

Estado actual del micropréstamo en Europa

Jaime Manuel Durán Navarro

jaime.duran.navarro@gmail.com

Vice-President of the European Microfinance Network. Presidente de honor de la Asociación Española de Microfinanzas (AEM). Public and Private Funding Coordinator of the International Network of Doctors of the World. Fue primer presidente y fundador de la AEM

RESUMEN

En este escrito se propone una noción de microcrédito de fin social o de microfinanzas, sin dejar de reconocer el valor de otros microcréditos en un orden bancario sostenible. Se señalan datos sobre la actualidad del microcrédito social en Europa y sus actores principales. Finalmente, se explican cuáles entendemos que son las cuestiones más preocupantes para el éxito del sector en Europa, desde una óptica transversal económica, de política legal e institucional, y también de operatividad tecnológica e industrial.

PALABRAS CLAVE

Micropréstamos. Economía social. Sostenibilidad bancaria.

CÓDIGO JEL/ JEL CODE

O16, P 46

ABSTRACT

We defend within this work the prevalence of a social concept of microcredit, without prejudice to the recognition that banking common microcredit deserves as a possible sustainable funding alternative. Our approach to the state of the European social microcredit includes comments on some relevant market data and a brief analysis of market actors. Finally we express our vision on the biggest challenges faced by the sector nowadays, from a transdisciplinary perspective that includes legal policy, economic, institutional and fintech-industry aspects.

KEYWORDS

Microcredit. Social economy. Banking sustainability.

1. LA NOCIÓN DE MICROCRÉDITO COMO PRÉSTAMO SOCIAL

Los especialistas en microfinanzas suelen entender por microcrédito lo que, fuera del mundo de las finanzas sociales, es algo más específico: el crédito social o con finalidad de ayuda o apoyo a los desfavorecidos, en especial si están excluidos financieramente, por carecer de acceso al crédito (desempleados, marginados sociales, empresas sin financiación inicial o garantías suficientes, pobres sin acceso a avales o sin patrimonio que dar en garantía, entre otros).

El microcrédito entendido literalmente como crédito de pequeño importe, sin embargo, no es el objeto de estas líneas. Desde nuestra experiencia en la Asociación Española de Microfinanzas, que a su vez es conforme con la definición europea de la European Microfinance Network a la cual dicha Asociación pertenece, hemos consensuado con los asociados e investigadores el concepto español de microcrédito conforme a sus características reales en nuestro país, conforme a la experiencia de los actores microfinancieros nacionales. Y así, se entiende el microcrédito como el que cumple estas condiciones:

- a) Está destinado a combatir la indigencia o lograr la inserción económica o social del prestatario, de manera alternativa y sostenible, con o sin participación de entidades de crédito formales.
- b) Se destina a empresas o empresarios sin acceso al crédito común, o bien a personas indigentes igualmente sin acceso al crédito bancario, con la idea de sostenibilidad vital o empresarial del concesionario.
- c) No exige garantías reales previas para la concesión, ni garantías personales o avales iniciales, aunque pueden solicitarse garantías a medida que el prestatario sale de su situación de exclusión.
- d) Se concede por importe de hasta 25.000 euros; como hemos dicho en otro lugar (2015): 68, un límite elevado diluiría la concentración del microcrédito entre personas de bajos ingresos, perdiendo su carácter social

2. LOS ACTORES EUROPEOS DEL MICROCRÉDITO

2.1. Los prestadores

Quienes han escrito sobre microfinanzas suelen considerar indiferente que quien dé un microcrédito sea o no un prestador especializado. Así, la ayuda social puede ser prestada por bancos, por otras entidades de crédito (cajas, cooperativas...), o por diferentes prestamistas no financieros, incluso particulares. Además, el microcrédito puede obtenerse hoy fácilmente

te en internet a través de plataformas de *crowdfunding* o financiación popular colectiva, que en España se regulan desde 2014 en

Por toda Europa hay micro-prestadores bancarios “generalistas” como los de Microbank de La Caixa y la Fundación Cajasol; o los gigantes galos BNP Paribas, Banque Populaire / Banque et Assurance, y la Caisse des Dépôts; y también hay prestadores de microcrédito que, siendo banqueros, a la vez son “especialistas” en ayuda social y dedican su labor principal o exclusivamente a la potenciar el desarrollo y la inclusión de los pobres, como en el caso de la italiana Banca Popolare Etica, o en el de Millenium BCP Microcrédito. Existen además casos híbridos de instituciones microfinancieras que son entes de crédito especiales, como Crédit Cooperatif, que pueden realizar operaciones no estrictamente sociales, de microcrédito o de otra naturaleza; y otros como el banco alemán GLS Bank, que, sujeto a disciplina bancaria e incluso realizando operaciones de contratación de fondos y banca de inversión, son “sociales” por su política de inversiones y responsabilidad social ecológica, medioambiental, no armamentística...

En otras ocasiones, quienes dan micropréstamo son instituciones o personas no bancarias o incluso no financieras. Se trata de las instituciones que, con forma de fundación o asociación, o incluso de personas que a título individual o conjuntamente, conceden crédito social o como financiación social, aunque a su vez se financien con crédito procedente del sector público, o de otros bancos o entes financieros. Es el caso de Initiative France o, entre nosotros, Fundación Montemadrid.

2.2. Los prestatarios

Son de dos tipos: excluidos sociales y empresas o emprendedores sin acceso al crédito bancario común. Es importante constatar que muchos expertos no consideran micro-prestatarios o sujetos financiados a quienes no son empresarios, por entender que el microcrédito es una figura empresarial exclusivamente. Por tanto, para estos, el microcrédito dirigido a sujetos excluidos sería ayuda social o préstamo blando, sin interés o sin comisiones, pero no micropréstamo en sentido empresarial.

Recientemente y conforme al concepto de finanzas sociales elaborado en España, se ha entendido (y así lo hace, siguiendo estándares europeos de la European Microfinance Network, la Asociación Española de Microfinanzas que he presidido desde su constitución hasta junio de 2016) que las necesidades de tomar crédito de los *excluidos* priman en la definición de microcrédito. ¿Y quiénes son excluidos del crédito? Tanto los excluidos financieros, y en concreto los empresarios que no pueden acceder al crédito (entre otras razones porque los bancos no lo han dado responsablemente durante años), como quienes están excluidos socialmente (empresarios o no) y precisen de acceso al crédito para fines empresariales o no; aunque ambas circunstancias (exclusión social y financiera) se superponen frecuentemente en la práctica bajo determinadas condiciones o requisitos de *eligibilidad* que deberían regularse [IBÁÑEZ JIMÉNEZ (2015): 66 y 69], como ya hacen las leyes especiales sobre micropréstamos de los países de nuestro entorno.

Precisamente es en nuestro entorno de la Unión Europea donde la bancarización del prestatario supone permitir a los excluidos operar con instituciones financieras, además de con donantes o público en general interesado en realizar inversiones socialmente responsables, ya por mecanismos de contratación clásicos de banca, ya por vías telemáticas como el *crowdfunding*. Tales mecanismos permiten a los emprendedores y empresas, especialmente pymes, que en Europa son las de menos de 50 empleados e ingresos o balance hasta 10 M €/año; por debajo de 10 empleados y 2 M/€ se reputan las pymes como microempresas, todo ello conforme a lo dispuesto en el art. 1 del extracto de la Recomendación 2003/361/CE de la Comisión, de 6.05.2003, sobre la definición de pymes -DO L 124, de 20.05.2003, p. 36--, y a los autónomos o auto-empleados individuales, acceder al capital en situaciones personales límite como desempleo duradero, quiebra o ignorancia financiera respecto a productos crediticios adecuados a la propia reinversión.

2.3. Los agentes sociales de apoyo no prestadores

Aunque los prestamistas profesionales especializados o instituciones microfinancieras, bancos o no, son quienes suelen dar microcrédito o micropréstamo, también están dándolo personas anónimas a través de plataformas *fintech*, cuya solidez depende de que esté asegurado el reembolso, independientemente de que las condiciones sean parecidas o, por el contrario, más favorables que las exigidas a prestatarios bancarios.

Para asegurar esa solidez se suele contar con la ayuda de personas físicas y ONGs, básicamente fundaciones o asociaciones sin ánimo de lucro, que, en el marco del tercer sector de ayuda o acción social, impulsan la economía de quienes padecen riesgo de exclusión o son vulnerables. Tal acción, en el contexto del crédito responsable, se concretar en formar y acompañar al prestatario y su familia, o a los trabajadores de la microempresa o pyme prestataria, o a sus directivos, asesorándoles en múltiples facetas de la actividad que llevan a cabo, pero especialmente en todo lo relativo a la obtención, seguimiento y devolución del préstamo, dado que sus conocimientos y/o su acceso a las finanzas es escaso o limitado.

El papel de estas entidades que ayudan a obtener, controlar y aplicar la financiación recibida a su finalidad inversora, nunca será bastante entendido ni reconocido socialmente, siendo sin embargo impagable la labor de desempeñan, aliviando numerosos costes a empresas y administraciones y contribuyendo decisivamente a la sostenibilidad de ambos. En concreto, y solo por la labor meramente informativa y de enlace que aportan, los prestatarios ahorran en Europa cada año decenas de millones de euros en costes de transacción y mediación. Además, contribuyen a paliar la morosidad, pues disuaden a quienes no deberían pedir crédito por imaginar empresas no viables o no contar con la organización necesaria para emprender, ayudando de paso a reestructurar o mejorar las empresas para que cuenten con condiciones de viabilidad posteriormente. Asimismo, los entes y ONGs de apoyo normalizan la vida social y familiar de los receptores de fondos, y les conciencian a través de programas de inserción, sociales, educativos y de emprendimiento, haciéndoles sobre todo ver la creciente importancia que tiene hoy el uso óptimo de la tecnología en general y en particular de

la tecnología financiera aplicada al desarrollo. En este sentido no puede olvidarse la labora de nuestras cajas de ahorro, de bancos como Microbank, y la de fundaciones como Cajasol y otras que han actuado por beneficencia, combinando esta idea clásica con la de modernización, actualización y perfeccionamiento del tejido empresarial [PÉREZ y MURIEL (2014): 151-157].

2.4. Otros operadores

Aquí cabe recordar a los intermediarios de las plataformas de financiación colectiva participativa (Título V de la Ley 5/2015 de fomento de la financiación empresarial) que se regulan como empresas de mediación telemática de crédito con interés, registradas en la CNMV obligatoriamente en el caso de España; a los funcionarios y organizaciones que participan en los programas de microfinanciación en la Unión Europea; y a los prestadores de servicios auxiliares de las plataformas de financiación participativa como asesores de los promotores empresarios, analistas de los proyectos, analistas de riesgo de proyecto, servidores de canales de comunicación a distancia para que inversores y promotores contacten, redactores de contratos o modelos de condiciones generales, otros intermediarios informativos .

La premisa anterior se da siempre que la actividad vaya dirigida a conceder crédito a microempresarios, y por tanto, esté comprendida en el ámbito del microcrédito o crédito social [CARPI MARTÍN (2014): 51-52]. En efecto, para que haya microcrédito de finalidad social [IBÁÑEZ (2015): 47-50] ha de tenderse a la inclusión financiera y social de los prestatarios, lo que es sin duda alcanzable, como opción alternativa, por las plataformas microfinancieras.

Debe recordarse que en España no pueden las plataformas de crowdfunding operar como empresas de inversión o bursátiles ya regulados por la Directiva de Mercados de capitales MiFID 2, ni recibir fondos para los inversores o promotores empresarios, pues son meros mediadores, salvo que la transferencia de fondos se apara pago en calidad de ente de pago híbrida conforme a la Ley 16/2009 de servicios e pago; ni tomar dinero de promotores en garantía, alejándose así su acción de la que es propia de los bancos, evitando problemas de competencia y procurándose así la especialización funcional y operativa de los prestadores de servicios *on line*.

Asimismo está vedado el acceso de estos mediadores a la gestión de inversiones de las empresas financiadas, y las labores de asesoría (más propias de los entes de apoyo a que nos hemos referido), banca (actividad reservada a las entidades de crédito) y aseguramiento (reservada a las empresas del sector asegurador). La razón es la misma, apuntalar la especialización de la función intermediaria de las plataformas, lo que excluye que estas puedan prestar servicios diferentes, incluso *fintech*, como el de inversión automática o automatizada, que deben prestar intermediarios especializados. Sí pueden prestar utilidades *fintech* para pre-seleccionar entre los proyectos publicados los que convengan al inversor según sus características, perfil o preferencias, en el ámbito del crédito que se ha intermediado a la plataforma, en la medida en que se entiende que la Ley debe facilitar la ordenación de las preferencias

del inversor dentro de la propia plataforma como servicio complementario o auxiliar de la propia mediación monetaria y crediticia que contiene.

Por el mismo principio de especialidad tampoco pueden ejercer actividades tecnológicas propias de las entidades de pago, ni recibir fondos para pagar por cuenta de inversores o promotores, excepto si están autorizados por la entidad de pago híbrida que, en su caso, se haya creado asociada a la plataforma, por entenderse igualmente que, en este supuesto, estamos ante una extensión de la actividad de desarrollo ordinaria o de desenvolvimiento inherente o específica de mediación de la plataforma.

3. LOS PROBLEMAS BÁSICOS DEL MICROCRÉDITO EN EUROPA

2.1. De política económica

Las políticas europeas sociales y de empleo favorecen el microcrédito como herramienta prioritaria para desenvolver la economía de los Estados miembros, especialmente apoyando a pequeñas y micro empresas concediendo préstamos hasta veinticinco mil euros para establecer o ampliar negocios. Pero no se trata de políticas directas, sino indirectas, de ensanche del crédito, pues los programas europeos no financian, sino que seleccionan a prestamistas que pueden dar microcrédito, garantizando los préstamos que dan estos, o bien financiando a los propios prestamistas y no a los prestatarios finales.

En el marco del programa europeo Progress Microfinance, prestatarios finales o empresarios pueden pedir fondos a Fundación Pinnae (Cataluña), Colonya Caja d'Estalvis de Pollença (Balears), Instituto de Crédito y Finanzas (Murcia), Cajamar Banco de Crédito Cooperativo, o Caja Laboral Popular Kutxa, en todos los casos tratándose de pequeños créditos salvo en el de Colonya, donde el proyecto financiado puede llegar al medio millón de euros, excediendo la definición europea de microcrédito.

En el contexto del programa EaSI (*European Programme for Employment and Social Innovation*), posterior al llamado *Progress* y cuya duración se prevé hasta 2020 como este último, los microempresarios españoles pueden acudir, además de a las cajas de Pollença y a la Laboral Kutxa, al Banco Popular Español. En este programa se procura específicamente promover un empleo de calidad bajo condiciones de sostenibilidad tanto macrofinancieras como microeconómicas referidas a los sectores beneficiarios "guaranteeing adequate and decent social protection, combating social exclusion and poverty and improving working conditions"¹.

¹ <http://ec.europa.eu/social/main.jsp?catId=1081&langId=en>, acceso 1.09.2016.

Según la Comisión Europea y el Banco Central Europeo, la efectividad de los programas europeos en alcanzar sus objetivos de recuperación de empleo, inserción laboral y promoción de la igualdad social, y/o disipar la amenaza de exclusión social mediante la creación de pymes, es limitada, alcanzando a en torno a diez mil emprendimientos; sin embargo los estudios de estas instituciones evalúan positivamente la capacidad de inserción social, pues casi el 70% de estas empresas no pudo acceder antes al crédito bancario o de otro modo al margen del programa, fundamentalmente por carecer de garantías o colateral con que cubrir eventuales fallos de reembolso; o, en el caso de prestatarios localizados en áreas rurales o aisladas climática o infraestructuralmente, por motivos de "exclusión geográfica" o inexperiencia financiera [ATTSTRÖM et al. (2014): 52 y 55]. El objetivo particular de potenciar la economía social o empresas sin ánimo de lucro, en cambio, tal como se ha definido por la Comisión Europea, se ha alcanzado en estos programas europeos de forma más difusa, tanto debido a la menor propensión de las ONGs a tener modelos de negocio que generen ingresos sostenibles respecto a la generalidad de las empresas, por un lado, como por otro, debido a las mayores necesidades de financiación de estas empresas respecto al resto, lo que recorta las opciones de conseguir garantías o aseguramiento del reembolso por parte de terceros.

Finalmente, por lo que se refiere a la eficacia de los programas europeos en la recuperación de empleo, cabe concluir, a la vista de los estudios realizados, que, aunque muchos créditos inscritos en el programa se dieron a personas empleadas, algunas entidades prestamistas focalizaron su atención hacia la creación de empleo, concediendo la mayoría de los préstamos a desempleados; además, las características del diseño contractual del programa facilitan la concesión de préstamos a desempleados jóvenes que procuran su inserción laboral, y también a parados de larga duración, con o sin experiencia financiera. La ventaja para los parados en busca de empleo que quieren montar o expandir empresas, respecto al crédito común, es que los programas ofrecen intereses algo más bajos que los bancos, próximos a cero en el último bienio y sin comisiones de análisis o apertura de crédito en la mayoría de los casos, lo que, con el aval de las instituciones europeas como el BEI o el Fondo Social Europeo en la garantía del prestamista o como apoyo complementario financiero, otorga credibilidad al propio proyecto y lo consolida como una buena alternativa de ayuda social específica al empleo.

En el caso de prestatarios contactados por entidades especializadas tan conocidas como las ADIE y Créasol francesas, la proporción de prestatarios desempleados respecto al total de beneficiarios ha rondado el 90% en estos años, lo que da idea, más que de la importancia actual, del potencial de estos instrumentos comunitarios para luchar contra el desempleo en toda la Unión., considerando que, en muchos casos, las condiciones generales de los préstamos o líneas de crédito concedido a parados de larga duración o empresarios quebrados varían sustancialmente cuando los bancos o cajas, u otras entidades financieras, los conceden gracias al apoyo financiero o a las garantías servidas o mediadas por el programa europeo correspondiente. Estas mejoras no se dan solo en forma de menores tipos de interés, sino en forma de periodos extraordinarios de gracia o prórrogas de reembolso, o eliminación

de requisitos de aporte de garantías. En este sentido deben recordarse los ejemplos de los prestamistas Erste Bank y Qredits.

Tabla 1

Evolución porcentual del estatus de empleo de los prestatarios personas físicas en el programa Microfinance Progress hasta 2014

	En activo	Desempleados recientes	Estudiantes	Parados de larga duración
2011	72,5	23,9	-	3,5
2012	67,5	26	0,6	6,3
2013	39	55	0,3	5,6

Fuente: elaboración propia e informes sociales europeos del FCP y FMA 2011-2013

Si es cierto, como se recoge en el estudio de la Comisión Europea [ATTSTRÖM et al. (2014): 70-73], que:

- el 77% de los desempleados encuestados en el análisis de impacto del programa Microfinance Progress, según su propia declaración, se han logrado autoemplear gracias a los fondos recibidos;
- la tasa de supervivencia de empresas financiadas en estos programas es del 96%, frente al escaso 13% de la generalidad de las microempresas no apoyadas por ellos, y, además;
- casi la mitad de los negocios financiados por los programas, según la propiedad de la empresa, incrementaron gracias a ello su capacidad de crear empleo o bien de aumentar sus ingresos,

no puede entonces dudarse que las políticas europeas comunitarias deben explorar este mercado y reforzar la senda del microcrédito de apoyo institucional en convocatorias de programas sucesivos (*Progress* se cierra en 2020, con un volumen final estimado de crédito concedido que ronda los 500 M €, con un multiplicador que ronda 4,41 respecto a los fondos europeos presupuestados para el programa), y realizar nuevos estudios de impacto con más datos (difíciles de obtener dada la naturaleza de ONG de muchos prestamistas y algunos prestatarios) durante el desarrollo de los programas sociales vinculados a EaSI.

2.2. De organización y coordinación de políticas sectoriales públicas e interadministrativas

Pese a la importancia creciente del microcrédito en las políticas comunitarias europeas de creación de empleo y reorganización del sistema financiero, no puede negarse un cierto grado de descoordinación administrativa entre instituciones europeas, nacionales de los Estados miembros, e interadministrativa dentro de los países de la Unión. Este problema ha sido señalado numerosas veces como rémora para el desarrollo del sector microfinanciero y, en general, para la creación de empleo.

Tanto los programas e instrumentos *Jeremie* y *Jasmine*, como *Microfinance Progress*, los más representativos de los impulsados en los últimos años, si bien se han desarrollado con eficacia, lo hicieron lentamente, debido a incongruencias en la implementación, y a la falta de correspondencia entre esta y las expectativas de las entidades prestamistas, en términos de crecimiento de su cartera crediticia.

Por otra parte, los instrumentos de garantía han conocido problemas de coordinación informativa y de ejecución detectados entre administraciones europeas y entidades prestamistas o garantizadas con fondos europeos adscritos a los programas.

Pese a que, desde la Decisión 283/2010 de la Comisión y el Parlamento Europeo de crear la *European Progress Microfinance Facility*, el mercado de microcréditos con apoyo público europeo se ha implantado con notable éxito tanto entre bancos como entre prestamistas sociales, la concreción de medidas para proveer crédito a través de los fondos europeos, en particular el Fondo Europeo de Inversiones, ha conocido dificultades de gestión y organización (falta de personal, necesidad de contar con apoyo legal y de gestión de riesgos específicos del microcrédito, y problemas de control de cumplimiento de programas, entre otros [SZEKFU (2014)]).

En general, los prestadores opinan que poseen información y consejo suficiente proveniente de los organismos comunitarios; aun así, los procesos de *due diligence* y de negociación de las condiciones de implementación de estos programas públicos han disuadido a bastantes entidades, que prefieren seguir concediendo crédito a pymes o empresarios al margen de estos programas, por razones análogas a las que disuaden de recurrir a programas de ayuda o subvención pública a escala nacional. A este problema se superpone el de una cierta descoordinación entre los programas de apoyo microcrediticio y microempresarial comunitarios y los homólogos nacionales.

Los intermediarios del sector perciben, además, ciertas rigideces en las condiciones de los acuerdos. Los prestadores de menor tamaño incrementan sus costes informativos y de mediación en exceso, y piden en general flexibilidad a la hora de cambiar condiciones del crédito como montante del principal, tramos de reembolso mínimo por unidad de tiempo, o colaterales exigibles, entre otras, de modo que no les resulte gravoso dar crédito conforme a estos esquemas, pese al evidente impulso reputacional que supone acogerse a ellos.

Es recomendable que los gestores públicos trabajen más eficazmente entre sí y con el tercer sector de acción social en cada país, en particular con los representantes de asociaciones y federaciones de empresarios, microempresarios y empresas del sector financiero informal, pues con la banca existe interlocución suficiente. La negociación del sector público con empresas microfinancieras de pequeño tamaño (microprestadores ONGs, en particular), parece imprescindible para que estas entidades de tercer sector, con ayuda de otras más expertas de acción social y la de las propias administraciones que soportan los programas, puedan cumplir con eficacia su labor. En particular, el Fondo Europeo de Inversiones debería, según la propia Comisión Europea [ATTSTRÖM et al., 94-96], buscar la coordinación estratégica de todos los programas europeos y nacionales, y, sin perjuicio de la labor ingente de comunicación que realiza la European Microfinance Network, sería la institución idónea para asegurarse de la plena comprensión de las condiciones de los programas por los prestadores, de modo que estos pudieran a su vez mejorar la comunicación con los beneficiarios o sus representantes, y con las administraciones locales.

2.3. De desarrollo tecnológico y del conocimiento financiero

Las tecnologías de la información han de servir para plasmar con éxito el ideal de un modelo de crédito sostenible, en cuanto que permiten el acceso de un número potencialmente ilimitado de prestatarios al crédito a mínimo coste, a través de prestamistas bancarios o no bancarios.

Sin embargo, todavía está lejos el pleno desarrollo de las enormes potencialidades de la concesión de crédito sostenible por estas vías de tecnología avanzada, entre las que destaca el préstamo dado través de plataformas participativas o colaborativas (*crowdlending*). Estas posibilidades tecnológicas deben utilizarse en microfinanzas por prestadores y prestatarios, con mediación de entes sociales especializados que permitan e impulsen el crecimiento del sector *peer-to-peer* P2P por vías no bancarias, aplicado a finalidades de servicio social, entre otras muchas a las que se destina el *crowdfunding*.

El conocimiento financiero aplicado al aprovechamiento tecnológico óptimo está conociendo en los últimos años una nueva era, merced al esfuerzo de gestores de productos y aplicaciones *fintech*, por una parte, y por otra, gracias al interés de los propios actores del microcrédito.

No puede pasarse por alto la importancia de este fenómeno, considerando que en 2015 creció un 95% el mercado financiero "alternativo" o no bancario, hasta superar los 5.000 M €, de los que 4.400 corresponden al Reino Unido, a Francia 319, a Alemania 249 y a Holanda 111. A bastante distancia, en España representa unos 50 millones de euros, aún por encima de los 32 de Italia. Considerando que el volumen de mercado P2P destinado a consumo personal casi dobla al de préstamos P2P destinados a proyectos de empresa, cuyo volumen en 2015 fue de 212 M€ [ZHANG et al (2016): 31], y que existen otros mercados alternativos como el *crowdfunding for startups*, el mercado de facturas al descuento o *invoice trading*, y el

de *crowdfunding* para canalizar donaciones (préstamos sin interés) por valor superior, entre todos, a los 400 M €, no puede afirmarse que estos mecanismos alternativos a la financiación tradicional bancaria se destinen principalmente a microfinanzas sociales, aunque estos forman una parte no desdeñable de la financiación alternativa o *fintech*. Sobre todo si se repara en que, conforme a los datos que maneja la European Microfinance Network provenientes de la Comisión Europea, la financiación a microempresas y pymes por internet aumentó el 167%, alcanzando a casi diez mil negocios en Europa en 2015, y superando ya los 536 M€ entre plataformas participativas y otras vías de crédito de contratación electrónica sin mediación bancaria.

Por tanto, la nueva cultura financiera y crediticia que trae la tecnología a distancia, aunque no exenta de riesgos (regulación insuficiente o excesiva de las plataformas, desconocimiento de sus potencialidades por las pymes, tasas de morosidad e incumplimiento potencialmente mayores, fraude de los servidores, entre otros), debe promoverse en favor de la inclusión social, entre otros fines de interés general.

2.4. De armonización normativa

Pese a los esfuerzos por la armonización bancaria europea, que afecta sobre todo a los requisitos de supervisión prudencial y al control público de las entidades, las legislaciones nacionales difieren sustancialmente en la regulación de las operaciones y contratos bancarios, pese a haberse establecido unos mínimos comunes en materia de empleo de servicios financieros y crédito al consumo.

En el campo del crédito a pequeñas y medianas empresas que entra en el concepto de crédito social, sostenible o microfinanciero, la armonización normativa está lejos de llegar, pues pese a la adopción de una definición común de microcrédito aún no hay una legislación uniforme sobre los prestamistas y sobre el modelo europeo de microcrédito y microfinanzas, de forma que en muchos países cualquier persona física jurídica puede dar o mediar en la concesión de crédito a las microempresas y emprendedores pequeños, incluso excluidos socialmente, siempre que no capte depósitos reembolsables del público, actividad reservada a las entidades de crédito. Del mismo modo, cualquier persona puede pedir microcréditos sociales si reúne las condiciones de exclusión social previstas en los programas de microcréditos, lo que comprende a las empresas pequeñas que carecen de acceso al crédito ordinario por no poseer patrimonio o avales con que garantizar el retorno de los fondos al propietario.

La mayoría de los países van adoptando regulaciones públicas acordes con la realidad del mercado de crédito a pymes y microempresas, y así se crean en algunas jurisdicciones fondos de inversión gestionados por entes públicos o fondos destinados a programas de microcréditos específicos por un lado, y por otro, se van regulando en otras adaptaciones del régimen bancario general para los productos y servicios microfinancieros y sobre todo para las entidades que pueden dar crédito con función social o de inclusión financiera, tanto a empresas en dificultad como a empresarios excluidos del sistema o en riesgo de exclusión.

En el caso de España la evolución normativa es lenta y, como se ha denunciado, incapaz de dar respuesta al fenómeno de la incapacidad de nuestras ONGs de recibir ayudas públicas europeas comunitarias y garantías acordes a los programas europeos, por su pequeño tamaño y por su descoordinación; incapacidad que solo es salvable mediante la federación o agrupación de ONGs de microfinanzas, o realizando convenios o conciertos con algunas entidades de crédito que pueden recibir ayudas a través de esos programas [IBÁÑEZ (2015): 83].

En todo caso, la armonización normativa es precisa para crear unos mínimos comunes regulatorios de obligado cumplimiento en todos los países y superar las asimetrías legales que aquejan al sector, como la dualidad de sistemas de microfinanciación (Este-Oeste), la falta de regulación de instituciones microfinancieras especialistas en muchas jurisdicciones (como España) y la ausencia de un sistema de supervisión prudencial específico que se sume al control de fenómenos parabancarios como el de las microfinanzas a través de la intermediación de plataformas virtuales o participativas, que sí está suficientemente regulado en las regulaciones especiales de actualización del sistema bancario y fomento de la financiación [ob. últ. cit., 34-35; 39-40; CARPI 2014: 51-55]. Se trata de crear una regulación europea uniforme que potencie el crédito sostenible, no solo de orientación social sino de ayuda al sector empresarial en crisis, cualquiera que sea la situación de exclusión financiera o social en que puedan hallarse los prestatarios.

A tal efecto se antoja imprescindible la cooperación entre las federaciones de entes del tercer sector de acción social, los institutos equivalentes europeos (como la red europea de microfinanzas o EMN) y los reguladores nacionales y comunitarios, debiendo en el primer caso tomar liderazgo las administraciones involucradas, a través de comisiones interministeriales transdisciplinares. El fruto de esa regulación común debe ser la consolidación de un sistema microcrédito profesionalizado, debidamente supervisado y auditado, y sobre todo transparente, que complemente la labor bancaria común sin competencia desleal o distorsiones del mercado de crédito.

4. ALGUNOS DATOS RECIENTES SOBRE LA ECONOMÍA EUROPEA DEL MICROCRÉDITO

Por la propia opacidad del sector, la escasez de estudios especializados e incluso las discrepancias conceptuales en torno a la noción de microcrédito, es difícil analizar los datos agregados en Europa que permiten medir el tamaño del sector, compararlo con la banca no social y observar la eficacia del microcrédito para lograr sus fines de inclusión social y de sostenibilidad en el mercado financiero.

Ahora bien, lo cierto es que, en los años de crisis, el sector no ha dejado de crecer, si atendemos a los estudios especializados, lo que puede explicarse en parte porque las entidades microfinancieras no bancarias no entran en competencia directa con la banca, o, al menos, con su actividad comercial ordinaria [COZARENCO 2015].

El direccionamiento de los desempleados, mujeres en riesgo de exclusión, inmigrantes y empresarios insolventes, entre otros colectivos desfavorecidos en el entorno de crisis, hacia el microcrédito, es consecuencia lógica y directa de los movimientos de capital internacionales de la banca, que reduce el crédito sin garantías con el desplazamiento de la inversión bancaria hacia mercados ajenos al crédito comercial, y el consiguiente descenso del crédito al consumo y a pymes, por una parte; y por otra, es efecto en cierta medida de la diversificación de las fuentes de financiación de estas personas hacia vías no bancarias, incluyendo el microcrédito obtenido en plataformas alternativas de financiación colectiva, préstamos personales concedidos P2P por mecanismos o herramientas tecnológicas, u otras opciones no bancarias o parabancarias.

Tabla 2

Ránking de naciones europeas por valor total microcrédito SOCIAL concedido (Millones de euros) en 2013

PAÍS	IMPORTE TOTAL (mm EUROS)
ESPAÑA	319,103
FRANCIA	276,079
POLONIA	198,631
BOSNIA	194,426
ALEMANIA	150,889
RUMANÍA	103,653
ITALIA	64,601
HUNGRÍA	45,629

Fuente: BENDIG et al. (2014: 40)

Como indican los estudios más recientes de la *European Microfinance Network* [BENDIG et al (2014)], el aumento durante los últimos años del número de créditos y del importe total de microcrédito concedido ha sido significativo, aunque se ha reducido el ritmo de crecimiento a partir de 2012, como puede apreciarse en la tabla siguiente. Sin que el estancamiento sea en principio atribuible al desarrollo tecnológico, como sugieren algunos estudios, pues parte de los desarrollos de software y del mercado P2P revierten también en el desarrollo microfinanciero, seguramente en mayor medida que en otros sectores ajenos a la inclusión social o al desarrollo de las microempresas y microemprendimientos prestatarios.

Tabla 3

Evolución del número y valor de micropréstamos otorgados según los informes de la EMN (2003-2014)

Años de apertura	2003	2004	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013
Número de micropréstamos	27.003	35.553	42.750	90.605	84.523	178.572	204.080	324.406	387.812
Valor total desembolsado (M de euros)	210	295	394	802	828	779	1.074	1.303	1.528

Fuentes: *European Microfinance Network, European Investment Fund*

Por lo que respecta a la rentabilidad financier y la estructura de costes, los informes apuntan a un retorno positivo global sobre los activos prestados en torno al 6% en los últimos tres años [BENDIG et al: 46], alcanzando cifras que rondan el 9% de rentabilidad en Europa del Este, aunque no existen datos fiables sobre la evolución de esta medida, esencial para enjuiciar proyecciones de viabilidad futura del sector.

5. INCISO FINAL

El futuro del crédito sostenible en Europa depende en buena medida de la consolidación del crédito a las pymes y microempresas, incluyendo a las de la economía social o tercer sector de acción social, claves para el desarrollo en los próximos años. En este contexto, EaSI es el plan estrella que gestiona la Comisión Europea, que aglutina los programas vigentes hasta ahora (*Progress, Eures* y otros como *Jeremie, Jasmine* y *Progress Microfinance*) para apoyar con préstamos y garantías a los prestamistas de las pymes y microemprendimientos.

El apoyo al empleo de calidad y a las políticas sociales, la movilidad laboral y la ayuda a ONGs y emprendimientos sociales siguen siendo prioritarios en las políticas de la Unión que implementan estos programas, y la coordinación internacional e interadministrativa es vital para mejorar la expansión de los programas y su aprovechamiento óptimo. También lo es modernizar la regulación sectorial europea en la materia y asegurar su efectiva aplicación, promoviendo la movilidad geográfica y aumentando las oportunidades de empleo en un mercado de trabajo abierto, a la par que el acceso al crédito de grupos vulnerables y empresas en dificultad con apoyo tanto de la banca común como de los fondos especializados como el Europeo de Inversiones (EIF). Un ejemplo de esta línea de acción nos lo da el reciente

acuerdo firmado en el marco EaSI por el EIF y Fondi Besa (fundado en 1994 en Albania) para cubrir una cartera crediticia superior a 22 M € que financiará a jóvenes agricultores autónomos a bajo interés en una zona cuya mitad del PIB depende del éxito de las pymes agrarias².

No debe, finalmente, olvidarse la trascendencia del rol bancario en este proceso de desplazamiento del crédito hacia un sistema financiero sostenible e inclusivo. Los bancos, cooperativas de crédito y cajas europeas son conscientes del reto que supone la transformación de los sistemas de evaluación, información y asesoramiento al prestatario, y, sea a través de secciones microfinancieras, sea a través de subentidades bancarias especializadas, o sea, en fin, a través de la inserción en la cultura corporativa de programas integrales de RSC aplicados a la concesión, seguimiento y devolución prestatarias, están caminando ya en muchos casos en paralelo a la dirección que desde hace tiempo empezó siguiendo, con otra proyección y resultado, el Grameen Bank de Yunus. Pero el proceso de superiores niveles de asunción de responsabilidades sociales por la banca en la concesión de crédito es irreversible, como lo es la incorporación de las nuevas tecnologías a nuevos procesos de asignación de recursos crediticios como los asociados a las plataformas de crédito colectivas, que comparten el objetivo social desde el lado no bancario del sistema.

² http://www.eif.org/what_we_do/microfinance/news/2016/easi_besa.htm, acceso 2.09.2016

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- ATTSTRÖM, K., KUHN, H.M., BLAGOEVA, T. y BEAVOR, E. (2014): *Interim Evaluation of the European Progress Microfinance Facility, Final Report* (Specific Contract VC/2013/0660, Directorate-General for Employment, Social Affairs and Inclusion, European Commission, Luxembourg, November)
- BENDIG, M., UNTERBERG, M., SARPONG, B. (2014), *Overview of the Microcredit Sector in the European Union*, September, European Investment Fund, http://www.european-microfinance.org/docs/emn_publications/emn_overview/Overview2012-2013_Nov2014.pdf
- BEREZO DÍEZ J., GUTIÉRREZ-GOIRIA, J. (2014), Las microfinanzas y su evaluación social: fuente de aprendizaje para la RSE, *Revista de responsabilidad social de la empresa*, 16 (enero – abril), 73-101
- CARPI MARTÍN (2014), “El proyecto de ley sobre plataformas de financiación participativa (crowdfunding) y las IMFs”, *Cuadernos de la Cátedra Garrigues* número 1, Diciembre de 2014, recuperado el 17 de agosto de 2016 en http://www.upcomillas.es/images/catedras/Garrigues/Cuadernos_C%3%A1tedra_Garrigues_vol._1.pdf, 49-58.
- COZARENCO, A. (2015): *Microfinance Institutions and Banks in Europe: The story to date*. European Microfinance Network, acceso septiembre.
- CUESTA GONZÁLEZ, M. y VELÁSQUEZ GONZÁLEZ, J. A. (2014), Factores determinantes en el desvío de la misión en las microfinanzas, *Revista de responsabilidad social de la empresa*, 16 (enero – abril), 51-71
- DURÁN NAVARRO, J. (2015): “Concepto de microcrédito social, justificación y base para un nuevo sector de las microfinanzas en España”, *Cuadernos de la Cátedra Garrigues* nº 3 Marzo, 65-76
- EUROPEAN CENTRAL BANK (2014), *Survey on the access to finance of small and medium-sized enterprises in the euro area* (October 2013 to March 2014)
- EUROPEAN INVESTMENT FUND (2009), *Microfinance in Europe. A market overview*. Working Paper 2009/01, EIF Research and Market Analysis. Luxembourg.
- GUPTA, S. (2013), The Mobile Banking and Payment Revolution. *European Financial Review*: 3-6.
- IBÁÑEZ JIMÉNEZ, J. (2015), *El contrato de microcrédito*, Thomson Reuters Civitas, Cizur Menor (Navarra) 2015
 - (2014), La AEM en el desarrollo institucional y regulatorio de las finanzas sociales, *Revista de responsabilidad social de la empresa*, 16 (enero-abril), 169-190
- KRAEMER-EIS, H. (2012), *Progress for Microfinance in Europe*, EIF Working Paper 2012/13

Artículos

- PÉREZ, M. C. y MURIEL, A. (2014), El microcrédito en la lucha contra la exclusión social en España, *Revista de responsabilidad social de la empresa*, 16 (enero-abril), 151-167
- SUGRANYS B. D. (2014): «La responsabilidad social empresarial consiste en abordar los problemas sociales prioritarios», en Bajo, A. y Villagra, N. (Eds.), *Nuevos diálogos y relaciones entre la empresa y la sociedad*, Cátedra de ética económica y empresarial, Madrid, 165-170
- SZEKFU, T. et al (2014), *A Collection of Case Studie on the Legal and Regulatory Framework for Microfinance Provision*, European Microfinance Network Legal and Regulatory Working Group, nº 1, December.
- ZHANG, B., WARDROP, R., ZIEGLER, T., LUI, A., BURTON, J., JAMES, A., GARVEY, K. (2016), *Sustaining Momentum. The 2nd European Alternative Finance Industry Report*, Cambridge Centre for Alternative Finance, University of Cambridge (UK)