciones, así como el aumento en la tasa de morosidad, provocó la negativa de las instituciones a refinanciar la deuda, mermando así esta vía de financiación. Resulta importante destacar a este propósito que cerca del 75% de la financiación de las IMF indias proviene de préstamos de instituciones financieras del país. Para contrarrestar esta tendencia, el Banco Central de la India ha establecido una medida denominada *Priority Sector Lending*, por la cual, pese a la crisis sufrida, se ha logrado así un pírrico crecimiento del sector microfinanciero.

- Intrusión política.

Esta nueva ley, además de provocar estas consecuencias, pone de manifiesto el siempre latente “riesgo político” en el mercado microfinanciero. Debido a su intervención, hay una sensación creciente de que las microfinanzas en sí son una idea errónea.

El “riesgo político” se concreta en múltiples actuaciones. En concreto conviene señalar lo ocurrido en la India. En la India, treinta millones de personas son clientes del sector microfinanciero. Cualquier partido político que pretenda ostentar el poder necesita votaciones. Por ello, una de las prioridades de los políticos va a ser llevarse a su lado al mayor número de votantes posibles. La mejor manera de conseguirlo es creando leyes que concedan la posibilidad a los clientes de las IMF de no devolver el nominal e intereses prestados. Además, “los programas microfinancieros gubernamentales (...) han estado compitiendo directamente con las IMF privadas en India durante los últimos años” (Lacalle y Kumar, 2011).

- Crecimiento desmesurado de las IMF.

“Probablemente se pueda afirmar que las microfinanzas han sido la herramienta, dentro del ámbito de la cooperación, que más se ha desarrollado y avanzado. Su crecimiento en algunos casos ha sido realmente espectacular. Tan intenso, que lógicamente se ha mostrado no sostenible. Y este ha sido el caso de algunas IMF en India, que al favorecer y permitir una serie de malas prácticas, han dado lugar a una crisis sin precedentes en el sector. (...) Con el objetivo de alcanzar tasas de crecimiento cada vez mayores, y más beneficios, algunas IMF han otorgado un exceso de crédito, lo que ha provocado un importante sobreendeudamiento que ha puesto en peligro a todo el sector” (Lacalle y Kumar, 2011).

- Fallos en la metodología crediticia (Navajas, 2011).

El rápido crecimiento del mercado ha resultado en una pérdida de la disciplina crediticia, la existencia de préstamos múltiples y muchos casos de sobreendeudamiento.

La tecnología o metodología crediticia varía en función del cliente- beneficiario, ya que según sus características particulares se concede un tipo u otro de crédito. En general se puede decir que existen tres tipos de métodos: crédito individual, solidario o comunal. Pues bien, la incorrecta selección del método en concreto a aplicar, la aplicación fraccionaria o mezcla de la metodología, la flexibilización de las políticas crediticias para captar más clientes y otras prácticas del otorgamiento de productos y servicios, al no ser respetuosas, y basarse en ventas agresivas, se han convertido en coercitivas y muchos otros comportamientos inadecuados.

- Saturación del mercado del microcrédito.

“Se produce saturación del mercado cuando la prestación de un servicio alcanza los límites de la demanda efectiva de un segmento objetivo de clientes” (Chen y Rutherford, 2013).

Esto que se describe es lo que parece ser que ha ocurrido en numerosos países de mayor aplicación de las microfinanzas. De hecho, se ha sobreestimado la demanda, lo que ha producido una aceleración mayor de saturación. Como consecuencia de ello, las IMF ralentizaron su propio crecimiento al presentir cuáles eran las consecuencias negativas que dicha saturación del mercado básico del microcrédito acarrea.

- Endeudamiento múltiple.

“La existencia del endeudamiento múltiple —cuando un único prestatario es titular de préstamos de forma simultánea de dos o más IMF— era conocida desde hacía tiempo en Bangladesh, donde habitualmente se lo denomina “superposición”. En 2001, Wright, Christen y Matin señalaron: “Actualmente los clientes pueden escoger en muchas aldeas entre cinco o más IMF, y la asociación múltiple a varias de ellas se ha incrementado hasta niveles sin precedentes” (Chen y Rutherford, 2013).

- Financiamiento de las IMF irresponsable

“El mayor capital captado de ahorristas privados y de préstamos bancarios ha hecho que las microfinanzas en Bangladesh constituyan una actividad cada vez más comercial” (Chen y Rutherford, 2013).

5. RETOS & SOLUCIONES

La ONU plantea para el año 2015 reducir a la mitad la tasa de pobreza y hambre en el mundo. Este objetivo se constituye el primero de los ocho Objetivos de Desarrollo del Milenio. Pues bien, para ello ha de enfrentar una serie de retos en la actualidad, empezando por la importante crisis financiera y económica internacional, además de otros muchos que se exponen a continuación.

5.1. Regulación del sector

El ámbito subjetivo de aplicación de las microfinanzas incluye dos grupos: las IMF y los supuestamente favorecidos por las microfinanzas, es decir, los clientes-beneficiarios. Dentro del primer grupo pueden adoptarse distintas formas jurídicas, pero todas ellas quedarían englobadas bajo el concepto general de IMF.

La regulación resulta indispensable para garantizar un futuro próspero en el sector microfinanciero. Sin embargo, hay que destacar dos hechos relevantes:

- El número de IMF sin registrar es cada vez mayor.

Que el número de IMF aumente es un dato objetivamente bueno, puesto que cuantas más haya, mayor posibilidad de financiación tendrán los excluidos. Sin embargo, como todo en esta vida, tiene su lado positivo y negativo. Resulta que en muchos estados no todas las IMF están registradas. Ello supone una ausencia de regulación y supervisión de requisitos como un nivel mínimo de reservas, transparencia y capital social, entre otros. Puesto que no reciben ni depósitos ni fondos, no quedan sometidas a la consolidación cautelar por parte de una entidad de crédito, como el Banco Central o el *Reserve Bank of India*, a diferencia de las entidades de crédito que son objeto de una regulación prudencial y quedan obligadas a unas estrictas exigencias legales. “Este escape podría derivar y, de hecho, bastantes veces ha derivado en abusos perjudiciales para los prestatarios” (García, 2012).

A título de ejemplo cabe mencionar las industrias microfinancieras de la India. Para alcanzar una seguridad y rentabilidad mínima, están llevando a cabo prácticas puestas en tela de juicio por muchos expertos. Cobran tasas que van del 18 al 35 por ciento, superando incluso la de los bancos regulares, creando la impresión de que las

microfinanzas no es una industria equitativa.

- El fundamento de los microcréditos se desvanece.

No todas las IMF conceden microcréditos de la misma forma. Ahora bien, lo que sí se conoce de forma cierta es el fundamento o motivo por el cuál surgieron los microcréditos. Independientemente de que se otorguen a título individual o a un grupo reducido de prestatarios, la figura descansa sobre la base de ausencia de solicitud de garantías. Ciertamente, el microcrédito nace para dotar de financiación a aquéllos que no pueden aportar garantías al sistema bancario tradicional. La formación de grupos o la viabilidad de un proyecto empresarial se convierten en la garantía a estos efectos. Sin embargo, la teoría y la práctica no coinciden (García, 2012).

Se conocen muchas situaciones en las que las IMF someten la asignación de microcréditos bajo condición de prestación de garantías, reales o personales. Los tipos de garantías incluyen fianzas, garantías reales sobre bienes muebles e inmuebles, entre otros, abarcando no sólo los créditos por cobrar, sino también el ahorro inexcusable propio del préstamo y retenido por la IMF.

No sólo existe este problema de exigencia de garantías, sino que también hay que añadir la ausencia, en muchos países, de registros de garantías reales sobre bienes muebles, así como también la dificultad para ejecutar la garantía en caso de impago. Esto plantea una problemática para la constitución y aportación de garantía.

5.1.1. Soluciones

- Para distinguir la IMF que hacen microfinanzas destructivas de las que realizan microfinanzas constructivas se ha creado el Sello de la Excelencia. Dicho sello

“certifica, alienta y premia las buenas prácticas de gobierno” (García, 2012). Ya se han dado algunos pasos hacia la universalización de esta figura. Los representantes del Sello de la Excelencia de la iniciativa sobre transparencia, protección y responsabilidad social de la *Smart Campaign* y de los estándares universales del *SPTF* firmaron en Jordania una carta conjunta de estrategia común en este ámbito.

- Los gobiernos deberían invertir en capacidad de supervisión. Esta capacidad sobre los bancos se encuentra muy limitada en muchos países en vía de desarrollo. No es lógico conceder licencias si las instituciones no están sujetas a una vigilancia efectiva.
- Otras soluciones han sido adoptadas en el marco de la India. En 2012 se ha aprobado la *Micro-Finance Institutions (Development and Regulation) Bill* para intentar aportar estabilidad en el sector microfinanciero a través del registro y supervisión de todas las IMF por el Banco de Reserva en la India.
- A la hora de evitar la exigencia de garantías en la concesión de microcréditos y así mantener el fundamento de esta figura, se han dictado normas prohibitivas de cualquier exigencia de garantías. Cabe mencionar el supuesto específico del punto séptimo de la Ordenanza sobre microfinanzas del Estado indio de Andhra Pradesh, que reza así:

“No MFI shall seek any security from a borrower by way of pawn, pledge or other security for the loan” (Ord. citado por García, 2012).

- Podría considerarse otra solución que no suponga la eliminación total de cualquier tipo de garantía. En vez de prohibir, regular.

En este sentido se han dictado normas para facilitar la actividad empresarial mediante el

crédito comercial garantizado. Este crédito “moviliza” los bienes del deudor que sirven como garantía, es decir, “autoriza al deudor a usar, transformar, vender o permutar los bienes garantizados y de esa manera facilita el pago de la obligación con los activos adquiridos a través del préstamo”(Kozolchyk, citado por García, 2012). Cabe destacar, de entre muchas otras normas, los *Principles of Secured Transactions Law in the Americas*, redactados por el *National Law Center for the Inter-American Free Trade* en 2006, así como también la Guía Legislativa de la Comisión de las Naciones Unidas para el Derecho Mercantil Internacional sobre las operaciones garantizadas y los textos coordinados de la Conferencia de la Haya de Derecho Internacional Privado y del UNIDROIT.

A pesar del marco regulatorio general y global mencionado, conviene analizar la posibilidad y conveniencia de promulgar recomendaciones o reglas particularizadas para conseguir unas microfinanzas garantizadas.

5.2. Bancarización y bursatilización de las instituciones microfinancieras

Como se dijo en el apartado anterior, las IMF pueden adoptar distintas formas jurídicas. Pues bien, del Banco Grameen surgieron otro tipo de entidades sin ánimo de lucro como organizaciones sociales, fundaciones, asociaciones o cajas de ahorro. Pero a medida que se extendían las microfinanzas por el mundo, se añadían al elenco de IMF entidades corporativas con ánimo de lucro como las sociedades mercantiles, bancos, cooperativas de crédito y otras. Esta situación se denomina “bancarización” de la microfinanciación.

La sostenibilidad de las IMF no se pone en duda. Resulta necesario generar beneficios para la supervivencia. Ahora bien, lo que sí es cierto es que debido a este fenómeno de bancarización de las IMF se produce un choque entre objetivos. Por un lado, la necesidad, como entidad de crédito, de maximizar beneficios. Por otro lado, la labor social microfinanciera.

A continuación se mencionan dos supuestos en el tercer mundo que reflejan esta confrontación:

- La IMF bancaria mejicana, “Mexico’s compartamos” y la IMF india, “*SKS Microfinance Ltd*”, hicieron una OPV en 2010. Si bien es cierto que fue exitosa y obtuvieron extensa financiación externa que permitió extender sus actividades de microfinanciación, no estuvieron exentas de críticas. Las autoridades del gobierno reprochaban la utilización de tácticas agresivas para satisfacer las exigencias de los accionistas, puesto que iba en contra de la finalidad última de los microcréditos: su labor social (García, 2012).

Este desafío se incrementa aún más cuando de un supuesto de bancarización de las IMF se pasa a la “bursatilización”. El plan de negocio basado en el creciente aumento de la cuota de mercado y la maximización de beneficios se hace aún más exigente debido a la existencia de inversores que continuamente solicitan sus respectivos dividendos. Entrar a cotizar en un Mercado secundario oficial supone, en muchas ocasiones, cumplir con unos requisitos de rentabilidad mayores que para las entidades de crédito no cotizadas. Por tanto, ese enfrentamiento entre la misión principal o fundamento de los microcréditos y la distribución de primas, salarios, bonos y elevados dividendos es de mayor notoriedad. A título de ejemplo:

- En España, la bancarización de las ya prácticamente inexistentes Cajas de Ahorro, en concreto Caixabank, puso muy en entredicho la supuesta labor social de las mismas. De hecho, so pretexto de su naturaleza jurídica como instituciones de carácter privado con un fin social, fueron las que inicialmente apostaron por la financiación de microcréditos. La introducción en el Mercado bursátil hizo peligrar su misión social (Mal, 2011).

El ex Ministro de Trabajo, Manuel Pimentel declaró en 2011 que la obra social de las Cajas de Ahorros iba a “quedar en manos de los gestores de las Cajas de Ahorros y de la voluntad de los consejos de administración, que son los dueños de los nuevos bancos”. (Pimentel, 2011). Esta declaración manifiesta, cómo pese a que no tiene por qué existir una necesaria correlación entre bancarización y ausencia de obra social, sí es evidente que la transformación de Cajas de Ahorro en bancos hace que su obra social, en mayor o menor medida, se vea perturbada.

5.2.1. Soluciones

- Resulta necesario encontrar un equilibrio entre los objetivos económicos y sociales.

Los que al final resultan perjudicados por este desequilibrio son los clientes-beneficiarios o prestatarios. Debido a este desequilibrio se les imponen altas tasas de intereses y prácticas represivas para la reintegración. No siempre se buscan soluciones, y aún buscándose, no se encuentran. Hay que asegurar que los destinatarios de las microfinanzas sean quienes reciben las necesidades básicas.

- Conseguir un financiamiento responsable.

La mejor manera de conseguirlo parece ser mediante la elaboración de normas y códigos de conducta que busquen la protección de los clientes. Entre otros, podría citarse:

✓ *MFT*

“MicroFinance Transparency is an international non-governmental organization that promotes transparency by facilitating microfinance pricing disclosure, offering policy advisory services and developing training and education materials for all market stakeholders.

MFTransparency represents an industry movement toward responsible pricing practices’ (MFT, 2012).

✓ *Smart Campaign*

“Para ayudar a que el sector microfinanciero continúe centrado tanto en materia social como de índole financiera, The Smart Campaign trabaja conjuntamente con los líderes en microfinanzas de todo el mundo poniendo a su disposición las herramientas y los recursos necesarios para brindar servicios financieros transparentes, respetuosos y prudentes a todos sus clientes. Al dar prioridad a los clientes y colaborar mano a mano,

podemos fortalecer el sector microfinanciero y alzarlo como modelo de banca responsable” (The Smart Campaign, 2014).

Además resulta necesario establecer una reglamentación y supervisión de la protección de los consumidores. La protección de los mismos no debería redundar en perjuicio para las IMF, ya que realizan su actividad dentro de un marco jurídico y económico-financiero sólido y transparente. Esta reglamentación debe ir en proporción con los costes y riesgos de las IMF, pero siempre bajo la finalidad de no disminuir o restringir la financiación microcrediticia.

- Creación de un mercado bursátil social.

Ya propuso Yunus esta solución como vía alternativa al Mercado Bursátil secundario en su discurso de aceptación del Premio Nobel de la Paz de 2006:

“Para conectar a los inversores con las empresas sociales, necesitamos crear una bolsa social donde solamente se compren y se vendan acciones de empresas sociales. De ese modo, un inversor cualquiera acudirá a ese mercado bursátil con la intención perfectamente definida de encontrar en él una empresa social que tenga un objetivo o programa que le interese. Si ese mismo inversor quiere ganar dinero, podrá ir igualmente a los mercados bursátiles actualmente existentes” (Yunus, 2010: 22).

Es decir, ambos mercados son compatibles simultáneamente.

Para que un mercado de este calibre funcione hace falta (Yunus, 2010: 22):

- Crear unas agencias de calificación y establecer un tipo estándar.
- Inventar una terminología y unas definiciones.
- Seleccionar unas herramientas de medición de impacto.
- Determinar unos formatos de información y transmisión de datos.
- Mantener una actualización de los datos mediante un modelo nuevo de publicaciones financieras. Algo parecido al *The (Social) Wall Street Journal*.

5.3. Sobreendeudamiento

El microcrédito durante mucho tiempo ha rondado una tasa cercana al 0% de impago y pérdidas. Sin embargo, esta situación ha dado un giro de tuerca. Los niveles de mora rondan en torno al 15% en muchos países. Sin ir más lejos, el caso de Andhra Pradesh ya mencionado es trágico. Esta situación de pérdidas continuadas suponen una amenaza para la existencia de las IMF. Además, el sobreendeudamiento genera la saturación de los mercados. También supone un mayor empobrecimiento y vulnerabilidad para los prestatarios. Incluso podría conducir a problemas de salud.

Los motivos que han llevado al sobreendeudamiento de los IMF son varios:

a) El comportamiento de las microfinancieras

- Ha existido durante cierto tiempo la idea generalizada de que las mejores prácticas de las microfinanzas funcionan en todos los países. Sin embargo, esto no es cierto. El desconocimiento de los mercados supone un incorrecto comportamiento de las instituciones, ya que el nivel de ingresos de los clientes varía de un sitio a otro.

- Se han creado también situaciones indeseables con motivo de la responsabilidad del grupo de la solvencia crediticia individual. Esto es causa de la mala aplicación de la tecnología crediticia. El grupo controla el correcto comportamiento de cada uno de sus miembros, como se mencionaba anteriormente al explicar el cambio de garantías personales o reales por este tipo de actuaciones. Sin embargo, este sistema provoca un círculo vicioso de sobreendeudamiento. No sólo eso, sino también presión de los empleados de las IMF y de los propios miembros del grupo que puede terminar en abusos e incluso delitos. Esto conlleva a múltiples desastres: desde la humillación, hasta la huida e incluso la muerte, ya que la muerte del prestatario implica la desaparición de la deuda para su familia, caso de existir una relación entre el microcrédito y un microseguro de fallecimiento (García, 2012).

- El crecimiento descontrolado de las instituciones, tanto por aumento de personal,

como de sucursales, provocó un incremento de la deuda de los prestatarios. De nuevo, podría verse como una ventaja puesto que extiende las posibilidades de financiación. Pero también es cierto que una financiación descontrolada no resulta efectiva a largo plazo.

b) La mala decisión de los clientes

- Los prestamistas se otorgan incentivos financieros por el hecho de contratar a más clientes, lo que provoca una rápida e inadecuada selección. Ello se ve incrementado por la flexibilización de las políticas crediticias para captar más clientes sin incentivos comerciales ni control de riesgos.

- La falta de educación financiera provoca que los clientes adopten decisiones incorrectas de financiación. Además, la idea de las IMF de que un cliente que ha sido buen pagador, siempre va a serlo es también errónea.

- En definitiva, entrar en esta actividad sin un mercado objetivo implica fracaso asegurado.

c) Otros factores externos

- Las fuentes alternas de financiación han provocado también esta situación. Por ejemplo, en Costa Rica y algunos países del Caribe se ha producido una situación de sobreendeudamiento derivado de la existencia de múltiples vías de financiación para los microprestatarios, como el consumo, el crédito de proveedores o las tarjetas de crédito.

- El no seguimiento de las normas elementales que rigen el sistema microfinanciero y como consecuencia, el sobreendeudamiento, además sin posibilidad de renegociación descuidan también la necesaria protección de los prestatarios.

Esta situación acarrea numerosas consecuencias indeseables. Podría brotar un ambiente de desconfianza hacia las microfinanzas o en concreto hacia los microcréditos como instrumento eficaz para reducir la pobreza. Además, los políticos podrían reaccionar en

contra del microfinanciamiento.

5.3.1. Soluciones

Las microfinancieras deberían:

- Diseñar un sistema de cobro que sea responsable y unas políticas de crédito que no permitan el sobreendeudamiento. Asimismo, realizar un continuo seguimiento a los préstamos y utilizar centrales de riesgo.
- Desarrollar nuevas formas para investigar las quejas de los clientes. Asimismo, mejorar la aplicación de un código de conducta.
- Diseñar productos flexibles.

5.4. Tasas de interés

En países de África, Centroamérica o Asia las tasas de interés han llegado a ser exageradas, rondando incluso el 100% anual. Estos altísimos tipos de interés no hacen sino empeorar la situación de los más desfavorecidos.

Para entender por qué se produce esta situación, se requiere una previa comprensión de los componentes de las tasas de interés. Son cuatro: las provisiones de préstamos incobrables, el coste de financiamiento, los costes operativos y las ganancias o beneficios.

Entendidos los factores que componen la tasa de interés, los principales motivos que conducen a una tasa elevada son:

- a) Costes de administración y operativos.
- b) Cobertura de la tasa de inflación, muy elevada en algunos países en vía de desarrollo.
- c) Riesgo por eventuales pérdidas originadas por el incumplimiento del

- pago del nominal o intereses del préstamos concedido.
- d) Ausencia de economías de escala derivada de la minúscula cuantía de los préstamos y el número bajo de clientes.
 - e) El incremento de la competencia.

En España existe libertad de tasas según el art. 315 del Código de Comercio y la libertad de pacto recogida en la **Orden EHA/2899/2011, de 28 de Octubre, de transparencia y protección del cliente de servicios bancarios**. Ahora bien, dicha libertad causa una gran injusticia para la sociedad de los países en vía de desarrollo. No solo por que iría en contra de la esencia de los microcréditos, sino porque en mercados donde no hay libre competencia de mercado, sino un régimen monopolístico, la libertad de tasas se deja en manos de una voluntad individual. Así ocurre en sitios como Méjico. Aun siendo mercados competitivos, la usura debe estar prohibida, entendida ésta en los términos recogidos en la “Ley Azcárate” (Ley española de 23 de julio de 1908, de represión de la usura).

Si bien es cierto que las IMF bancarias exigen la aplicación de un tipo de interés por su propia naturaleza, también es cierto que dichas tasas deben ser similares o inferiores a las de mercado. Así se reúne en una misma figura el doble fundamento del microcrédito: financiación y solidaridad.

5.4.1. Soluciones

- Limitación legal frente a la usura.
- Implementación de métodos judiciales o extrajudiciales eficaces y poco costosos.

El acceso efectivo a los tribunales de justicia en una población muy pobre resulta imposible. No sólo hay exclusión financiera, sino también exclusión de justicia (García, 2012). Por ello surge la necesidad de una legislación eficaz, esto es, que permita el acceso a la asistencia legal por medio de organismos gubernamentales o no gubernamentales de representación y defensa. Sin embargo, no hay que olvidar los

efectos perjudiciales de una regulación no bien hecha. Este es el caso de la regulación en Andhra Pradesh en 2011. Como se comentaba al inicio del trabajo, la ley dictada por el gobierno trajo consecuencias indeseables. En este apartado cabe resaltar una de las consecuencias que produjo: difundir la no devolución intencionada de los préstamos, apoyada además por el gobierno, y la paralización, por tanto, en su concesión.

Dentro de los métodos extrajudiciales cabe destacar el arbitraje o negociación. Se sobreentiende que los organismos de defensa también tendrían acceso a los mismos.

- Creación de un sistema de veto jurídico que paralice la imposición de tasas descomedidas.

Según Yunus, “los tipos de interés no deberían ir (...) más allá de la suma del coste de la financiación y los gastos de tramitación” (Yunus, citado por García, 2012).

- Establecer franjas de tipos de interés equitativas.

Serían tasas justas o equitativas aquellas que cubriesen los costes de las IMF para permitir su sostenibilidad.

- Comparar y comunicar los tasas de intereses. Se comunica para actuar con transparencia. Comparar implica desenvolverse en iguales condiciones.
- Encontrar nuevas formas de prestar dinero para las IMF, como por ejemplo vía prestatarios telemáticos o a través de pantallas, lo que reduciría los costes de reunión con los clientes y transporte.

5.5. Función del gobierno

Este reto para las microfinanzas no acarrea la desaparición completa de la actividad gubernamental en el sector microfinanciero. Ahora bien, como se ha ido poniendo de manifiesto a lo largo del trabajo hay determinadas intervenciones gubernamentales que perjudican el desarrollo de las microfinanzas, en concreto de los microcréditos. Estas pueden resumirse en las siguientes:

- a) Programas de financiamiento subvencionado.

El financiamiento asistido suele acarrear bajas tasas de reintegración. Además, atrae parte de los recursos públicos, escasos por lo general, y que por tanto deben reponerse constantemente. Asimismo, distorsiona los mercados, puesto que impide que haya prestamistas solventes. Por último, puede incitar la dependencia.

b) Otorgamiento directo de préstamos.

Los gobiernos, entendiendo por gobiernos las autoridades locales, fondos de desarrollo, ministerios competentes y otras instituciones públicas, no deberían ocuparse directamente de otorgar crédito ni alentar iniciativas de microfinanciamiento.

c) Fijación de techos a las tasas de interés.

La fijación de techos máximos reduce la capacidad de las IMF de cubrir sus costes. Si bien es cierto que estas deben moderarse no se puede establecer un techo igual para todas. De ahí la necesidad de una regulación aplicable a cada caso concreto.

d) Intrusión política.

La injerencia del gobierno en la administración o conducción de las instituciones privadas puede poner en peligro su progreso sostenible. Este tipo de intervención puede obligar a los encargados a otorgar crédito a clientes que no cumplen los debidos requisitos o a bajar las tasas de interés. El efecto final es que reduce el número de clientes-beneficiarios que solicitan estos servicios.

4.5.1. Soluciones

Cuando los microcréditos funcionan bien, realmente se puede llegar a una “*win-win situation*”. Las instituciones deben ser más diligentes en su concesión de préstamos, pero los políticos también tienen que tener cuidado ya que pueden destruir involuntariamente las microfinanzas. Eso sería un flaco favor a los pobres del mundo y a sus esperanzas de salir de la pobreza. Por eso, las soluciones que se proponen para solventar este desafío se resumen en:

- Crear las condiciones jurídicas y normativas que faciliten el acceso y la competencia en el mercado del microfinanciamiento.
- Contribuir manteniendo la sostenibilidad macroeconómica a través de políticas

fiscales y monetarias adecuadas.

- Involucrar al sector privado.
- Adaptar sus marcos normativos para permitir a instituciones financieras de todo tipo ofrecer sus servicios a los pobres.
- Invertir en capacidad de supervisión de las IMF, como ya comentó anteriormente.

5.6. Nuevas tecnologías

Un aspecto del que se pueden aprovechar las empresas sociales de las que se hablará posteriormente es el avance tecnológico. La sociedad se encuentra inmersa en la era de las tecnologías, apoyada principalmente por internet. Hoy en día, jóvenes y no tan jóvenes se comunican principalmente por móvil u ordenador. Las redes sociales tienen cada vez más incidencia en nuestras vidas. Es la nueva forma de expresar los sentimientos, reacciones, pensamientos e incluso emociones, sin olvidar, por supuesto, las críticas y opiniones. Se ha producido esta revolución, porque es un escenario sin límites, una forma de expresarse en completa libertad. Las empresas lo pueden utilizar con un fin positivo. Escuchar lo que la gente quiere y dárselo. Cubrir las necesidades y satisfacer los deseos de la población, y así llevar a cabo una acción social.

Las nuevas tecnologías suponen un reto para las microfinanzas si no se usan adecuadamente. A priori, ofrecen un panorama favorecedor para el sector puesto que proporcionan soluciones aplicables a toda la cadena de servicio y administrativa. En este sentido:

“al considerar los factores concernientes a la gerencia y administración de la entidad, los resultados muestran una situación similar a la de hace tres meses, cuando los intermediarios de microcrédito manifestaron que sus operaciones se encontraban respaldadas por una apropiada calidad en la gestión administrativa, sistemas de contabilidad, controles internos y un uso adecuado de nuevas tecnologías” (Moreno, Estrada, Yaruro, 2013:5).

En conclusión, en palabras de Yunus:

“las tecnologías de la información y la comunicación (TIC) están cambiando rápidamente el mundo y están creando un entorno global de comunicaciones instantáneas sin distancias ni fronteras. Y su coste es cada vez menor. Por eso, me pareció que, si conseguíamos ponerlas al servicio de la satisfacción de las necesidades de la población pobre, proporcionarían una oportunidad para que esas personas cambiaran sus vidas” (Yunus, 2010:16).

5.6.1. Solución

Ya se ha creado una empresa de telefonía móvil, Grameen Phone, como *joint venture* coparticipada por la bengalí Grameen Telecom y la noruega Telenor que ofrece la oportunidad a muchas mujeres de vender teléfonos móviles. Así es cómo empezó a comprenderse las sinergias que existían entre las TIC y los microcréditos. Sin embargo, no cabe duda que la mejor tecnología aplicable a día de hoy es Internet.

Internet permite una desintermediación de las IMF tradicionales, ya que la herramienta ofrece la posibilidad de otorgar recursos económicos *on line* a personas de las zonas más empobrecidas. Varios ejemplos de plataformas que se encuentran en Internet son KIVA, MYC4 y Microplace.

En definitiva, si se hace un buen uso de las TIC, pueden aportar muchas posibilidades para aumentar la productividad organizacional y la reducción de la pobreza.

5.7. Microempresas y Microseguros

El reto que supone este apartado es el escaso, por no decir nulo, interés mostrado por el legislador. Tanto en el área de las microempresas como en el de los microseguros existe una insuficiente o nula regulación.

5.7.1. Microempresa

- Es necesario establecer un concepto de “microempresa” uniforme.

El motivo de esta necesidad radica en que la microactividad empresarial se ha convertido en un elemento de gran importancia en el crecimiento económico de los países en vías de desarrollo; aunque también en el de los desarrollados.

“Así, en su primera y más conocida dimensión, lo micro se ha concretado en el favor creciente que los microcréditos han obtenido en la totalidad del globo en el que la libre iniciativa económica se practica: a través de los mismos la efectividad o continuidad de multitud de pequeños proyectos se facilita y, lo que es más importante, el espíritu empresarial obtiene apoyo material y fomento financiero” (Derecho de los Negocios, 2007).

5.7.1.1. Solución

Se trata de establecer un punto de partida para extender los efectos de las políticas e instrumentos microfinancieros destinados y afectos a este numeroso colectivo corporativo. Aunque el fundamento o esencia de los microcréditos en los años setenta no era destinar microcréditos a microempresas, sino a los sujetos individuales más pobres, hoy día se han convertido en una fórmula de emprendimiento y de fomento del autoempleo contra el desempleo. Es más, en los países en vía de desarrollo, constituyen las microempresas prácticamente todo el tejido empresarial (García, 2012).

Lo micro enfatiza la necesidad de una mejor “consagración legal del estatuto jurídico de la microempresa. Su consagración es fruto de procesos legislativos en muchos países utilizándose al efecto terminologías más o menos variadas que en ocasiones no concuerdan ni entre sí ni con la denominación económica del fenómeno que se pretende

institucionalizar” (Derecho de los Negocios, 2007).

Hay armonización legal, pero no uniformidad. La armonización proviene del concepto propuesto por la Comisión Europea en su **Recomendación 2003/361/CE, de 6 de Mayo de 2003, sobre la definición de micro, pequeñas y medianas empresas**. Se utilizan una serie de factores para establecer una noción comunitaria. Ahora bien, no son extrapolables a nivel internacional, máxime si se trata de países con un nivel de pobreza extrema. De ahí que se requiera un concepto legal internacional unitario definido de forma flexible para poder ayudar a los distintos grupos perseguidos en cada momento. Esta flexibilidad no es óbice de la mencionada uniformidad. Los cánones variarán en función del tipo de sociedad de que se trate.

5.7.2 Microseguros

- Los microseguros, salvo excepción, son un fenómeno de nula importancia para el legislador.

“Los productos que pueden ofrecer los microcréditos son los de vida, crédito, salud, desempleo, agrícolas, daños en casa o negocio y responsabilidad civil. Ahora bien, existen dos problemas clave como son la volatilidad de los siniestros y la escasez de datos fiables que sólo pueden superarse de una manera eficiente a través de una cierta cooperación entre las aseguradoras que quieren entrar en dicho segmento y las IMFs. Esto es debido al conocimiento actuarial de las aseguradoras, y a las amplias bases de datos por parte de las IMFs” (Rojí, 2010).

Salvo determinadas excepciones, el sector de los microseguros se encuentra abandonado en términos de regulación. Entre las excepciones se incluyen las regulaciones sobre microseguros en tres países: Filipinas, Perú o India (García, 2012). La importancia de su regulación radica en que el microseguro es un servicio más dentro de las microfinanzas, pero de amplio uso por parte de las IMF para favorecer el autoempleo entre los más pobres en el mercado laboral, junto con los microcréditos. Su faceta más usual es la de seguros de fallecimiento junto con los microcréditos (véase lo expuesto en el apartado relativo a sobreendeudamiento). Además hay otras modalidades: seguros de

enfermedad, de intereses sobre el patrimonio o el de vida. Pues bien, ante este vacío legal cabe cuestionarse qué se entiende por microseguro.

Podría entenderse que el microseguro es lo mismo que un seguro pero de menor cuantía. También podría considerarse que es una figura distinta. Además, los riesgos que cubren no están definidos legalmente. Se duda sobre los principios que regulan los microseguros. Se ha llegado incluso a pensar que esto aboca al fin del microseguro. Este debate se crea por la cada vez mayor aplicación en la práctica de los microseguros, sobre todo en los países más pobres.

Según Salvador Rojí, se puede entender que:

“Los microseguros son el resultado del encuentro de una necesidad por parte de algunas aseguradoras y muchos micronegocios y familias de bajos recursos, especialmente en países en vías de desarrollo. Unos intentan incrementar su base de clientes, mientras que los otros desean reducir su alto nivel de incertidumbre” (Rojí, 2010).

5.7.2.1. Solución

Se hace indispensable una regulación propia en donde se establezcan unos mínimos:

1. Una política que simplifique los documentos necesarios, garantizando así su comprensión.
2. Reducir los requisitos mínimos de capital exigible a los microaseguradores.
3. Establecer un sistema de supervisión para proteger a los asegurados.

En definitiva, “la regulación debe generar un marco flexible, transparente, y simplificado, tanto del contenido de la póliza, solicitud, certificado del seguro, pago de las primas, y cobertura básica, como del soporte a la atención y la indemnización” (Rojí, 2010).

Parece ser que la mejor forma de cumplir este objetivo es estableciendo una regulación tanto en el ámbito nacional como internacional. A modo de guía podría utilizarse el documento que preparó el *International Association of Insurance Supervision-Microinsurance Network Joint Working Group* con la finalidad de regular y supervisar el acceso de todos al mercado de seguros (García, 2012). Además, sería conveniente una mayor cooperación entre los dos tipos de entidades, microaseguradoras y microfinancieras, para que el destinatario se sienta más respaldado.

5.8. Capitalismo

El capitalismo financiero actual ha sustituido al capitalismo industrial, lo mismo que en su día éste reemplazó al anterior mercantil. Su capacidad de crear riqueza es inmensa; eso sí, a costa de producir cada vez más excluidos y desigualdad. La globalización ha hecho todavía más vulnerables a los pobres. Y es que la globalización económica en los países subdesarrollados no atiende las necesidades de su población. Obcecada por el cortoplacismo, poco le interesa proporcionar trabajo, educación y menos aún prestaciones sociales a tales países; sólo sacarles partido. Por eso se considera que la economía de mercado basada en el capitalismo financiero no es una base sólida para el desarrollo de las microfinanzas.

La empresa es el núcleo económico en la mayoría de los países, y por lo tanto constituye un actor fundamental en el mundo, tanto desde el punto de vista económico como social, ya que son los empleadores de la mayor parte de los trabajadores.

Las empresas han enfocado la crisis de dos maneras. Por un lado, están las que la aprovechan para mejorar, ampliar sus fronteras y captar todas las nuevas oportunidades de cambio. Éstas son las que mejoran la situación del país, las que miran por las personas de manera individual, las que no se centran sólo en las cifras. Y esa es la clave, pensar que las personas están por encima de la tarea, ya que, al y fin y al cabo, las personas con su trabajo son las que consiguen el éxito o fracaso de ésta.

Por el contrario, están las que no se interesan por sus trabajadores, sólo les importa la productividad, los costes y los ingresos. Los objetivos sólo son económicos, no tienen ninguna responsabilidad que no sea obtener beneficios para salir de la crisis. Desgraciadamente éstas son las más. De hecho, la mayoría han trasladado sus fábricas a países donde la mano de obra es más barata, sin tener en cuenta las miles de personas que se quedan en el paro, y las miles de familias que sufren por estos problemas.

Analizado el desafío que supone el capitalismo en general para la sociedad, y en concreto para el sector microfinanciero, se plantea un posible sistema económico alternativo.

5.8.1. Solución

➤ Economía Social de Mercado

En primer lugar se definirá y explicará el concepto que se propone de Economía Social de Mercado.

Se define la Economía Social de Mercado como un modelo de economía y sociedad que tiene como meta la creación de una economía que desde la base de la competencia combina la libre iniciativa con un progreso social sostenible.

La Economía Social de Mercado se basa en la organización de los mercados como el mejor sistema de asignación de recursos y trata de corregir y proveer las condiciones institucionales, éticas y sociales para que el mercado funcione de la manera más eficiente y equitativa.

El sistema de la Economía Social de Mercado surge del intento de sintetizar todas las ventajas del sistema económico de mercado, tales como el fomento de la iniciativa individual, la productividad, la eficiencia, con los aportes fundamentales de la tradición social cristiana tales como la solidaridad y la cooperación, que se basan necesariamente

en la equidad y la justicia. En este sentido propone un marco teórico y de política económico-institucional que busca combinar la libertad de acción individual dentro de un orden de responsabilidad personal y social.

La Economía Social de Mercado se basa en valores éticos, entre los cuales destacan la libertad y la justicia social:

- La libertad económica implica evidentemente la ausencia de coerciones que van en contra de la esfera de derechos de la persona, y desde el punto de vista económico implica la liberación de la iniciativa individual, el espíritu de empresa y las innovaciones.
- Por otra parte, la justicia social implica la búsqueda en el plano económico de la igualdad de oportunidades y se basa en la solidaridad con el resto de los ciudadanos. La justicia social es un ideal o valor social que caracteriza la convivencia humana y guía la creación de lazos sociales. De acuerdo con ella, todos los miembros de la sociedad deben participar en el bienestar.

Entre los demás valores éticos en los cuales se fundamenta la Economía Social de Mercado hay que destacar la dignidad humana, el bien común, la solidaridad y la subsidiaridad, a fin de lograr un sistema económico al servicio del hombre.

Una vez concretado de qué trata y cuáles son los aspectos más importantes de la Economía Social de Mercado, se procede a exponer una opinión personal.

En los últimos años la sociedad se ha enfrentado a una de las peores crisis económicas y sociales del último siglo. Esta crisis vino precedida de un período de prosperidad económica casi desconocido. Sin embargo, dicha prosperidad era un espejismo, ya que lo que se estaba produciendo era una burbuja.

Además, una de las causas de dicha prosperidad fue la globalización. A modo de resumen se puede decir que, a pesar de que en numerosos países del mundo la creciente interdependencia económica y política ha conducido a un mayor crecimiento y competencia, mejorando las oportunidades de formación, fortaleciendo la infraestructura social, también es cierto que la paz, la libertad, la justicia y el aumento de la pobreza se encuentran amenazadas. En concreto Yunus está a favor de la globalización, pero siempre y cuando sea una globalización correcta y no se convierta en un imperialismo financiero (Yunus, 2010: 23).

La distribución desigual de la riqueza a escala mundial tiene una creciente influencia en las tensiones políticas y sociales. Así lo ratifica Yunus en su discurso de aceptación del Nobel de la Paz al establecer una inextricable conexión entre paz y pobreza (Yunus, 2010:10). Opinamos que la presente crisis financiera y económica sólo puede superarse mediante la aplicación de reglas internacionales para los mercados financieros; algo que requiere profesar conjuntamente una economía sostenible. De esta manera, desaparecería uno de los mayores retos para el sector microfinanciero. Se necesita un consenso internacional que posibilite el bienestar, la justicia social y una economía sostenible con base en principios y valores comunes.

La orientación hacia el bienestar común, la legitimación democrática y la invulnerabilidad de la dignidad humana son el fundamento sobre el que se debe construir dicho consenso considerando y teniendo en cuenta las distintas particularidades culturales y sociales. Se necesita “un orden regulatorio a nivel mundial, una economía social de mercado global. Ello incluye unas condiciones del comercio mundial justas, una regulación internacional del mercado financiero y de capitales, la garantía de unos derechos inalienables para los trabajadores...” (Marx, 2011).

La solidaridad y la subsidiaridad serán los principios rectores que tienen que guiar todo el proceso. La solidaridad procurará que la economía de mercado se legitime continuamente por su orientación hacia el bienestar común. La subsidiaridad creará y

garantizará que el individuo goce de libertad y autonomía para desarrollarse, para adquirir responsabilidades, que el Estado sólo actuará cuando sea necesario.

El planteamiento coincide con el de Reinhard Marx, ya que según sus propias palabras “debemos trabajar para que la economía de mercado siga desarrollándose dentro de unas normas orientadas al bien común y deje espacio para una solidaridad institucionalizada que funcione teniendo como norte el bien de la comunidad mundial” (Marx, 2011).

Por lo tanto, y a modo de breve conclusión, la Economía Social de Mercado es no sólo una posible solución para salir de la crisis y permitir el avance de las microfinanzas en todo el mundo, sino la solución que adoptaríamos, siendo conscientes de la complejidad de llevarla a cabo.

Además, dentro del sistema de Economía Social de Mercado debería fomentarse un nuevo tipo de empresa, denominada por Yunus como empresa social (Yunus, 2010: 21).

➤ **Empresa Social**

Se define una empresa social como aquella organización económica cuyo objetivo no es la maximización del beneficio, sino que tiene (como su propio nombre indica) un fin social.

Dicho fin social está relacionado con la búsqueda de una solución para la mayoría de los problemas que afectan a las sociedades actuales, tales como el desempleo, la pobreza, o la marginación, entre otros, en lugar de hacer dinero para sí mismos. Su finalidad social no impide que una empresa social se lucre. Sí que lo hace para ser sostenible y poder continuar su actividad, pero cualquier beneficio se mantiene en la empresa para ser reinvertido.

Podría pensarse que las empresas convencionales hacen lo mismo. Crean una compañía que emplea a cinco, diez ó doscientas personas y los beneficios se reinvierten para seguir operando. Pero entonces, ¿cuál es la diferencia entre una empresa social y una empresa “económica”? En un negocio convencional se entra en el negocio para hacer dinero, para lo que se necesita a personas que trabajen para el empresario. Por lo que esas personas son un subproducto de su objetivo principal. En una empresa social, la creación de empleo para estas personas constituye el objetivo.

Ya se han creado empresas sociales entre las cabe destacar el Banco Grameen, una planta de producción de yogures con alto nivel de nutrientes para alimentar a los niños malnutridos de Bangladesh y una cadena de hospitales oftalmológicos en la India que realiza operaciones de cataratas a distinto precio, según se trate de pacientes ricos o pobres. Pues bien, podrían crearse otras empresas sociales para tratar de solventar los problemas que las empresas “económicas” no consiguen arreglar.

6. CONCLUSIONES

A partir del proceso de investigación de la literatura se han ido señalando a lo largo del trabajo las ideas principales y conclusiones extraídas. En este apartado se pretende reseñar las conclusiones globales que el proyecto ha permitido resaltar como importantes.

1. El papel del microcrédito en el desarrollo económico es esencial. El microcrédito combina la solidaridad con la competencia de las finanzas. Es un instrumento que impulsa el desarrollo, eventualmente capaz de combatir la penuria de muchas personas. Sólo es un instrumento, no el único.
2. Microcrédito y microfinanzas no son sinónimos. Las microfinanzas sirven de apoyo al microcrédito, origen y fundamento del sector microfinanciero.
3. La función esencial del microcrédito es erradicar la pobreza, que no combatir la exclusión financiera o la social.
4. Las tensiones en el sector de las microfinanzas son ajenas a la crisis financiera. Las causas se resumen en:
 - Un sistema de organización inadecuado, tanto a nivel directivo como a nivel de asesores de crédito.
 - Una incorrecta determinación del mercado objetivo y de la metodología crediticia.
 - Un crecimiento descontrolado que provoca la falta de recursos necesarios.
 - Unos objetivos demasiado amplios sin medición previa.
 - Una incorrecta planificación de la actividad por desconocimiento del mercado.
 - Una excesiva e inoportuna intervención gubernamental.

5. Los retos que en la actualidad impiden al microcrédito ser una herramienta efectiva en su totalidad parecen tener una solución fácilmente alcanzable. Resumiendo lo analizado caso a caso, se trata de no volver a caer en las mismas causas que llevaron a su fracaso, así como hacer frente a los desafíos que suponen la globalización y el avance tecnológico. Se necesita aclamar el retorno a los motivos e ideales que sirvieron de inspiración a esta figura por medio de una apropiada regulación.

6. Difícilmente habrá de revelarse eficaz fuera de un contexto de desarrollo integral, en el que los pobres tengan acceso a la educación, al capital y a la técnica. Para que el microcrédito opere eficazmente debe introducirse en un mercado con gran cantidad de agentes sociales y económicos propiciando la diversidad productiva y la innovación, más compradores, mayor capacidad de compra y una armónica distribución del ingreso y el bienestar social. En definitiva, en una Economía Social de Mercado.

7. El financiamiento responsable mediante la protección al cliente y el desempeño social es requisito sine qua non para garantizar la viabilidad del microcrédito en los países emergentes. La empresa social parece ser el mejor método de cumplir con esta exigencia, ya que su objetivo es el desarrollo social y no la maximización de beneficios.

8. Las instituciones microfinancieras están muy enfocados a evitar el incumplimiento. Las tasas históricas de impagos en la India han sido cercanas a cero, lo que refleja la confianza construida durante muchos años. Si no se anima a los prestatarios, por defecto, de forma masiva, el sistema se vendrá abajo, y este valioso producto financiero desaparecerá.

9. Todos podemos ayudar a que la pobreza desaparezca. Sólo se requiere motivación y tener las ideas claras. Con un simple *click* en Internet se puede conceder un

microcrédito a una persona en el otro lado del planeta. Ser microempendedor y constituir una empresa social requiere algo más de tiempo, pero no es muy complicado.

7. BIBLIOGRAFÍA

BM (2001). Documento en línea. Disponible en:

<http://www.uaemex.mx/planeacion/InfBasCon/Informesobreeldesarrollomundial.pdf>

[Consulta: 21-01-2014].

Chen, G. y Rutherford, S., (2013) “Crisis de microcrédito evitada: el caso de Bangladesh” en *Enfoques*. n° 87. Washington, DC: CGAP, julio.

Comunicación de la Comisión al Consejo, al Parlamento Europeo, al Comité Económico y Social Europeo y al Comité de las Regiones <<Iniciativa europea para el desarrollo del microcrédito en apoyo del crecimiento y del empleo>>, [COM (200) Anexo I (p.14), 20 de diciembre de 2007].

Demelza, M., (2010) *El microcrédito. Una mirada hacia el concepto y su desarrollo en Colombia*. Trabajo de grado. Bogotá. Universidad Nacional de Colombia.

Director de la Revista Derecho de los Negocios. (2007) *Una oportunidad para lo micro*. España.

García, M. (2012) “No es oro todo lo que reluce en las microfinanzas: la necesidad de una regulación internacional” en *Revista de Derecho Bancario y Bursátil*. 127. BIB2013/139055. Internet. Lex Nova, disponible en: ARANZADI INSIGNIS [23-03-2014].

Kumar, V. y Lacalle, M. (2011) “India. La crisis de las microfinanzas” en *Revista del Buen Gobierno y Responsabilidad Corporativa*. Documento en línea. Disponible en : <http://www.revistaconsejeros.com/espaniol/opinion.asp?valor=59&id=127&anio=2011&ultimoNumero=57&lengua=1> [Consulta: 26-02-2014].

Mal, O. (2011) “Caixabank: Slim toma las riendas” en *El Siglo*. 926. Disponible en: <http://www.elsiglodeeuropa.es/siglo/historico/2011/926/926%20Inter%20Mexico.html> [Consulta: 26-03-2014].

Marbán, (2005) “Información Comercial Española” en *Boletín económico de ICE*, 2851, dialnet, españa, disponible en: <http://dialnet.unirioja.es/servlet/articulo?codigo=2081570> [Consulta: 23-03-2014].

Marx, R., (2011) *El Capital*. 2011. Barcelona. Planeta.

MFT (2012). Documento en línea. Disponible en: <http://www.mftransparency.org/homeslide/about-mftransparency/> [Consulta: 26-03-2014].

Moreno et al., (2013). Documento en línea. Disponible en: http://www.banrep.gov.co/sites/default/files/publicaciones/archivos/rem_mar_2013.pdf [Consulta: 24-02-2014].

Nantik Lum, (2010) “Glosario básico sobre microfinanzas” en *Cuaderno monográfico*, 12, marzo, madrid, foro Nantik Lum de microfinanzas, disponible en: <http://www.mastermicrocreditos.es/Investigacion/CM/CM12.pdf> [Consulta: 20-03-2014].

Navajas, S. (2011) “Las “siete plagas” de las microfinanzas” en *Blog del BID sobre inclusión* financiera. Disponible en: <http://blogs.iadb.org/microfinanzas/2011/08/31/las-“siete-plagas”-de-las-microfinanzas/> [Consulta: 26-02-2014].

OBSERVATORIO DE MICROFINANZAS (2010). Documento en línea. Disponible en: <http://www.microfinanzas.org.uy/conceptos.asp> [Consulta: 10-11-2013].

Pérez de Armiño y Eizaguirre (2005-2006). Documento en línea. Disponible en: <http://www.dicc.hegoa.ehu.es/listar/mostrar/96> [Consulta: 10-02-2014].

RAISFundación (2013). Documento en línea. Disponible en:

https://www.raisfundacion.org/es/que_hacemos/exclusion_social [Consulta: 12-02-2014].

Rojí, S., (2010) “El desarrollo de las microfinanzas: de los microcréditos a los microseguros” en *Revista Contable*. Año 12, número 25, p 11.

The Smart Campaign (2014). Documento en línea. Disponible en: <http://www.smartcampaign.org/sobre-la-campana/mision-y-objetivos-de-la-campana> [Consulta: 26-03-2014].

Yunus, Muhammad., (1997) *El banquero de los pobres. Los microcréditos y la batalla contra la pobreza en el mundo*. Edición primera de bolsillo. Madrid, Espasa Libros.