



UNIVERSIDAD DE JAÉN
Centro de Estudios de Postgrado

Trabajo Fin de Máster

EL PAPEL DE LOS MICROCRÉDITOS EN EL DESARROLLO LOCAL

Alumno/a: Molina Pérez, Almudena

Tutor/a: Prof. Jiménez Jiménez, Francisca
Dpto: Economía

Septiembre, 2020

INDICE

0. RESUMEN / ABSTRACT.....	1
1. INTRODUCCIÓN.....	2
2. MARCO TEÓRICO DEL DESARROLLO TERRITORIAL	
2.1. Modelos y políticas de desarrollo territorial.....	6
2.2. El papel de los incentivos en las políticas de desarrollo local.....	9
2.3. La importancia de la financiación para la innovación y emprendimiento de los territorios.....	13
3. LA IMPORTANCIA DE LOS MICROCRÉDITOS EN EL DESARROLLO TERRITORIAL	
3.1. Qué son los microcréditos e instrumentos basados en microcréditos.....	19
3.2. Microcréditos y pobreza.....	21
4. EVIDENCIA EMPÍRICA SOBRE LA EFICACIA DE LOS MICROCRÉDITOS EN EL DESARROLLO TERRITORIAL	
4.1. Estudios económicos internacionales en el continente asiático.....	24
4.2. Los microcréditos en Marruecos: Programa Al Amana	26
4.3. Proyectos de microcréditos de España en Ruanda	29
4.4. Los microcréditos en España.....	33
5. EXPERIENCIA PROFESIONAL ADQUIRIDA EN LAS PRÁCTICAS EN IMEFE: ESTUDIO DE LOS MICROCRÉDITOS IMEFE CON ANDALUCÍA EMPRENDE JAÉN.....	36
6. CONCLUSIONES.....	40
7. BIBLIOGRAFÍA.....	42

RESUMEN

Este trabajo pretende explicar la importancia de los microcréditos para el desarrollo local y su eficacia como mecanismo de financiación de iniciativas empresariales. Un claro ejemplo es la propuesta y aplicación por parte de las administraciones locales de mecanismos de incentivos como las políticas FEADER, que impulsan a los usuarios a querer invertir en su negocio, ya sea para crearlo o para modificar uno existente. En el trabajo se describen distintos programas llevados a cabo en territorios de la India, Ruanda o España para mejorar el bienestar de sus ciudadanos. También se analizan las distintas instituciones que han surgido para dar acceso a los microcréditos y las condiciones que se deben cumplir para poder solicitar este método de financiación. Para finalizar, se presenta una breve exposición de las prácticas curriculares que he realizado en IMEFE, resaltando el papel que esta institución desempeña para facilitar a las empresas a conseguir financiación por medio de las entidades de microcréditos.

Palabras clave: microcréditos, incentivos, desarrollo territorial

ABSTRACT

This paper aims to explain the importance of microcredit for local development and its effectiveness as a financing mechanism for business initiatives. An example is the proposal and application by local administrations of incentive mechanisms such as FEADER policies, which motivate their users to invest in innovative initiatives, either to create new business or to modify an existing one. This work describes different programs carried out in different territories of India, Ruanda or Spain in order to improve the well-being of citizens. The different institutions that have operated to provide access to microcredits and the socio-economic conditions that should be fulfilled to apply this financing method are also analyzed. To conclude, a brief presentation of the curricular practices carried out at IMEFE is presented, highlighting the role that this institution plays in facilitating companies to obtain financial resources through microcredit entities.

Key words: microcredits, incentives, territory development

1. INTRODUCCIÓN

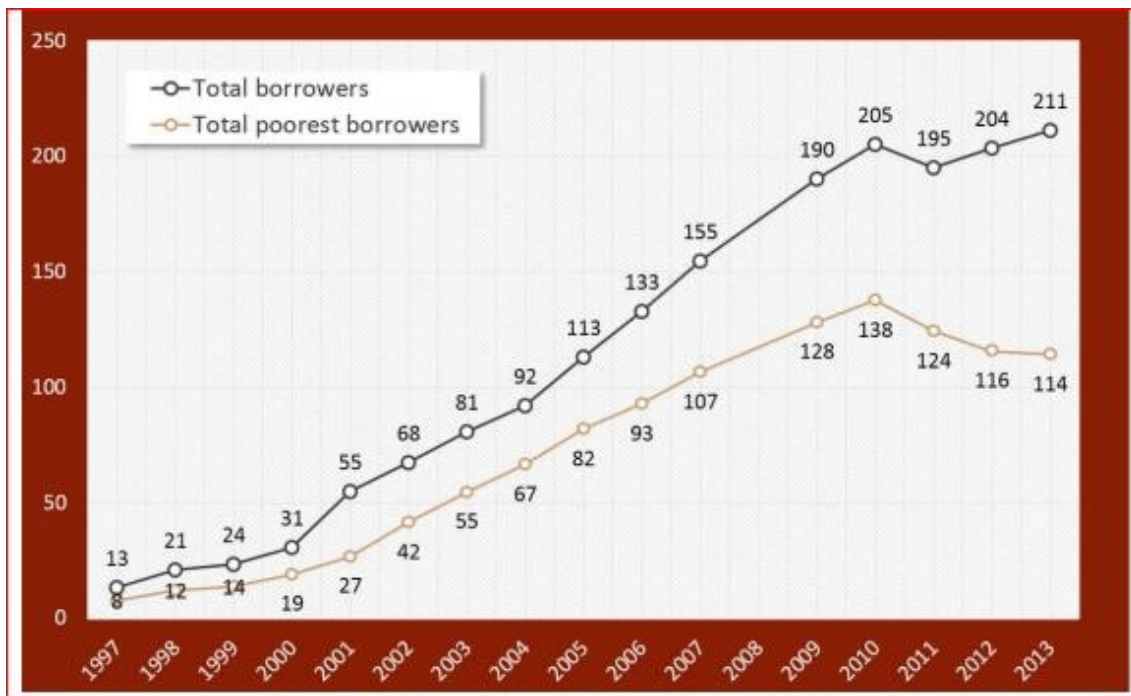
El presente trabajo tiene como objetivo principal el estudio de los microcréditos como mecanismo de financiación que puede contribuir al desarrollo local de un territorio. En este sentido, nos proponemos describir la necesidad y relevancia de los microcréditos como mecanismo incentivador de la innovación y emprendimiento de un territorio dentro de un marco teórico en el ámbito del desarrollo local.

La importancia de los microcréditos se ve reflejada en el hecho de existir programas en todos los niveles territoriales, desde el nivel internacional, pasando por el estatal hasta llegar al nivel local en cada país, tal y como lo muestran las cifras de los microcréditos. En el año 2014, 1.045 instituciones financieras estaban financiando multitud de proyectos en todos los lugares del mundo.

El gráfico 1 muestra la evolución de los beneficiados con microcréditos entre los años 1997 y 2013. El número de beneficiarios en 2013 alcanzaba ya los 211 millones de usuarios por todo el mundo, de los cuales 114 millones vivían en extrema pobreza. El número de usuarios no ha parado de crecer desde 1997, con un incremento del 1.500%, exceptuando el año 2010 en el que se produjo una ligera bajada debido a la crisis en las instituciones microfinancieras.

En principio, el perfil de extrema pobreza representaba al cliente mayoritario, pero con el paso de los años su crecimiento ha sido menos pronunciado que el número global. Más aún, el número de clientes pobres va descendiendo cada año. Consecuentemente, esta industria atiende cada vez más a las necesidades de la sociedad que viven por encima de 1,90 dólares al día, alejándose por tanto de su grupo objetivo original. En 2014, 158 millones de los beneficiarios eran mujeres, es decir, casi un 75% del total, y dentro del grupo de los que viven en extrema pobreza, las mujeres representan casi el 85% de los beneficiarios.

Gráfico 1: Evolución del número de beneficiarios de microcréditos (en millones de personas)



Fuente: Informe del Estado de la Campaña de la Cumbre de Microcrédito (2015)¹

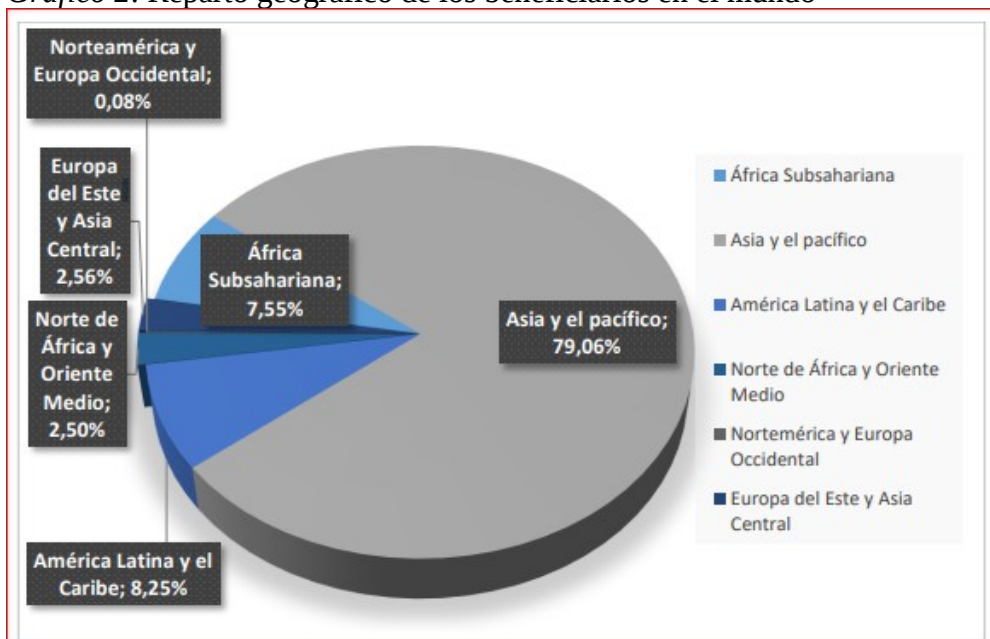
El gráfico 2 recoge el reparto geográfico de los usuarios dentro de la comunidad microfinanciera. Como se puede observar, la mayoría de los clientes se encuentran en Asia, ya que en esta zona es donde se encuentran la mayor concentración de instituciones microfinancieras. Le siguen las regiones de África Subsahariana y América Latina, pero con un porcentaje mucho más bajo (en ambos casos gira en torno al 8%). Con un porcentaje del 2,5% cada una, están el Magreb y Oriente Medio. La región con menos clientes es Europa Occidental y Norteamérica, donde el porcentaje es insignificante, y roza el 0%, aunque esta tendencia ha ido evolucionando hasta llegar en la actualidad, a que todos los países emplean el microcrédito para distintas problemáticas de su territorio. Del gráfico 2 se puede deducir que hay una relación directa entre pobreza y número de beneficiarios, ya que vemos que es muy común observar la presencia de los microcréditos en los países en vías de desarrollo, pero ¿y en los países desarrollados? Está claro que cuantos más beneficiarios pobres haya en una región, mayor penetración tendrán las instituciones microfinancieras. Si hay un mayor

¹ La campaña de la cumbre del microcrédito es una institución que realiza una labor de recogida de datos para comprobar el avance de los objetivos. Anualmente publica un informe con los resultados.

número de potenciales clientes, habrá por ende más clientes. Según Muhammad Yunus (2006), el Grameen Bank puede funcionar allí donde haya pobreza, incluso en los países ricos.

Además del motivo demográfico, el hecho de que los microcréditos no hayan alcanzado tanta influencia en los países con un alto nivel adquisitivo se debe a un motivo sociocultural. El sistema público de seguridad social desalienta a los posibles clientes a poner en marcha alguna clase de negocio, ya que calculan el dinero que perderían de los subsidios si se vuelven económicamente autosuficientes y concluyen que no merece la pena tomar el riesgo (Yunus, 2006). Otra posible razón del menor desarrollo de los microcréditos sería que la economía en los países desarrollados está mucho más formalizada y regulada. Por tanto, los beneficiarios a la hora de emprender deben hacer frente a muchos requisitos burocráticos, que en el caso de los países en desarrollo no son exigidos (Yunus, 2006). Debido a estas circunstancias, y a que la banca tradicional tiene muchísima más presencia y fuerza, pocos son los agentes económicos que se atreven a poner en marcha programas de microcréditos. No obstante, esto es algo general porque como estamos viendo recientemente, los microcréditos se están utilizando también en países desarrollados para dar apoyo a la financiación.

Gráfico 2: Reparto geográfico de los beneficiarios en el mundo



Fuente: Informe del Estado de la Campaña de la Cumbre de Microcrédito (2015)

Si consideramos cómo han evolucionado los microcréditos en Europa, según los últimos datos de la Red Europea de Microfinanzas (REM)², el volumen aumentó un 31% de 2008 a 2011 y la cantidad de nuevos créditos otorgados se duplicó a 204.080 durante ese mismo período.

Los economistas prevén que la microfinanciación seguirá creciendo, lo que ayudará a cambiar una cultura que antepone la seguridad y la comodidad a la toma de riesgos. Los gobiernos europeos están tomando medidas para incentivar esa tendencia. Por ejemplo, Italia ha reducido de 10.000 euros a 1 euro el capital mínimo requerido para crear una sociedad de responsabilidad limitada. España ofrece reducciones de hasta 80% en las contribuciones al seguro social para los primeros 18 meses de desempleo.

El volumen de los microcréditos concedidos en España por entidades financieras se ha multiplicado por cuarenta en los últimos cuatro años, según el informe presentado por la Obra Social de La Caixa. Según este informe, en 2011 se concedieron micropréstamos por importe de 1,1 millones de euros por parte de las entidades financieras, suma que se incrementó hasta 3,7 millones en 2012 y 22,2 millones en 2013. El importe de estos préstamos osciló entre los 8000 y 25000 euros, con un período de carencia de 0 a 6 meses, un tipo de interés actual entre el 4 y el 6 por ciento y plazos máximos de reembolso de cinco años. Estos créditos se conceden sin garantía, atendiendo esencialmente a la confianza y la viabilidad de los proyectos a financiar.

Los beneficiarios de los préstamos provenían de los sectores más desfavorecidos de la sociedad española, como mujeres en situación de vulnerabilidad, parados, inmigrantes, minorías étnicas, discapacitados y hogares monoparentales. La mayoría siguen siendo mujeres con un 61% de las operaciones, seguido por los inmigrantes con un 34%.

Por sectores, el estudio de La Caixa pone de manifiesto que los proyectos más habituales son pequeños negocios en hostelería, alimentación, servicios a la construcción y locales de estética o salud.

² La REM es una asociación no gubernamental cuyo objetivo es el de promover las microfinanzas en la Unión Europea, siendo estas una herramienta que ya ha demostrado su eficacia en la lucha contra el paro y la exclusión social por medio del desarrollo de la microempresa.

Por tanto, dada la importancia de los microcréditos que reflejan las estadísticas a distintos niveles (mundial, europeo y español), el presente trabajo se plantea estudiar su papel como instrumento dinamizador e impulsor del desarrollo económico local. Para alcanzar dicho objetivo, este trabajo se estructura de la siguiente manera: el Capítulo 2 establece un marco teórico donde explicar cómo han llegado los microcréditos a ser fundamentales para el desarrollo local de un territorio. Además, se describen distintas políticas de desarrollo del territorio que se llevan a cabo en España y cómo los incentivos pueden ayudar al desarrollo del territorio. El Capítulo 3 recoge el tema central, los microcréditos, comenzando con una breve descripción de su aparición y evolución para, posteriormente, presentar la relación estrecha entre los microcréditos y la mejora de la situación económica en algunas zonas pobres. El Capítulo 4 realiza una comparación de distintos programas de microcréditos que se han llevado a cabo en lugares como Marruecos, Ruanda, y/o en España. En el Capítulo 5 abordaré como desde mis prácticas en IMEFE he podido comprobar que los microcréditos a día de hoy son muy útiles para nuevos empresarios y como se coordina este organismo con las distintas instituciones de crédito para tramitarlos. Y por último, en el capítulo 6 se presentan las conclusiones del trabajo.

2. MARCO TEÓRICO DEL DESARROLLO TERRITORIAL

2.1 Modelos de desarrollo territorial

El desarrollo local ha dado lugar a una importante producción científica. Una de las razones se refiere a la multiplicidad de enfoques desde donde se ha tratado el desarrollo local. Quizás otras de las razones sea que este actúa como paraguas que permite abarcar múltiples dimensiones o ámbitos de trabajo. El campo de interés que se pretende desarrollar en este trabajo es la relación entre los microcréditos y el desarrollo local.

En la actualidad, el concepto de desarrollo se aplica para todos los aspectos que nos rodean. Es por ello que distintos autores han intentado dar una definición a este concepto desde distintas perspectivas, lo que dificulta encontrar la definición más apropiada o más acertada en cada situación.

Una primera visión ha sido ver el concepto de desarrollo como un “proceso de transformación y promoción social, económica o cultural” o como “la mejora de los procesos de comunicación para lograr una mayor inteligencia social” Llobera (2001).

Este profundiza más en el tema y hablan del desarrollo como “consecuencia de unos efectivos procesos de comunicación interna entre los diferentes actores de un espacio local para poder hablar de un proceso global” (Llobera, 2001). En este punto, lo local entra a formar parte del desarrollo.

El concepto de desarrollo implica la necesidad de analizarlo en distintas dimensiones. Una de las más importantes es el enfoque en el ámbito “local”, refiriéndose a una dimensión de la territorialidad geográfica, relevante en la medida que afecta a un “espacio de convivencia” en el que se construyen las relaciones humanas (Valdizán, 2007).

En la perspectiva económica, el desarrollo local requiere del crecimiento económico. A partir de ello, se puede incrementar el nivel de bienestar social y económico de una sociedad (Orozco y Nuñez, 2013), que se produce a partir de la aplicación de políticas públicas y un bagaje de factores y estrategias que influyen en el desarrollo (Cruz, 2012).

Por tanto, se puede considerar que el desarrollo local pretende situar como punto central al ser humano y a los intereses colectivos, potenciando en su esfera diaria las capacidades de los individuos. Su finalidad es impulsar el desarrollo endógeno, la auto-organización y el bienestar social, para lo que requiere tanto de la participación colectiva como de la intervención individual. Desde el punto social, se podría apreciar como una dinámica que evidencia la eficacia de las relaciones entre las personas para poner en valor las riquezas de las que disponen (Pecqueur y Colletis, 1995).

Según Millán (2003), la definición de local se asocia a la parte territorial y el concepto de desarrollo serían las mejoras que se producen en este territorio. Por eso se entiende que autores como Arocena lo tomen como la única posibilidad de supervivencia y mejora.

Por su parte, la Unión Europea lo define como un “proceso reactivador de la economía y dinamizador de la sociedad local mediante el aprovechamiento eficiente de los recursos endógenos existentes en una determinada zona, capaz de estimular y diversificar su creciente economía, crear empleo y mejorar la calidad de vida de la comunidad local, siendo el resultado de un compromiso en el que se entiende como espacio de solidaridad activa” (Zuniga, 2013).

Los Gobiernos han intentado llevar a cabo distintas políticas de desarrollo para incentivar el desarrollo local. A nivel europeo, la más importante ha sido la iniciativa comunitaria LEADER fue puesta en marcha por la Unión Europea como un programa piloto, experimental y destinado al ámbito rural. Se trata de luchar contra el despoblamiento del medio rural, a través de la diversificación de la economía mediante la participación activa de la población interesada, de las empresas, de las asociaciones y de la administración de las zonas rurales beneficiarias. Esta participación se canalizó y normalizó por medio de los Grupos de Acción Local, que han sido los responsables del diseño y ejecución de sus programas de desarrollo rural.

El «efecto demostración»³ de LEADER, llevó al gobierno español a impulsar un programa único en Europa, de contenido similar, conocido como PRODER (Programa de Desarrollo y Diversificación Económica de Zonas Rurales).

A partir de 2007, la iniciativa LEADER se ha consolidado como herramienta a convertirse en uno de los ejes de la política de desarrollo rural europea, dentro del Fondo Europeo Agrario de Desarrollo Rural (FEADER), y desde 2014 ha evolucionado a “Desarrollo Local Participativo” (DLP).

Los reglamentos europeos que definen actualmente el funcionamiento del LEADER/Desarrollo Local Participativo son el Reglamento 1303/2013 y el Reglamento 1305/2013.

³ Esfuerzo de un agente económico a equiparar sus niveles de consumo con los de su entorno, a fin de igualar su bienestar.

Hasta la actualidad, LEADER ha pasado por varias etapas que han ido perfilando la iniciativa, pero manteniendo sus rasgos esenciales. Estos pueden sintetizarse en tres elementos claves: enfoque territorial, estrategia de desarrollo y participación activa y ordenada de la población. Han desarrollado cuatro períodos de programación, que engloban a seis iniciativas (LEADER, LEADER II, PRODER, LEADER +, PRODER II y FEADER):

- ▢ LEADER I (1991-1993): En este período sólo existen 4 Grupos de Acción Local que gestionan esta iniciativa
- ▢ LEADER II y PRODER I (1994-1999): La iniciativa se extiende a casi todo el territorio rural de la Unión Europea.
- ▢ LEADER + Y PRODER II (2000-2006). Lejos de pretender ser una mera continuación del LEADER II, el objetivo genérico de LEADER + ha sido incitar y ayudar a los agentes del mundo rural a reflexionar sobre el potencial de su territorio en una perspectiva a más largo plazo. En el caso de PRODER II, se continuó con la filosofía y los objetivos del PRODER I.
- ▢ FEADER (2007-2013). Tras la finalización de LEADER +, con el objetivo de continuar con las políticas de desarrollo rural, la Unión Europea ha creado el Fondo Europeo Agrícola de Desarrollo Rural (FEADER⁴), del que LEADER constituye el cuarto eje de este Fondo.

Una vez presentada la importancia del desarrollo local y las principales políticas diseñadas a nivel europeo y estatal para promover el desarrollo local, pasamos a describir la importancia del diseño de sistemas de incentivos adecuados para la eficacia de dichas políticas.

2.2. El papel de los incentivos en las políticas de desarrollo local

Los incentivos se pueden entender como los estímulos que se le dan a un empleado, una empresa o un sector con el objetivo de mejorar la actividad y la producción. Constituyen la mejor herramienta a la hora de conseguir unos trabajadores motivados y comprometidos con la empresa. En este sentido, pueden ser incentivos

⁴https://www.juntadeandalucia.es/export/drupaljda/PDR%20de%20Andaluc%C3%ADa_%202014-2020%20V3_08AGOS17.pdf

monetarios, si se les ofrece a los asalariados un extra en sus ingresos al alcanzar un determinado objetivo; o no monetarios, por ejemplo, instaurar un horario flexible.

La acción humana en el campo económico está condicionada por una multiplicidad de factores que van desde las creencias, los valores y la tradición hasta los aspectos más nuevos que se puedan imaginar. De manera que los incentivos económicos o no económicos tienen que pasar por ese filtro con el que cada individuo o grupo de individuos los evalúan.

En muchas ocasiones, los fracasos de los planes de incentivos se pueden deber a una falta de motivación humana. Para que ocurra la motivación, el agente implicado debe creer que su esfuerzo conducirá a recompensas y debe desear estas recompensas. En la mayoría de los casos, cuando fallan los planes de incentivos se debe a que una o las dos condiciones no se cumplen. Los criterios injustos, criterios demasiado elevados o inalcanzables, son también una causa del fracaso de los planes de incentivos.

Otro motivo por el que se podría fracasar en la implementación de una determinada política sería debido a que los planes de incentivos que la definen no se entienden por los agentes implicados, ya sea porque el plan es demasiado complejo o porque la forma de comunicárselo no es entendible.

Por estos motivos, la efectividad de un plan idóneo requiere unas normas específicas que aseguren su éxito:

- a) Debe unificar esfuerzo y recompensa. La recompensa del plan de incentivos tiene que estar proporcionalmente relacionado al esfuerzo que el agente lleve a cabo para realizarlo. Por ejemplo: ayudas para las mejoras de los huertos de personas con pocos recursos.
- b) El plan se debe entender fácilmente. Siguiendo el ejemplo anterior: especificar bien al agricultor de cuánto será el importe de la ayuda y el beneficio que puede conseguir con esta mejora de su huerto.
- c) Se tienen que establecer criterios de cumplimiento. No se debe dar esa ayuda sin poner un plazo máximo o un seguimiento para comprobar qué se está utilizando para mejorar el huerto.

Estos planes de incentivos se pueden diseñar e implementar fuera de las empresas, desde las instituciones públicas, cuando se aplican como apoyo a políticas de desarrollo local. En este sentido, los resultados de las investigaciones realizadas por los economistas Esther Duflo, Abhijit Banerjee y Michael Kremer son bastante reveladores. Estos investigadores han llevado a cabo multitud de estudios⁵ sobre cómo se puede combatir la pobreza con el diseño de sistemas de incentivos efectivos en el ámbito de la educación, salud o finanzas. Por sus investigaciones recibieron el premio Nobel de Economía en el año 2019.

Tal y como hemos mencionado, los estudios de estos tres economistas se enfocaron en distintos aspectos de la sociedad: educación, salud, corrupción y microcréditos. En este trabajo nos vamos a centrar en el papel fundamental que tienen los microcréditos para el desarrollo local y territorial, al proporcionar financiación que favorece la puesta en marcha de distintas políticas para luchar contra la pobreza.

En los estudios de Duflo sobre educación se estudian la efectividad de diferentes sistemas de incentivos para aumentar la asistencia escolar. Por ejemplo, se sabe que en ocasiones el problema no es tanto que los niños no tengan libros, sino que estos no sean los adecuados, o que hay sitios donde para aumentar la asistencia al colegio no hace falta más dinero o profesores, sino dar a los alumnos un medicamento antiparasitario para que no se sientan tan cansados. En otro estudio realizado en Kenia se analiza cómo la formación de los grupos afecta al rendimiento académico. Para ello, se dividieron a los alumnos en diferentes clases de nivel. El objetivo era comparar dos maneras de repartir los alumnos de primer año de primaria en dos clases diferentes. Según uno de los modelos, los niños eran repartidos en una clase de manera aleatoria. En el otro, se les dividía en función de sus conocimientos previos. El resultado fue que cuando los niños se les repartían según su nivel inicial, los profesores respondían mejor a sus necesidades, todos los alumnos, cualesquiera que fuera su nivel inicial, tenían un mejor desempeño.

⁵ En abril de 2011 Esther Duflo publicó su último libro titulado “Poor Economics”, coescrito con Abhijit V. Banerjee. En el mismo documenta sus 15 años de experiencia realizando una serie de experimentos con control aleatorios para mitigar la pobreza.

En el ámbito de la salud, estos tres economistas realizaron un estudio en un distrito de la India, Udaipur, sobre la incidencia de la vacunación. Este estudio se hizo en el período de 2004 y 2007. Al comienzo, solo un 1% de los menores de 5 años recibían una vacuna. En una muestra de 134 aldeas probaron a organizar campamentos mensuales de vacunación, en otras 134 añadieron el incentivo de regalar un kilo de lentejas con cada vacuna y en otras 134 no hicieron nada. Organizar el campamento elevó el porcentaje de vacunación al 17%, Con las lentejas se llegó al 38% de los niños, incluso en las aldeas en las que no se instalaron campamentos la vacunación completa se elevó al 6%. Los resultados mostraron que, si se facilitaba el acceso a los padres y, además, regalaban comida, la tasa de vacunación se multiplicaba por seis.

En cuanto a los estudios sobre corrupción, los investigadores realizaron experimentos aleatorios en comisariados en la India demostrando que la corrupción puede reducirse con controles desde arriba, es decir, realizando auditorías y controles administrativos. Pero también es importante reforzar el control más bajo, o llamado también control popular, aunque no demuestra eficacia a la hora de denunciar la corrupción. La combinación de auditorías y de mantener informado al votante, tenía una influencia sobre los resultados electorales, ya que se dejaban atrás a los políticos y figuras corruptas no teniendo la posibilidad de ser reelegidos.

Por último, en relación con nuestro objeto de estudio, los microcréditos, estos economistas hicieron varios estudios para analizar si realmente era útil y mejoraba la situación de pobreza. Uno de los experimentos fue la introducción del microcrédito en un nuevo mercado. Spandana⁶ seleccionó 120 áreas de Hyderabad (sur de India), basándose en comunidades que no contaban con presencia de entidades de microfinanzas y que los potenciales prestatarios fueran deseables. Se seleccionaron de forma aleatoria 52 áreas para la apertura de unas instituciones de microfinanzas, mientras que otras 52 áreas, sirvieron como comparación. Los resultados que desveló este estudio fueron que el 27% de los hogares obtuvieron préstamos, el 30% de estos préstamos fueron utilizados para comenzar un nuevo negocio y el 22% para comprar suministros para negocios existentes. Además, el 30% de los préstamos fueron

⁶ Spandana es una sociedad anónima registrada en el Reserve Bank of India (RBI) como una Institución de Microfinanzas. Comenzó en 1998, y en cinco años, en 2003, creció hasta convertirse en la institución de microfinanzas más grande de la India y la sexta más grande del mundo.

utilizados para pagar un préstamo existente, el 15% para comprar un bien duradero de uso doméstico y otro 15% para aliviar el consumo del hogar.

Todos estos estudios muestran que no siempre es necesario el diseño de políticas económicas sofisticadas y altamente costosas para resolver los problemas de países en vías de desarrollo. En ocasiones, es suficiente con el diseño de un sistema de incentivos adecuados que se adapte a las condiciones y realidad socio-económica del territorio sobre el que se pretende actuar. Para influir sobre la conducta humana es determinante conocer cómo las personas que habitan en un territorio responden a diferentes tipos de incentivos y analizar qué sistema o política es más efectivo para alcanzar los objetivos deseados.

2.3. La importancia de la financiación para la innovación y/o emprendimiento de los territorios. Fuentes de financiación alternativas a los microcréditos

Tal y como ha quedado de manifiesto en los estudios presentados anteriormente, la mayor parte de la financiación que reciben los habitantes de un territorio a través de microcréditos va destinada a la creación de un negocio propio o la ampliación de uno ya existente. La financiación es un motor importante para el desarrollo de la economía local, pues permite que las empresas puedan acceder a los recursos para llevar a cabo sus actividades, planificar su futuro o expandirse.

La financiación surge como el resultado de las limitaciones de capital a las que se enfrentan las personas que desean crear una empresa, ya sea una start-up o una empresa de mayor tamaño. Hoy en día hay que destacar que la principal fuente para obtener “el capital semilla” son los amigos y familiares del emprendedor, ya que para crear una empresa sólo se necesita una pequeña cantidad de capital. Aun así, hay emprendedores que no se pueden hacer con el dinero necesario para comenzar el proyecto. Esto nos lleva a la cuestión sobre la limitación financiera en el emprendimiento. En un principio se consideraba característica fundamental del emprendedor la responsabilidad ante todos los riesgos que conllevaba su aventura empresarial. Por lo tanto, se defendía que no debería haber financiación, ya que entonces, son las entidades que proporcionan el crédito las que asumen el riesgo financiero (Knight F, 1921).

La innovación y el emprendimiento constituyen mecanismos que dinamizan recursos, capacidades y competencias para la generación de conocimiento que se plasma en estrategias para explotar nuevas oportunidades que económicamente generen valor. El emprendimiento rural se ha convertido en uno de los factores claves para el desarrollo local. (Doherty, 2014).

Según Orozco y Nuñez (2013), el desarrollo de una comunidad es entendido como el cambio de una sociedad rural, agrícola, analfabeta, pobre y con crecimiento de población rápido, a otra que es principalmente, industrializada.

En este contexto donde la innovación es alimentada por el conocimiento aplicado localmente, los emprendedores pueden convertir este conocimiento en innovación y contribuir al crecimiento local y regional, como sugiere la teoría del desborde de conocimiento (Capelo y Lenzi, 2016). Por otra parte, la innovación es ampliamente considerada como un motor clave del crecimiento económico, aunque las dimensiones sociales y culturales a menudo se descuidan.

A su vez, se defiende que la función del emprendedor es simplemente identificar las oportunidades del mercado, mientras que es el inversor quien asume el riesgo por él (Schumpeter, 1950). De esta forma se pone de manifiesto la importancia de la financiación para poder emprender. Debido a que el emprendimiento ayuda al desarrollo de una economía, son muchos los organismos gubernamentales a nivel mundial que intentan potenciar la proliferación del emprendimiento. Con este fin llevan a cabo varias acciones como otorgar ayudas económicas (subvenciones) a los emprendedores o protegerles legalmente. De todas las posibles acciones, se cree que las más efectivas son aquellas destinadas a la facilitación de financiación, ya que de esta forma reducen las limitaciones de los emprendedores. De estas acciones, destacan por su mayor efectividad, las desgravaciones fiscales para los fondos de inversión y la inversión directa por parte del gobierno a través de incubadoras y fondos de capital-riesgo estatales (World Bank, 2014).

Recientemente, están surgiendo instrumentos de financiación innovadores como alternativas a la financiación tradicional. Entre ellos, destacamos los siguientes:

- Crowdfunding: Cooperación colectiva, llevada a cabo por personas que realizan una red de donaciones para conseguir dinero u otros recursos. El crowdfunding se está convirtiendo, en los últimos años, en una herramienta muy eficaz para:
 - o Financiar proyectos emprendedores.
 - o Realizar campañas de difusión y marketing a bajo coste.
 - o Validar ideas de negocio de los emprendedores utilizando pocos recursos.

Además, resulta muy útil para empoderar a los clientes, promover la transparencia, facilitar la participación de toda la comunidad, y muchas otras acciones que las propias comunidades irán generando. El crowdfunding puede ayudar a los emprendedores a adquirir los recursos necesarios para sacar adelante su proyecto, analizando su comunidad de interesados, planteando lo que el cliente demanda, etc. También es sumamente útil para los profesionales que apoyan a emprendedores y empresarios, ya que les pueden ofrecer opciones interesantes y consolidadas para recaudar dinero y validar ideas de negocio.

- “Business angels”: son personas que invierten su propio dinero en pequeñas empresas que se encuentran todavía en su fase inicial, de forma privada y directa. Estos inversores, normalmente antiguos emprendedores exitosos, invierten con la esperanza de obtener un retorno muy alto, por ello suelen aportar sus conocimientos y experiencias, a parte del capital.

El business angel cubre el vacío que encontramos en la financiación que hay entre el propio capital del emprendedor o, incluso el préstamo bancario y un fondo de inversión. Lo podríamos definir como un fondo de capital-riesgo a pequeña escala. Para estas personas, invertir en estas empresas no es solamente la búsqueda de un beneficio económico, es mucho más.

Para los business angels el emprendimiento es una actividad con la que se sienten identificados, por ello ven la inversión en empresas como la oportunidad de mantenerse activos y además adquieren nuevos conocimientos y habilidades. También aspiran a promover el desarrollo económico de las comunidades en las que viven o trabajan, pues de esa manera se conservan los talentos locales.

- Fondos de Capital-Riesgo o Venture Capital: Los fondos de capital-riesgo, más conocidos como venture capital o simplemente “VC”, son fondos de inversión que se centran en nuevas y pequeñas empresas para invertir. Se denominan de capital-riesgo porque sus inversiones tienen un alto nivel de riesgo, pero a su vez el retorno puede ser muy alto. Aun así, estas empresas no se limitan a simplemente invertir, sino que también participan en la gestión y aportan su experiencia y habilidades con la finalidad de ayudar a que la empresa tenga éxito.

La Asociación Española de Entidades de Capital- Riesgo (ASCRI) lo define como una actividad financiera desarrollada por entidades especializadas, que proporcionan capital, de forma temporal (3-5 años) y generalmente minoritaria, a empresas no financieras, de naturaleza no inmobiliaria y que no cotizan en los mercados de valores. Su principal propósito es contribuir al desarrollo y expansión de la empresa para que su valor aumente.

- Bootstrapping: Son formas alternativas de financiación. Se considera como el método más efectivo y barato para asegurar que la empresa tenga un flujo de caja positivo. Esto es así, porque se basa en la capacidad del emprendedor para utilizar los recursos de su empresa con la finalidad de conseguir mayor capital o menor necesidad de este, ya sea para comenzar un nuevo proyecto, satisfacer las necesidades operativas o expandir su negocio (Ebben & Johnson, 2006).

El Bootstrapping es una manera de que los emprendedores dependan de sí mismos sin la ayuda de otros. Es el emprendedor quien se financia su propia actividad mediante los activos y las ganancias de su empresa. Se trata de una combinación de distintos métodos, entre los que destacan:

- o Crédito comercial: Es normal que los proveedores extiendan el período del crédito sin cargar más intereses. De esta forma, es posible vender los productos antes de pagar, lo que da un flujo de caja positivo el cual se podrá invertir en otras actividades de la empresa.
- o Factoraje o “factoring”: Se trata de una opción de financiación en la que el emprendedor vende los cobros que tiene pendientes a otra empresa que aplica una tasa de descuento entre el 1% y el 15%. Entonces el comprador de la deuda se convierte en el acreedor y asume la tarea de

cobrar la deuda, así como todos los procesos burocráticos que entraña la operación.

- o Arrendamiento financiero o “leasing”: Esta alternativa de financiación consiste en que el empresario firma un contrato con un arrendador, el cual le cede un bien a cambio del pago de unas rentas. Con este contrato el emprendedor es capaz de tener los activos necesarios para comenzar su empresa sin la necesidad de comprarlos. Además, al término del contrato el emprendedor tiene la opción de comprar el bien, devolverlo o renovar el contrato. Este método resulta muy útil para aquellas empresas que necesitan activos costosos para comenzar su actividad y por lo tanto necesitarían una gran suma de capital.

Además de los instrumentos mencionados anteriormente, en la actualidad existen una gran variedad de instrumentos financieros que surgen de la fusión de otros y que permiten cubrir las restricciones de liquidez en los mercados y facilitan el cumplimiento de los objetivos económicos y sociales de los emprendedores en el ámbito territorial. Entre estos instrumentos híbridos, destacamos el *Crowd angel*. Se trata de la fusión de crowdfunding con business angel, ofreciendo una nueva herramienta que tiene como objetivo facilitar la inversión en nuevas empresas con potencial de crecimiento.

El Crowd Angel permite a los usuarios registrados acceder a las mejores oportunidades de inversión en start-ups en fase de lanzamiento. Estas startups han sido analizadas y posteriormente seleccionadas si pasan los exigentes criterios de selección del equipo de analistas de inversión de The Crowd Angel. De esta forma, el inversor particular no tiene que preocuparse por atraer los mejores proyectos.

Los usuarios pueden realizar una inversión online comprando tickets (participaciones) de 3.000 euros. Después, se constituye una comunidad de bienes por cada operación para indicar la inversión y que la toma de decisiones relacionadas con la participada se realice de forma colegiada entre los crowd angels. Con ello, se logra que el inversor pueda crear su propia cartera diversificada de startups sin tener que preocuparse por los trámites burocráticos: el proceso que estructura las operaciones

y los contratos de inversión ya están definidos y estandarizados. Así, solo tendrá que esperar el retorno de la inversión que ha realizado.

Naturalmente, aparte de los mencionados instrumentos de financiación, están los instrumentos de financiación tradicional que estarían al alcance de grandes empresas al estar sometidas a condiciones financieras más exigentes. Entre ellos se encuentran los fondos de titulación (crédito a fondo de titulación), reafianzamiento (reaval de las operaciones de garantía realizadas), las hipotecas, los mercados de deuda, pagarés o los swap (intercambio flujos monetarios en un período).

En casi todos estos instrumentos existe un problema para los pequeños empresarios o para personas que no disponen de recursos, que es que existen unos plazos para la devolución del dinero y que conlleva intereses. Lo que supone un obstáculo fuerte si no se cuenta con un respaldo económico adecuado. Como solución a este problema, algunas administraciones públicas han creado instituciones que facilitan “créditos suaves” a los emprendedores. Estas tienen como fin fomentar la creación, crecimiento y consolidación de las empresas, participando activamente en la financiación de proyectos empresariales viables e innovadores y en la dinamización del mercado de capital riesgo (ENISA, 2011). Estos créditos suaves se caracterizan por tener un interés mínimo y por no pedir avales. Además, en caso de quiebra de la empresa el emprendedor quedaría exento de toda responsabilidad.

En muchas ocasiones las posibilidades de conseguir esa financiación no dependen de la capacidad de los emprendedores para desarrollar su proyecto, sino de su capacidad para buscar y conocer en el entorno empresarial las vías de financiación que ofrecen las entidades e instituciones para los distintos objetivos económicos y sociales. La función fundamental que debería cumplir este financiamiento es promover el desarrollo de los territorios a partir de la movilización de recursos materiales y técnicos. La utilización de los mismos podría ofrecer mayores oportunidades para alcanzar un mayor desarrollo tecnológico y de dotación de infraestructuras que fomenten sostenidos flujos de capital, crecimiento económico y reducción de la pobreza.

En los diferentes encuentros mundiales sobre el tema de la financiación para el desarrollo que se han celebrado en este siglo se ha reconocido sistemáticamente

que persiste una brecha entre los recursos disponibles y los necesarios para lograr exitosamente los ODS incluyendo aquellos aspectos relacionados con la ciencia, tecnología e innovación. Resulta importante la utilización óptima de todos los flujos financieros, tanto los tradicionales como otros recursos que se complementen y tributen al logro de un verdadero desarrollo sostenible.

3. LA IMPORTANCIA DE LOS MICROCRÉDITOS EN EL DESARROLLO TERRITORIAL

3.1. Qué son los microcréditos e instrumentos basados en microcréditos.

Podemos definir el microcrédito como un pequeño préstamo ofrecido a personas que no tienen recursos, que no disponen de aval financiero (por un banco u otra institución financiera) o que no es certera su posibilidad de devolución. Los clientes potenciales de estas entidades que ofrecen microcréditos suelen estar en un umbral de pobreza bajo, suelen ser personas que trabajan el campo, artesanos, mujeres solteras... por lo tanto, se desprende que estas personas no tendrían estudios básicos la mayoría de las veces, y puede que exista analfabetismo en muchos de ellos. Estas personas necesitan crear un negocio para conseguir el autoempleo y cuando se les concede este crédito deben aprender a gestionarlo para levantar el proyecto.

El objetivo del microcrédito es hacer llegar una cierta suma de dinero, en las condiciones más favorables posibles, a pequeños emprendedores de los sectores sociales más desfavorecidos, de tal forma que éstos puedan financiar un proyecto de negocio que les revierta la suma necesaria para obtener autonomía financiera. Esta doble dimensión de los microcréditos hace que podamos situarlos dentro de la denominada economía social.

Esta forma de financiación se da en países en vías de desarrollo normalmente para ayudar a las personas que no tienen recursos para progresar y salir de la situación económica y social que sufren. El tipo de interés que se le ofrece es muy bajo y los plazos de devolución suelen ser flexibles y van desde un año a cinco años. Existen distintas entidades que llevan un programa de seguimiento de los distintos negocios que surgen de estos emprendedores, para controlar la viabilidad y que se

está ejecutando bien el proceso. Un punto principal es la elección del individuo al cual se le va a otorgar el crédito, pues que el crédito sea devuelto recae casi exclusivamente en este proceso.

Por este motivo, se intenta colaborar con el emprendedor, además de en la concesión del crédito, en la puesta en marcha y el sostenimiento del negocio en el tiempo.

La mayoría de los bancos implicados no presentan ánimo de lucro alguno, más bien al contrario: en Europa acostumbran a ser entidades que dedican una parte de su actividad a obras sociales mientras que, las entidades financieras situadas en países en vías de desarrollo, acostumbran a ser sucursales de alguna organización no gubernamental, exceptuando algunos bancos especializados y dedicados exclusivamente a la concesión de microcréditos. De todas formas, no hay que olvidar que si estos proyectos no generan una serie de beneficios, los sistemas financieros dedicados a la concesión de microcréditos no pueden funcionar; es decir, por mucho que se trate de una obra social, los programas de microcréditos no escapan a las leyes del capitalismo.

Aun teniendo en cuenta estos problemas derivados del capitalismo, los microcréditos han resultado ser un método aceptado para sacar de la pobreza a muchas personas, esto ha permitido que estas personas consigan autoestima e introduzcan cambios culturales e incluso políticos a sus vidas que hacen efectivo el progreso, y por tanto el microcrédito, desde la solidaridad de estas personas, es capaz de avivar el carácter emprendedor de muchas personas y promover los cambios necesarios tanto sociales y económicos para mejorar la situación. Tenemos que considerar el microcrédito como un instrumento eficaz capaz de financiar muchas de las tareas encaminadas a luchar contra la pobreza e iniciar el camino de desarrollo local en los pueblos.

Pero, ¿cómo surgieron los microcréditos? Este instrumento surgió cuando personas con posibilidad de ayudar, con creencias en el ser humano, fueron capaces de prestar pequeñas cantidades de dinero a los pobres, que no tenían salario o propiedad alguna, pero que tenían la fuerza y ganas necesarias para salir de la pobreza creándose su propio trabajo. Han sido en los lugares de extrema pobreza donde surgen los

microcréditos, para estas personas que con estas pequeñas cantidades de dinero, iban de 20 a 300 dólares, podían mejorar su situación económica y vivir de su autoempleo.

Estas personas creaban un trabajo para sobrevivir e improvisaban los recursos y la capacitación para sacar adelante trabajos de distinta índole. Las mujeres, en este aspecto, siempre han sido un colectivo vulnerable, pues se les marginaba y además tenían el peso de hacer frente a las tareas del hogar y sostener a sus familias.

Uno de los primeros “inversores” de estas familias y al que se le atribuye la creación del microcrédito es Muhamad Yunus, que en el año 1976 en Bangladesh empezó a prestar pequeñas cantidades de dinero a los más necesitados y fue en 1982 cuando fundó el Grameen Bank (institución microfinanciera y banco de desarrollo comunitario. Esta institución se caracteriza por otorgar pequeños créditos a las personas de clase baja sin pedir una garantía a cambio). También en América latina, han seguido estos cambios de otorgamiento de microcréditos, donde las ONGs, que siempre han ofrecido su ayuda a los más pobres, ahora acercaban el capital para que estas personas pudieran beneficiarse.

Por tanto, tenemos que entender el microcrédito como el instrumento financiero que acerca el dinero a las mayorías e impulsa el desarrollo humano de las personas y el desarrollo socioeconómico para las microempresas, que son quienes crean la riqueza capaz de erradicar la pobreza.

Siguiendo la metodología de Yunus surge en Latinoamérica la Fundación Internacional para Asistencia Comunitarias (FINCA), esta fundación concede créditos en áreas rurales olvidadas por el sistema bancario tradicional. Después de un tiempo surgió BancoSol, debido a la necesidad de capital, los inversores de Acción se abrieron al mercado internacional para conseguir más liquidez, convirtiéndose en el primer banco destinado a las microfinanzas.

3.2. Microcréditos y pobreza

Dentro de los grupos que estudian el desarrollo de los territorios, muchos son los que todavía siguen creyendo válida la antigua visión de financiación para el

desarrollo y critican la filosofía de los microcréditos. No creen que se trate de un verdadero instrumento de financiación para el desarrollo, y rechazan su validez. Algunos autores como Buckley (1997) cuestionan si el reciente e impresionante interés por los microcréditos realmente puede llegar a resolver el problema del subdesarrollo. Según este, no parece existir suficiente evidencia empírica que sugiera impactos significativos, ni a nivel microeconómico, en términos de generación de mayores y regulares ingresos o mayores niveles de empleo, ni a nivel macroeconómico, en términos del incremento de la producción nacional.

Durante la última década, se han realizado una serie de estudios microeconómicos sobre la incidencia económica de los microcréditos. Según estos estudios, existen evidencias estadísticamente significativas del impacto positivo que los programas de microcrédito tienen sobre el incremento de los ingresos de los prestatarios, la creación de empleo y el bienestar de los más necesitados. En todos estos estudios, gracias al incremento de los ingresos, un importante porcentaje de los prestatarios lograron situarse por encima de la línea oficial de la pobreza. Además, otros autores como Hashemi, Schuler y Riley (1996) también afirman la existencia de efectos sociales positivos, como el fortalecimiento de las mujeres y nuevas relaciones más igualitarias entre los dos sexos. Por lo tanto, aunque a nivel agregado todavía no se ha conseguido demostrar que los programas de microcréditos tengan alguna influencia sobre la tasa de crecimiento nacional, es preciso reconocer que dicha realidad no disminuye la importancia que los mismos poseen en su labor de reducción de la pobreza.

Actualmente, los microcréditos se han convertido en una popular, aunque controvertida herramienta para permitir el desarrollo de millones de personas. La experiencia ha puesto de manifiesto que la falta de garantías no puede ser obstáculo para conceder créditos a los más pobres, y que éstos son capaces de superar el umbral de la pobreza y generar fuentes estables de ingresos si se les permite el acceso a las fuentes de financiación. Durante estas tres décadas ha nacido un nuevo intermediario financiero. Al margen de la banca oficial y al margen de los prestamistas informales, las instituciones de microfinanzas han sido las actividades de promoción y financiación del desarrollo económico y social que más rápido crecimiento han experimentado durante los últimos decenios, habiéndose registrado una increíble

expansión de estos programas especialmente en Asia, Africa y América Latina. Actualmente se acercan al millar en todo el mundo, prestan servicios a cerca de diez millones de prestatarios y mueven cientos de millones de dólares al año.

Como hemos dicho, los objetivos de las microfinanzas en general son erradicar la pobreza a través de la recuperación económica de los más necesitados y lograr que tengan acceso a los servicios de salud, educación y promoción básicos. Ello implica una mejora de la renta familiar, la seguridad de una atención sanitaria suficiente y la posibilidad de que los hijos tengan, a través de la educación, un mejor futuro.

Aunque los movimientos de cooperación en general y las microfinancieras en particular aún no han logrado estos objetivos en toda su plenitud, están en el camino correcto para lograrlo. Y cuando citamos a las microfinancieras nos referimos a todas las entidades que de una manera u otra están implicadas en la promoción a través de los microcréditos a los más pobres. Así, Khandker –economista del Banco Mundial que elaboró un conocido informe sobre el impacto de programas de ayuda en Bangladesh y la importancia del factor sexo en ellos– evaluó el impacto de tres de los más importantes programas de microfinanzas implementados en Bangladesh en un 40 % de la reducción de la pobreza moderada en dicho país (Goldberg, 2005). Este es un ejemplo de cómo los microcréditos impactan sobre las comunidades en las que se asientan.

Por un lado, aumentan la renta disponible en la familia y permiten acceder a beneficios, que van desde nuevos consumos hasta la compra de tierras o ganado que aumenten la riqueza familiar; además de hacer frente a situaciones de crisis que puedan aparecer. Por otra parte, y respecto al entorno más próximo, el barrio, el pueblo o la comarca, aumentan las posibilidades de desarrollo industrial y empresarial, lo que contribuye a un aumento de los puestos de trabajo y el circulante, creando así un efecto positivo en la economía de dichos colectivos. No puede negarse que han continuado presentándose problemas durante la primera década del siglo XXI: aumentos de costes paralelos a los aumentos de peticiones de créditos.

Sin embargo, en conjunto, las microfinanzas en general y su producto más representativo, los microcréditos, se han revelado como el mejor y más eficiente sistema para reducir las bolsas de pobreza no solo en los países subdesarrollados, sino también en los entornos más desfavorecidos del primer mundo en los que el microcrédito se ha introducido en los últimos diez años con notable éxito.

4. EVIDENCIA EMPÍRICA SOBRE LA EFICACIA DE LOS MICROCRÉDITOS EN EL DESARROLLO TERRITORIAL

4.1. Estudios económicos internacionales en el continente asiático.

Debido al interés generado en la erradicación de la pobreza a través del microcrédito, los economistas Michael Kremer, Abhijit Banerjee, Esther Duflo han hecho durante años estudios sobre su funcionamiento y resultados.

Por ejemplo, Banerjee (2010), nos dice que los efectos a corto plazo del microcrédito son ambiguos. Estos efectos dependen del tiempo que dure el proyecto y de los beneficios que del mismo se desprendan para las familias en un futuro. Si estos hogares que se benefician del microcrédito lo utilizan para consumir hoy o para invertir en fondos que le aseguren retornos inmediatos, si mejora su situación. Pero si estos invierten en proyectos de duración larga, los efectos se verán muy a largo plazo, entonces en el momento actual seguirán teniendo necesidades básicas que cubrir.

En general, el acceso al microcrédito mejoró la situación de los hogares pues, pudieron invertir en comprar más ganado o en aumentar su producción agrícola. Por tanto, pudieron expandir las actividades generadoras de empleo que ya tenían y permitirse competir con otros ganaderos con mayor volumen, que antes no podía. Estos hogares tuvieron la oportunidad de ahorrar más y con el aumento de su negocio, no tuvieron que salir a trabajar para otros.

Según Banerjee y Duflo, para comprobar que las medidas tomadas para mejorar la pobreza están siendo efectivas es hacer una evaluación o experimentación de forma aleatoria en el terreno donde estas medidas se hayan tomado. Estos están inspirados en las experiencias en vivo de los laboratorios, los denominados ensayos clínicos, que consisten en realizar experiencias de terreno en diferentes grupos elegidos aleatoriamente. Por lo tanto, si llevamos estos a la evaluación de una acción pública para

el desarrollo de un territorio, se compara los resultados de un grupo tratado (que se ha beneficiado de la medida) tomado al azar y un grupo testigo (que no se benefició de la medida). Gracias a estos experimentos, es posible comparar los efectos de un programa con lo que hubiera pasado si no se hubiese introducido.

Por ejemplo, el programa Progreso-Oportunidades, se trataba de comparar rigurosamente los pueblos que participaban en el programa con los que no participaban. El proyecto piloto demostró de manera incuestionable que el programa aumentaba la tasa de inscripción en la escuela, sobre todo en la secundaria: de 67 a 75% para las niñas y de alrededor del 73% al 77% para los niños. Para Banerjee y Duflo esta experimentación fue una de las primeras demostraciones de la fuerza de persuasión de una evaluación aleatoria exitosa.

Según Duflo, más allá del servicio financiero, los partidarios de la introducción del microcrédito, ven en este instrumento un vector de desarrollo que conduce las familias a invertir en la educación y la salud, permitiendo aumentar el poder de decisión de las mujeres. La evaluación aleatoria del impacto del microcrédito en la reducción de la pobreza es en realidad muy reciente. Dos experimentaciones realizadas en India (realizada por Spandana) y en Filipinas (realizada por First Macro Bank) demostraron que el microcrédito permite a las familias y a los empresarios acceder a más bienes durables (refrigerador, máquina de coser, bicicleta) y los ayuda a desarrollar comportamientos de ahorro. Este instrumento financiero abre oportunidades a las personas privadas de acceso al crédito bancario clásico. En los países pobres, más de la mitad de las familias trabajan por su cuenta, sobre todo en las zonas rurales y tienen necesidades de financiamiento que satisfacen difícilmente.

No obstante, tras un estudio sobre la India, realizado por Duflo, se puso en evidencia un impacto limitado sobre la creación de empresas y el bienestar. Solo un microcrédito sobre seis condujo a lanzar una nueva actividad y la vida cotidiana de las familias no conoció transformación profunda cuando menos a corto plazo. No se observó ningún efecto sobre la educación, la salud, el poder de decisión de las mujeres o cualquier otro impacto fuera del económico. Para los investigadores otro límite del microcrédito es que financia por lo general, microempresas familiares que tienen dificultades para crecer y transformarse en verdaderas empresas creadoras de empleos.

Esto se da, por la regla de la responsabilidad solidaria que desalienta la toma de riesgo, razón por la cual esta obligación comienza a ser abandonada por ciertas instituciones. La explicación se debe buscar, según Duflo, en la falta de fibra empresarial: en los países pobres, muchos clientes de la microfinanzas son empresarios a falta de una mejor alternativa. Necesitan un empleo, ya que están desempleados, pero no tienen la visión del riesgo ni el deseo de crecer para mejorar su situación se conforma con conseguir un salario. Es decir, se vuelven empresarios para poder entrar dinero a sus casas.

La función más importante y el motivo por el que nació el microcrédito fueron para reducir los niveles de pobreza en el mundo, mediante la concesión de servicios microfinancieros a personas que no tenían ninguna posibilidad de acceder a los mismos. La función, por lo tanto, consiste en alcanzar directamente a los más necesitados de la sociedad, incrementando así su participación en el sistema económico, y a través de este fortalecimiento, permitirles también participar en los procesos políticos (Von Pischke, 1997).

4.2. Los microcréditos en Marruecos: Programa Al Amana⁷

Con alrededor de 401,000 clientes activos y una cartera de 338 millones de dólares a diciembre de 2009, Al Amana es la institución de microcrédito más grande de Marruecos. Desde el inicio de sus actividades en 2000, Al Amana se expandió de las áreas urbanas a las áreas periurbanas y luego a las áreas rurales. Entre 2006 y 2007, Al Amana abrió alrededor de 60 nuevas sucursales en un área no densamente poblada.

El principal producto que Al Amana ofrece en las zonas rurales es un préstamo de responsabilidad colectiva. Los grupos están formados por tres o cuatro miembros que acuerdan garantizar mutuamente el reembolso de sus préstamos. El monto del préstamo varía de 124 a 1,855 Dólares por miembro. El reembolso de los préstamos puede demorar de 3 a 18 meses, mediante pagos realizados semanalmente, dos veces al mes o mensualmente. Para actividades ganaderas, se otorga un período de carencia de dos meses. La tasa de interés de los productos rurales fue de entre 12.5% y 14.5% entre 2006 y 2009.

⁷ <https://www.alamana.org.ma/en>

Desde marzo de 2008, también se introdujeron préstamos individuales para viviendas y negocios no agrícolas en las zonas rurales. Estos préstamos hasta aproximadamente 6,000 dólares, están dirigidos a clientes que pueden proporcionar algún tipo de garantía. Las inversiones como la adquisición, mejora o construcción de viviendas, así como las conexiones de agua o electricidad pueden financiarse a través de préstamos de vivienda individuales. Los reembolsos pueden hacerse durante un período de 6 meses a 7 años, a través de reembolsos realizados cada dos semanas o mensualmente.

Los préstamos individuales para empresas están destinados a empresarios que buscan invertir en equipos o promover sus actividades existentes. Estos préstamos también pueden demorar entre 6 meses y 5 años en pagarse, con pagos también cada dos semanas o mensualmente. Como veremos a continuación, en las áreas del estudio, los hogares en su mayoría tomaron préstamos de responsabilidad colectiva.

Para ser elegible para un préstamo de responsabilidad colectiva, el solicitante debe tener entre 18 y 70 años, tener una tarjeta de identificación nacional, tener un certificado de residencia y haber realizado una actividad económica, que no sea la agricultura no ganadera, durante al menos 12 meses. Al Amana no presta exclusivamente a mujeres, pero generalmente requiere que los agentes de crédito tengan al menos el 35% de las mujeres entre sus clientes.

La elegibilidad para préstamos individuales tiene requisitos adicionales. Para préstamos empresariales individuales, el prestatario debe haber estado ejecutando la actividad en el mismo espacio físico durante al menos 12 meses, poseer y administrar la actividad, tener actividad no itinerante y dar prueba de solvencia de un garante. Para préstamos de vivienda, el prestatario debe tener título de propiedad, proyecciones de costos de construcción, certificación de ingresos y un aval solvente.

Al Amana abrió alrededor de 60 nuevas sucursales entre 2006 y 2007 en áreas rurales escasamente pobladas. Cada sucursal tiene un área de captación bien definida atendida por agentes de crédito permanentes. Al Amana seleccionó las áreas en las que se abrieron nuevas sucursales basándose en una evaluación de clientes potenciales. Antes de abrir cada sucursal, se recopilaron datos de al menos seis aldeas ubicadas en la periferia

de las áreas de intervención, aldeas que, en principio, podrían incluirse o excluirse en el área de captación de la sucursal. Las aldeas o grupos de aldeas cercanas se emparejaron según características observables, como el número de hogares, la accesibilidad al centro de la comunidad, la infraestructura existente, tipo de actividades llevadas a cabo por los hogares, tipo de actividades agrícolas, cantidad de ganado y la existencia de otras Instituciones Microfinancieras. En promedio, dos aldeas con la distancia mínima en las características mencionadas anteriormente se mantuvieron para la evaluación. Las aldeas seleccionadas tenían de media 120 hogares. En cada pareja, una aldea fue elegida al azar y asignada al tratamiento, mientras que la otra fue asignada al control.

Después de la encuesta de referencia, se eligió aleatoriamente una aldea de tratamiento y control dentro de cada par y se comunicó a los agentes de crédito. Mientras que las áreas de control solo serían atendidas dos años después, en las áreas de tratamiento los agentes de crédito tuvieron que promover el microcrédito regularmente, comenzando de inmediato.

Se realizó una encuesta final a los hogares, basada en el mismo instrumento, dos años después de que comenzara la intervención de Al Amana en cada ola. Utilizando el modelo de predicción y la breve encuesta realizada al inicio del estudio, se incluyeron en la encuesta final los nuevos hogares, los que tienen más probabilidades de endeudarse entre los que aún no fueron encuestados. En total, se encuestó a 5.551, de los cuales alrededor de 1.400 eran hogares nuevos (es decir, solo encuestados en la línea final). Todos los datos fueron recolectados por un equipo independiente dirigido por J-PAL y una empresa local de encuestas, Team Maroc.

La introducción de las microfinanzas en las aldeas de tratamiento mejora significativamente el acceso al crédito. Para aquellos que toman un préstamo, equivale a un aumento de su deuda total de cuatro veces sobre sus préstamos financieros anteriores (excluyendo un promedio de aproximadamente 50 dólares en préstamo del agua o la compañía de electricidad).

El principal efecto directo del microcrédito puede ser relajar una posible restricción crediticia, en lugar de poner a disposición de las personas un crédito más barato.

Los hogares en las aldeas tratadas amplían sus actividades y obtienen mayores ganancias. Sin embargo, parte de este dinero se ahorra, y parte se compensa con una reducción en el ingreso salarial. Por lo tanto, tal vez no sea sorprendente, que no vemos ningún impacto en el consumo per cápita a corto plazo (dos años).

Los hogares de tratamiento tienen más probabilidades de gastar en salud y menos de gastar en eventos sociales (matrimonios, celebraciones religiosas, etc.) que los hogares de control (esto también fue encontrado en Banerjee et al, y es consistente con la idea de que los hogares ahorran más).

Con respecto a la educación, los resultados muestran cierta evidencia de que el microcrédito mejora la escolarización de los niños, pero la magnitud del efecto es bastante pequeña. La proporción de niños que van a la escuela aumenta de 0,73 en las aldeas de control a 0,76 en las aldeas de tratamiento. Si bien el efecto es pequeño, la dirección es tranquilizadora: muestra que las microfinanzas no condujeron a un aumento del trabajo infantil.

Los resultados muestran que el microcrédito aumenta sustancialmente el acceso a los mercados financieros, pero solo una fracción de los hogares se beneficia de él.

4.3. Proyecto de microcréditos de España en Ruanda

Tradicionalmente, en Ruanda han existido las microfinanzas a través de los prestamistas informales (usureros). Ahora bien, las microfinanzas a través del sistema financiero formal llegaron a Ruanda en 1975 de la mano de la Banca Popular Ruandesa (UBPR). La UBPR es una red de cooperativas de ahorro y crédito, que se ha ido extendiendo por todo el territorio nacional, llegando a alcanzar las 148 sucursales en el año 2002. En sus orígenes el problema de estas cooperativas era que los servicios microfinancieros que prestaban no eran accesibles a la mayor parte de la población, en su mayoría agricultores muy pobres. Las condiciones de los créditos no estaban bien diseñadas para adaptarse ni a las características ni a las necesidades de la población más desfavorecida. Además, dado que la noción de reembolso no existía en la mentalidad ruandesa, los créditos fueron entendidos como donativos.

En 1994, la Cruz Roja Española intensificó su cooperación con la Cruz Roja Ruandesa. A partir de dicho año, se formuló y puso en marcha un programa de desarrollo comunitario que buscaba, entre otros objetivos, la seguridad alimenticia, el desarrollo comunitario y la reconciliación del pueblo ruandés. El principal instrumento dentro de este programa fueron los microcréditos.

Las premisas bajo las cuales la Cruz Roja Española y Ruandesa diseñaron su intervención fueron que los pobres deben tener acceso a los recursos financieros para mejorar su situación, que estos recursos financieros son esenciales y que la oferta financiera de los bancos comerciales para la población más vulnerable es muy limitada, aunque estas personas demanden los servicios.

Bajo estas premisas, el programa de desarrollo comunitario de Cruz Roja se materializó en un conjunto de proyectos de microcréditos que fueron puestos en marcha entre abril y junio de 2001 en algunos de los distritos más empobrecidos del país. Su razón de ser era mejorar la situación socioeconómica de las poblaciones más vulnerables. Para ello, se trabajó en mejorar la capacidad productiva, reforzar la organización social e incrementar la producción de las poblaciones beneficiarias.

En Ruanda, para desarrollar cualquier tipo de programa de desarrollo, es imprescindible el apoyo y la implicación de las autoridades. Por este motivo, antes de comenzar un proyecto, siempre se solicitaba el compromiso de las autoridades en su participación en la elección de los beneficiarios y en los comités de pilotaje, la cesión de terrenos para las asociaciones que desarrollasen sus actividades y la supervisión de las actividades por parte de un agrónomo o veterinario de manera gratuita.

La estrategia de intervención microfinanciera de los proyectos de microcréditos fue la de los fondos rotatorios, que giraba en torno a tres elementos diferentes:

- I. Asociaciones de beneficiarios. Los beneficiarios eran elegidos por la propia comunidad, en base a criterios de vulnerabilidad, pero también de capacidad para llevar a cabo iniciativas productivas. Por ejemplo, una persona pobre analfabeta y con hijos a su cargo pero con capacidad para aprender y desempeñar una actividad productiva. Concretamente, la documentación del

programa (Cruz Roja Española, 2004) establecía que los beneficiarios debían ser personas: Bien conocidas en su comunidad, con voluntad y capacidad de trabajar, que perteneciesen al sector más vulnerable de la comunidad, que aceptasen trabajar en asociación, cuya honestidad fuera reconocida por la comunidad y que fueran capaces de aportar un trozo de terreno a la asociación si las autoridades no pudieran conseguir un campo colectivo.

Además, estos programas no se dirigían a beneficiarios individuales sino que era requisito previo que éstos se organizaran en asociaciones. Con ello se pretendía contribuir al fortalecimiento del tejido social y comunitario ruandés. Estas asociaciones, además de recibir los microcréditos y las formaciones para el apoyo de sus actividades productivas, participaban a través del “Comité de Pilotaje” en la determinación de las necesidades, el seguimiento de las actividades y la discusión de los problemas que surgiesen durante la ejecución del proyecto.

- II. El comité de pilotaje. Era una institución creada ad hoc en cada distrito para el seguimiento de las actividades y la discusión de los problemas que surgiesen.
- III. El fondo rotatorio. Integrado por los reembolsos de las primeras asociaciones beneficiarias y gestionado por el Comités de Pilotaje, su función era multiplicar los efectos del proyecto, haciéndolo accesible a nuevas asociaciones de beneficiarios.

La hipótesis principal que se pretendía contrastar con este estudio piloto es que “existe una asociación entre la participación en el programa de microcréditos de Cruz Roja y la mejora en el nivel de vida de las familias de los beneficiarios”.

La evaluación de impacto se realizó a través de un estudio transversal. Los casos se seleccionaron de un conjunto de 400 familias beneficiarias de los programas de tres distritos (Mutura, Cyanzarwe y Nyamiumb). Los casos se seleccionaron por bloques de forma aleatoria (10 familias de cada distrito). Se seleccionaron 30 familias como grupo control, también 10 familias de cada distrito. Estas familias eran vecinas de las familias beneficiarias, y por tanto, con las mismas características del entorno: lugar de residencia, contexto macroeconómico, desarrollo comunitario, aspectos culturales. Además, las

condiciones demográficas y socioeconómicas de partida entre ambos grupos eran similares: edad, sexo, estado civil, número de hijos en el hogar, composición del hogar y propiedades.

La recogida de datos se realizó a través del método de la encuesta. Cada encuesta fue contestada por un representante de cada familia u hogar.

La intervención consistió en la concesión de un microcrédito para desarrollar una actividad ganadera. Este microcrédito se prestó parte en especie, entre 10 y 21 cabras a cada asociación formada por 10 familias beneficiarias, es decir, una cabaña inicial a partir de la cual se pudiera comenzar la actividad ganadera. El resto del microcrédito se concedió en metálico, nunca llegando a representar más del 20% del presupuesto de la actividad ganadera. Esta metodología facilitó el éxito de la actividad productiva y la rapidez en la devolución del préstamo.

Este crédito se tenía que devolver de acuerdo a un calendario acordado entre todas las partes en el Comité de Pilotaje, en función de la actividad productiva a desarrollar. El tipo de interés aplicado en el crédito fue cero. Esta característica perjudicó en parte la supervivencia del fondo rotatorio en relación a los montos concedidos en metálico.

Los resultados anteriormente expuestos sugieren que la concesión de microcréditos está asociada con la mejora las condiciones económicas y sociales de las familias beneficiarias, en aspectos como una mejora en la tasa de escolarización y una mayor facilidad para pagar los gastos, una mejora en la alimentación, ya que aumenta el consumo de carne, mayores consumos de bienes de primera necesidad tales como la ropa, el calzado o el jabón, más posibilidades para realizar mejoras en la vivienda y mejora de la situación económica en general.

Además de estos beneficios materiales, se han encontrado impactos positivos a nivel social. Por un lado, la concesión de microcréditos a través de “asociaciones de beneficiarios” ha permitido mejorar las relaciones sociales entre estos, lo cual ha contribuido a fomentar la cohesión del tejido social en la región estudiada. Por otro lado, el incremento en el número de cabezas de ganado por parte de los beneficiarios ha fortalecido su seguridad económica, su estatus social y su autoestima.

Este estudio adolece de una serie de limitaciones que se deben tener en cuenta. Se trata de un estudio con un escaso tamaño muestral. Debido al reducido tamaño de la muestra no se ha podido realizar un análisis multivariante. De este modo, podrían existir variables (factores de confusión) que influyesen favorable o desfavorablemente para la consecución de los resultados, de tal forma que, la asociación fuese debida a éstas y no a la concesión del microcrédito. Obviamente, se trata de un estudio piloto. Sin embargo, son tan llamativos los resultados y tan grandes las diferencias entre ambos grupos (beneficiarios y grupo control), que es difícil que las diferencias encontradas puedan ser justificadas plenamente por otras variables o factores de confusión.

Por último, se trata de un estudio observacional de corte, en el cual la exposición y la respuesta se miden en el mismo momento, lo que anula la precedencia temporal entre ambas. En este sentido sería necesario un estudio longitudinal. No obstante, para intentar disminuir esta limitación se utilizaron preguntas retrospectivas en la encuesta.

4.4. Los microcréditos en España.

Desde los años setenta, los índices de pobreza absoluta y relativa en España se han reducido considerablemente. La entrada en el siglo XXI ha vuelto a atenuar esta tendencia, aunque la pobreza relativa se ha mantenido constante debido a diversos factores como el importante volumen de inmigrantes que ha recibido Europa en los últimos años. En este sentido, España se encuentra actualmente en una dinámica de obras sociales que intentan reducir esta pobreza relativa, intentando conseguir la inclusión social de los más desfavorecidos y la mejor integración de los inmigrantes.

Según la Encuesta de Condiciones de Vida (ECV) correspondiente a 2018, en España un 26.1% de la población se sitúa bajo el umbral de pobreza; esto es, dos de cada cinco españoles, porcentaje que es realmente bajo en comparación con los países subdesarrollados pero que, sin embargo, resulta inaceptable en un país democrático y desarrollado.

El organismo encargado de gestionar los microcréditos en España es el Ministerio de Asuntos Exteriores, que coordina el Fondo de Concesión de los Microcréditos para Proyectos de Desarrollo Social Básico en el Exterior (FCM). Como podemos ver, se entienden los microcréditos como un instrumento más dentro de los “productos de cooperación” dirigidos especialmente a las capas sociales más vulnerables. Y, con este apunte, podemos deducir el carácter novedoso, experimental y poco desarrollado de los programas de microcréditos en España, en relación con las entidades públicas.

Las instituciones gestoras de microcréditos en España son las siguientes:

- Entidades sociales que intermedian con ahorros o entidades de financiación alternativa: conceden microcréditos a partir de ahorros remunerados de otras personas físicas o jurídicas, como la Asociación para la Financiación Solidaria.
- Entidades sociales que no intermedian con ahorros: los microcréditos proceden de fondos no reembolsables obtenidos en forma de donaciones y subvenciones. Como la Acción Solidaria contra el paro, la fundación La General, entre otras.
- Entidades privadas de crédito, cuyos fondos para microcrédito tienen un origen bancario
- Entidades públicas de crédito con fondos para microcréditos procedentes del mercado con riesgo compartido con otras entidades privadas de crédito, como el instituto de crédito oficial.

Como hemos mencionado en el punto anterior, existen diversos tipos de entidades que financian los proyectos de microcréditos. Dentro de la situación española, hay una gran diversidad de iniciativas, de las cuales mencionaremos las más importantes.

4.4.1. Proyecto CajaGranada

La Fundación CajaGranada para el Desarrollo Solidario es una de las entidades de microcréditos precursoras en nuestro país. El arranque del proyecto tuvo lugar en 2002 y, en 2005, CajaGranada destinó un total de 600.000 euros a sus préstamos. El buen índice inicial de devolución de los créditos permitió financiar cada

vez a un número mayor de personas y, desde su creación, CajaGranada no ha hecho más que crecer.

Normalmente las entidades como CajaGranada, no consiguen grandes beneficios y la rentabilidad económica suele ser cuestionable; sin embargo, luchan por alcanzar una rentabilidad social, al posibilitar una mayor justicia, dignidad y respeto para aquellos que están excluidos de la sociedad. Por ello, la mayoría de programas de microcréditos occidentales se incluyen dentro de Obras Sociales.

CajaGranada se autocalifica de innovadora, comprometida e imaginativa. Siendo su principal objetivo el de asegurar la integración financiera de los más desfavorecidos, introduce pequeñas iniciativas en su programa, de entre las cuales destacan los conciertos solidarios, las ferias y mercados.

4.4.2. MicroBank

La Caixa consta de una importante sección dedicada a la Obra Social, lanzando en 2007 el MicroBank (banco social de la Caixa). Se trata de la creación de un banco que usará las infraestructuras de la Caixa para conceder microcréditos destinados a proyectos que pueden generar autoempleo. Esta no es la única actividad de MicroBank, ya que también realiza préstamos a personas desempleadas para obtener formación, proporciona asistencia económica a personas con grandes dificultades para acceder al mundo laboral y, finalmente, ha absorbido el papel que realizaba hasta ahora Obra Social de la Caixa. Debemos tener en cuenta que, aunque se presente esta iniciativa como una actividad novedosa dentro de la Caixa, esta entidad ya llevaba desde 2002 dedicada a las microfinanzas, aunque su acción no fuese demasiado conocida. Por lo tanto, la novedad de MicroBank reside en su actividad dedicada exclusivamente a los microcréditos.

Dentro del programa de microcréditos, existen dos formas de financiación: los microcréditos sociales, que acreditan a personas que han sido recomendadas por entidades sociales, como por ejemplo organizaciones no gubernamentales; y, por otro lado, los microcréditos financieros, que acreditan a personas que dan directamente con

MicroBank. Otra de las diferencias entre ambos, es el importe máximo del que pueden disponer los prestatarios: en el primer caso, ronda los 15.000 euros y en el segundo los 25.000. En cierto modo, los microcréditos sociales están destinados a personas en exclusión social, mientras que los otros se ofrecen a personas con recursos económicos limitados. De todas formas, las condiciones y los plazos de devolución siguen los mismos patrones.

Los requisitos que deben cumplir los solicitantes son los siguientes: “deben tener capacidad para desarrollar un proyecto de negocio; el proyecto presentado debe promover la economía social y potenciar la creación de valor económico; para que un proyecto reciba un microcrédito debe partir de una buena idea con posibilidades de prosperar; debe ser una actividad económicamente viable, que genere ingresos y suponga una estabilidad laboral para el solicitante; este debe demostrar su compromiso personal con el proyecto”.

5. EXPERIENCIA PROFESIONAL ADQUIRIDA EN LAS PRÁCTICAS EN IMEFE: ESTUDIO DE LOS MICROCRÉDITOS IMEFE CON ANDALUCÍA EMPRENDE JAÉN

El lugar donde he realizado mis prácticas del máster ha sido el IMEFE. Este es un organismo autónomo local dependiente del Ayuntamiento de Jaén, cuyo objetivo es informar y asesorar en materia de promoción del empleo y del autoempleo en el Municipio de Jaén, actuando como impulsor y coordinador de todos aquellos recursos destinados a dinamizar la actividad formativa, económica y empresarial de la ciudad. El IMEFE está dirigido por un Consejo Rector, en el cual actúa como Presidente del mismo el titular de la Concejalía de Promoción Económica, IMEFE, Escuela Taller, Nuevas Tecnologías y Comercio.

El organigrama de esta institución es el siguiente:

Gráfico 3: Organigrama IMEFE
Jaén.



Fuente: elaboración propia

El IMEFE se centra en ofrecer a los desempleados de la ciudad, orientación laboral, una formación adecuada y todas aquellas acciones que faciliten la búsqueda de un puesto de trabajo, prestando especial atención a los jóvenes, a las mujeres y a los parados de larga duración. De igual forma, el autoempleo se configura como una pieza clave en el desarrollo del tejido productivo y el crecimiento de la economía, por lo que potencia las políticas que apuesten por la divulgación y el fomento de la cultura emprendedora, así como el apoyo a las medianas y pequeñas empresas de la ciudad.

Uno de los principales obstáculos que se encuentran los emprendedores y empresarios a la hora de iniciar o expandir su negocio es el acceso al crédito, como hemos visto hasta ahora. El microcrédito es un recurso eficaz para mejorar la financiación de las microempresas y el fomento del empleo autónomo. Con el objetivo de facilitar el acceso a la obtención de microcréditos que puedan beneficiar a los emprendedores, el IMEFE cuenta con los siguientes convenios de colaboración:

- Microcrédito Social Microbank / IMEFE, fruto del convenio de colaboración entre IMEFE y Microbank, estableciendo una línea de financiación a través de microcréditos dirigidos a proyectos de autoempleo.
- Microcréditos de la Fundación Estrategias para el Desarrollo Económico y Social de la Provincia de Jaén. El IMEFE colabora y participa como agente impulsor responsable de evaluar e informar sobre la viabilidad de los proyectos de emprendedores y empresas que solicitan financiación en el marco de los

convenios de colaboración entre la Fundación y tres entidades financieras: Caja Rural, BMN y Cajasur.

Esta línea de financiación está destinada a:

Potenciar y fomentar el autoempleo, así como la actividad emprendedora, favoreciendo de esta manera, la igualdad de oportunidades de hombres y mujeres, jóvenes, nuevos residentes, personas con discapacidad y atendiendo con especial atención a los colectivos vulnerables.

Financiar el establecimiento, la consolidación o la ampliación de microempresas, negocios de autónomos y proyectos de autoempleo con el objetivo de contribuir a desarrollar el tejido productivo, la creación y consolidación de empleo y la contribución al progreso social.

Financiar proyectos empresariales que posean un carácter innovador con capacidad de generar recursos.

El microcrédito es una herramienta financiera que persigue reducir el desempleo y aumentar los ingresos productivos, estimulando el consumo y el crecimiento, permitiendo a su vez, reducir la exclusión financiera.

Destinatarios

- ▢ Personas con dificultades para acceder al sistema crediticio tradicional y con un proyecto empresarial viable de autoempleo.
- ▢ Profesionales autónomos: Personas jurídicas (Microempresas de hasta 10 trabajadores y con una facturación anual inferior a 2.000.000 €).

Es importante destacar que los destinatarios pueden ser personas emprendedoras, autónomos o autónomas ya dados de alta y personas jurídicas.

En el ejercicio 2019, ha tomado fuerza la nueva línea del banco centrada en otras finanzas con impacto social y creado ante la creciente conciencia y sensibilidad hacia este tipo de iniciativas. Esta nueva línea está diseñada para financiar proyectos de economía social, educación, emprendimiento, innovación y salud, que generen un impacto positivo en la sociedad.

MicroBank contribuyó con 108,5 millones de euros a llevar a cabo 2.727 proyectos durante el año pasado. Cabe destacar que las finanzas con impacto social, de reciente creación, ya suponen el 15% del capital concedido por el banco.

Estas cifras muestran la apuesta continuada de MicroBank para facilitar financiación a personas con dificultades de acceso al sistema crediticio tradicional, con el triple objetivo de atender necesidades puntuales de las familias, contribuir a la creación de puestos de trabajo a través de la puesta en marcha o consolidación de proyectos empresariales por parte de emprendedores e impulsar las empresas que desarrollan una actividad con impacto positivo en la sociedad.

El presidente de MicroBank, Juan Carlos Gallego (2019), ha considerado que "la fortaleza de nuestra base de actividad, los microcréditos, nos ha convertido en referentes de las microfinanzas en Europa y ha merecido la confianza de miles de personas con dificultades de acceso al sistema financiero tradicional. Ahora, damos un paso más con la voluntad de ir al ritmo de los nuevos tiempos y avanzamos hacia nuestro próximo objetivo: alcanzar el liderazgo en banca con impacto social".

En la concesión de los préstamos de MicroBank, además de la red de más de 4.000 oficinas de CaixaBank, colaboran más de 600 entidades que aportan conocimiento de las personas destinatarias, asesoran y realizan el seguimiento de los proyectos.

MicroBank cuenta con el apoyo de algunas de las principales instituciones europeas dedicadas al fomento del emprendimiento y las microfinanzas. Se trata del Fondo Europeo de Inversiones (FEI), que aporta garantías sobre una parte de los préstamos fallidos, el Banco de Desarrollo del Consejo de Europa (CEB) y el Banco Europeo de Inversiones (BEI), que ofrecen financiación en condiciones especialmente competitivas. El papel de CaixaBank, de las entidades y de las instituciones es clave para la sostenibilidad y el éxito de la tarea de MicroBank.

Aunque con mis prácticas en IMEFE no estuve en contacto directo con los distintos proyectos que se presentaban en los CADE y demás fundaciones, he podido hablar con responsables de estas instituciones, haciéndome saber que existe multitud de

ideas que se están llevando a cabo y que el 90% consiguen sus ayudas a través de los microcréditos.

Estas instituciones acompañan a la empresa o empresario desde el primer momento que decide crear su empresa y también ayudan a los trámites para contactar con Microbank y gestionar el microcrédito. Un dato curioso que me cuenta, es que las peluquerías desde 2018 no cumplen los requisitos para tramitar un microcrédito.

Pero existe una gran variedad de empresas y sectores que están cubiertos, si lo necesitaran, para solicitar el microcrédito como, por ejemplo, empresas de limpieza, tiendas de barrio, empresas dedicadas a la industria, I+D+i, etc.

6. CONCLUSIONES

El presente trabajo ha estudiado la importancia de los microcréditos para el desarrollo local y su eficacia como mecanismo de financiación de iniciativas empresariales. La importancia que los incentivos a través de políticas FEADER impulsan a los usuarios a querer invertir en su negocio, ya sea para crearlo o para modificar uno existente. Por otro lado, en el trabajo se han descrito distintos programas llevados a cabo en territorios de la India, Ruanda o España para mejorar el bienestar de sus ciudadanos y las distintas instituciones que han surgido para dar acceso a los microcréditos y las condiciones que se deben cumplir para poder solicitar este método de financiación.

Para finalizar, se ha presentado una breve exposición de las prácticas curriculares que he realizado en IMEFE, resaltando el papel que esta institución desempeña para facilitar a las empresas a conseguir financiación por medio de las entidades de microcréditos. Con todo esto he llegado a unas conclusiones sobre la importancia de los microcréditos y los beneficios que estos están aportando a las nuevas empresas o empresarios en la actualidad.

Una primera conclusión es que el emprendimiento y la economía social son los mecanismos que permiten incluir a los más necesitados en la economía. Este sistema ayuda a la generación de empleo y al apoyo a las personas que se encuentran excluidas de la sociedad. Generalmente se implementa la ayuda en diversas instituciones como:

fundaciones, sociedades laborales, centros de empleo o cooperativas. Estas alternativas han sido creadas para cambiar las modalidades que no valoraban la importancia de la clase trabajadora y de los empresarios más pequeños.

Por otro lado, no se debe considerar el mundo rural solamente con la agricultura, sino con un conjunto de diversas actividades: agricultura, ganadería, turismo, artesanía, pequeñas y medianas industrias, servicios y comercio. Andalucía posee un gran potencial para el desarrollo de actividades económicas que se consideran como nuevos yacimientos de empleo, es decir, para satisfacer nuevos campos de demanda a través del desarrollo del emprendimiento. La teoría nos muestra que el microcrédito favorece positivamente el emprendimiento a través de la creación de empresas y la generación de autoempleo. Por lo tanto, es necesario ayudar a que los jóvenes adquieran un espíritu emprendedor para promover el desarrollo de actividades empresariales.

En los estudios que hemos visto realizados en distintos países queda reflejada la influencia positiva del microcrédito, aunque existen controversias de sus efectos beneficiosos a largo plazo. Puede que no exista realmente una mejora de la situación familiar, pero el hecho de motivar a las personas a emprender y crear nuevos negocios o ampliar los suyos creo que es un gran paso y que se puede utilizar para desarrollar cualquier territorio si se dan las pautas correctas a los distintos beneficiarios de estas ayudas económicas.

Con respecto a lo aprendido en mis prácticas, me ha sido útil para ver toda la labor que realiza los centros públicos a la hora de orientar a todas aquellas personas que tienen una idea de negocio, o quieren seguir formándose. El abanico que te presentan es muy amplio y creo que es de gran ayuda. Con respecto a los microcréditos he comprobado que en el IMEFE junto al CADE Jaén existe multitud de proyectos, los cuales van desde tiendas de barrio a industrias con mucha tecnología e innovación, esto es enriquecedor para el desarrollo local.

Por último, resaltar la labor de microbank, como institución que está dando muchas oportunidades y hace que la generación en la que me incluyo tengamos expectativas de emprender pues nos sentimos respaldados, tanto por las instituciones de antes como por este proyecto de la Caixa.

7. BIBLIOGRAFÍA

Alburquerque, F. (2002). Desarrollo económico territorial. Guía para agentes. Sevilla: Instituto de Desarrollo Regional, Fundación Universitaria.

Alburquerque, F. (2013). El enfoque del desarrollo local y la cooperación descentralizada para el desarrollo. Instituto de Estudios sobre Desarrollo y Cooperación Internacional.

Alburquerque, F. (2004). “El enfoque del desarrollo económico Local”. En: Cuaderno de capacitación N°. 1. Serie: Desarrollo Económico Local y Empleabilidad.

Alburquerque, F. (2004). El enfoque del desarrollo económico local (Vol. 1, pp. 2-84). Buenos Aires: Organización Internacional del Trabajo.

Alonso, G. J. (2013). Revisión del concepto de desarrollo local desde una perspectiva territorial. *Líder: revista labor interdisciplinaria de desarrollo regional*, (23), 9-28.

Arnau Méndez, J. L. (1970). Los sistemas de salarios e incentivos. Madrid.

Arocena, J. (2002). El desarrollo local: un desafío contemporáneo. Uruguay: Taurus. Universidad Católica. Segunda Ed.

Arocena, J. (2001). Globalización, integración y desarrollo local. Apuntes para la elaboración de un marco conceptual. *Transformaciones globales, Instituciones y Políticas de desarrollo local*, 201-229.

Banerjee, A. V., y Duflo, E. (2009), L’approche expérimental en économie du développement. *Revue d’Economie Politique*, 5.

Banerjee, A., Duflo, E., Glennerster, R., & Kinnan, C. (2015). The miracle of microfinance? Evidence from a randomized evaluation. *American Economic Journal: Applied Economics*, 7(1), 22-53.

Banerjee, A., & Duflo, E. (2012). Repensar la pobreza. Un giro radical en la lucha contra la desigualdad global. Santillana Ediciones, 1-35.

Banerjee, A., Duflo, E. (2011). “Poor economics: A Radical Rethinking of the Way to Fight Global Poverty”, *Public Affairs*, New York.

Bartik, T. J. (2005). Solving the problems of economic development incentives. *Growth and change*, 36(2), 139-166.

Bendig Mirko (2012). Overview of the microcredit sector in the European Union. REM (Informe red europea de microfinanzas).

Bercovich, N. (2004). El microcrédito como componente de una política de desarrollo local: el caso del Centro de Apoyo a la Microempresa (CAM), en la ciudad de Buenos Aires. CEPAL.

Buckey, G. (1997): “Microfinance in Africa: Is it either the problem or the solution?”, *World Development*, Vol. 27, nº 1, págs. 1081-1093.

Calderón, L. (2001). Caracterización y utilidad de los microcréditos en la reducción de la pobreza. Universidad Autónoma de Madrid. Facultad de Ciencias Económicas y Empresariales.

Calderón, M. L., Garrido, S. R., & Navarro, J. D. (2008). Estudio piloto de evaluación de impacto del programa de microcréditos de Cruz Roja Española en Ruanda. *Revista de Economía Mundial*, (19), 83-104.

Calderón, M. C. L. (2001). Los microcréditos: un nuevo instrumento de financiación para luchar contra la pobreza. *Revista de Economía Mundial*, 5.

Capelo, R.; Lenzi, C., (2016). Innovation Models and Entrepreneurial Behavioral Characteristics in Regional Growth, *Built Environment and Construction Engineering*, (1), 1-19.

Castillo, D., Crespo, P. (2011). La financiación de la innovación empresarial. *Revista de Contabilidad y Dirección*, vol. 12, año 2011, pp. 145-164.

Chamorro, A. R., & Madroñero, N. M. (2011). El papel del microcrédito en la actividad formal empresarial en el casco urbano del municipio de Pasto 2010. *Tendencias*, 12(2), 58-81.

Crépon, B., Devoto, F., Duflo, E., & Parienté, W. (2011). Impact of microcredit in rural areas of Morocco: Evidence from a Randomized Evaluation (No. 6659). MIT Working paper.

Cruz, B., (2012) Estrategias de Políticas Públicas para el Desarrollo Sustentable, una Visión Crítica, Revista de Estudios Interdisciplinarios en Ciencias Sociales, Universidad Rafael Belloso Chacín, ISSN: 1317-0570, Depósito legal pp: 199702ZU31, <https://goo.gl/EJnE9i>, 14(3), 346-363.

Daley Harris, Sam (2009): Informe del Estado de la Campaña de la Cumbre del Microcrédito 2009. Campaña de la Cumbre de Microcrédito. Washington.

Doherty, B., (2014) Social Enterprises as Hybrid Organizations: A Review and Research Agenda, doi: 10.1111/ijmr.12028, *International Journal of Management Review*, (16), 417-436.

Dollfus, O. (1975). El espacio geográfico. *Collection Que sais-je?* N° 111. Barcelona: Oikos-Tau.

Duflo, E. (s/f): *Poor economics*, <http://www.pooreconomics.com/> (Último acceso el 02 de Julio de 2020).

Ebben, J., & Johnson, A. (2006). Bootstrapping in small firms: An empirical analysis of change over time. *Journal of Business Venturing*, 851-865.

ENISA. (2011). Empresa Nacional de Innovación, SA. Obtenido de http://www.enisa.es/Acerca_Enisa.aspx

Galiana, M. E. I., Centeno, J. M. S., & de Miguel Bilbao, M. C. (2015). Importancia de los microcréditos como instrumento de financiación en el desarrollo social. *Revista Guillermo de Ockham*, 13(2), 89-100.

González, L. J. M., Torres, A. C., Llorente, E. D., Salvador, Á. O., Miguel, L. P., Fernández, J. M. R., & López, F. R. (2011). MICROCRÉDITOS PARA COMBATIR LA POBREZA.

Goldberg, N. (2005). Measuring the impact of microfinance: Taking stock of what we know. WA: Grameen Foundation Hashemi, S. M., Schuler, S. R. y Riley, A. P. (1996): "Rural credit programs and women's empowerment in Bangladesh", *World Development*, Vol. 24, nº 4, págs. 635-653.

Instituto de Innovación Social de ESADE (2013). Informe sobre el impacto de los microcréditos 2013. Microbank.

Knight, F. (1921). *Risk, Uncertainty and Profit*. Nueva York: Houghton Mifflin.

Llobera Serra, F. (2001). "Conceptos clave, dinamización y asistencia en programas de desarrollo rural". En: *Lecciones de Desarrollo Rural*. Ciudad Real: Universidad de Castilla-La Mancha, CEDERCAM. Pp. 51-70.

Martínez, P. S. (2011). Microempresas y Microfinanzas en el Desarrollo Local El caso de La Región de La Araucanía, Chile. In *Nuevos enfoques del desarrollo: Una mirada desde las regiones* (pp. 254-283). Universidad Autónoma de Ciudad Juárez.

Millán Escriché, M. (2003). La iniciativa comunitaria LEADER en el desarrollo local del noroeste murciano. Tesis Doctoral no publicada. Murcia: Universidad de Murcia. Dep. de Geografía Física, Humana y Análisis Regional.

Nieto, B. G. (2003). Microcrédito y desarrollo local. *Acciones e investigaciones sociales*, (18), 115-128.

Orozco, J.; Nuñez, P., Las Teorías del Desarrollo, *Revista Electrónica de las Sedes Regionales de la Universidad de Costa Rica*, ISSN: 2215-2458, (27), 1-26 (2013)

Pecqueur, B. y Colletis, G. (1995). "Roles des politiques technologiques dans la creation de ressources spécifiques et avantages dynamiques de localisation". En: Rallet, A. Torre A. (dir.). *Économique industrielle et économie spatiale*. París: Económica. Pp. 445-462.

Pérez Rodríguez, Vivian (2014). La financiación para el desarrollo y la innovación social: un análisis de nuevos mecanismos. *Revista Cubana de Economía y Sociedad* no. 3. RNPS: 2395 ISSN: 2408-9893 N. O 3. 2014.

Rodríguez Cohard, Juan Carlos (2002). Desarrollo endógeno en la región urbana de Jaén: análisis competitivo y dinámico de los sistemas productivos locales. Jaén: Instituto de Estudios Giennenses.

Rosenberg, R. (2010). ¿El microcrédito ayuda realmente a los pobres? *Enfoques*, 59, 1-8.

Schumpeter, J. (1950). *Capitalism, Socialism, and Democracy*. Nueva York: Harper and Row.

Valdizán García, M^a. I. (2007). Universidad de Burgos y desarrollo local. Aproximación a un modelo teórico centrado en el desarrollo local desde la Universidad. (Tesis doctoral no publicada). Universidad de Burgos. Facultad de Humanidades y Ciencias de la Educación. De. de las Ciencias de la Educación.

Vázquez Barquero, A. (eds.) (2001). *Transformaciones globales, Instituciones y Políticas de desarrollo local*. Editorial Homo Sapiens: Rosario.

Vázquez Barquero, A. (2007): "Desarrollo Endógeno. Teoría y políticas de desarrollo territorial", *Investigaciones Regionales*, 11: 193-210

Vereda del Abril, Antonio (2001). *Microcréditos y desarrollo*. Madrid: Fundación Iberoamericana para el Desarrollo World Bank. (2014). Obtenido de Global Economic Prospects: <http://www.worldbank.org/en/publication/global-economic-prospects>

Yunus, M. (2006). *El banquero de los pobres*. París: Paidós.

Zuniga González, C. A. (2013): Impacto de los Sistemas de Producción Agropecuarios en el Desarrollo Local Sostenible de Nicaragua, 1998- 2005: Índice de Malmquist DEA con un producto Orientado. Published in: Universitas (León), Vol. 1, No. 4 (10. November 2013):10-178.

ANEXOS

ANEXO 1: Plan de empresa para Microcréditos

Plan de empresa



Datos del emprendedor:

Nombre:

Nacido en:

Fecha de nacimiento:

Dirección:

Código postal y municipio:

Teléfono de contacto:

Índice

<u>Resumen ejecutivo</u>	Pág <u>50</u>
<u>Sobre el emprendedor</u>	Pág <u>51</u>
<u>Plan de <i>marketing</i></u>	Pág <u>52</u>
<u>Plan de organización</u>	Pág <u>56</u>
<u>El Plan económico – financiero Modelo CANVAS</u>	Pág <u>58</u>

Resumen ejecutivo

1. ¿Por qué quieres sacar adelante un negocio?
(Escribir aquí, máximo 5 líneas)

2. ¿Cuál es la idea del negocio y cuáles son los aspectos más importantes?
(Escribir aquí, máximo 10 líneas)

3. ¿Cuánto dinero hay que invertir para poder poner en marcha el negocio? ¿Cómo lo piensas financiar?
(Escribir aquí, máximo 10 líneas)

Sobre el emprendedor

1. ¿Cuál es tu experiencia anterior?
(Escribir aquí, máximo 5 líneas)

2. ¿Qué conocimientos tienes?
(Escribir aquí, máximo 5 líneas)

3. ¿Qué habilidades tuyas destacarías?
(Escribir aquí, máximo 5 líneas)

4. ¿Cuántas horas dedicarás al negocio?
(Escribir aquí, máximo 5 líneas)

Autoevalúate del 1 al 5 en estas capacidades:

(1 nada - 5 mucho)

Capacidad	Valoración	Capacidad	Valoración
Perseverancia		Versatilidad	
Creatividad		Optimismo	
Previsión		Adaptación al cambio	
Empatía		Liderazgo	
Asunción de riesgos		Capacidad de observar	

Describe brevemente tu motivación personal para emprender:

(Escribir aquí, máximo 5 líneas)

Describe brevemente los principales riesgos que prevés:

(Escribir aquí, máximo 5 líneas)

Plan de *marketing*

Describe del producto o servicio que ofrecerás a tus clientes.

(Escribir aquí)

El producto o servicio

Describe qué necesidad estamos cubriendo con este proyecto.

(Escribir aquí)

Necesidades a cubrir

¿A quién va dirigido nuestro producto o servicio?

(Escribir aquí)

Público objetivo

Explica por qué has escogido este sitio y este local en concreto

(Escribir aquí)

Localización del negocio

¿Cuál es la competencia que hay en mi entorno? ¿Hay bastantes clientes en la zona?

(Escribir aquí)

Entorno y competencia

(hacer doble clic en el cuadro para editar)

	Competidor 1	Competidor 2	Competidor 3	Negocio
<i>Atributos competitivos</i>				
<i>Precios:</i>				
<i>Capacidad</i>				
<i>Acciones de marketing</i>				
Describir brevemente los atributos de la competencia, sus precios y capacidad máxima. En caso de negocios con mucha variedad de productos o servicios realizar agrupaciones de familias de productos o servicios				

Precio y ventas

1. ¿Cuál será la estrategia de precios?
(Escribir aquí)

2. ¿Cómo calculas la previsión de ventas?
(Escribir aquí)

(hacer doble clic en el cuadro para editar)

	Producto 1	Producto 2	Producto 3	Producto 4	Producto 5
Coste unitario					
Margen unitario					
Precio Venta					

En caso de negocios con mucha variedad de productos o servicios realizar agrupaciones de familias de productos o servicios

Describe la publicidad y las promociones que llevarás a cabo y el coste previsto de las mismas

(Escribir aquí)

Comunicación

Explicanos en qué se diferencia tu negocio de los del entorno (precio, calidad, variedad, horario, localización, etc.)

(Escribir aquí)

Factor diferencial

Describe brevemente los recursos materiales (inmovilizado y existencias) que necesitarás
(Escribir aquí.)

Recursos materiales

Detalla quién trabajará en el negocio y qué tareas realizará. Incluye la retribución.
(Escribir aquí)

Recursos humanos

Describe el Plan de prevención de riesgos laborales
(Escribir aquí.)

Riesgos laborales

Describe cuáles serán tus principales proveedores, qué productos te facilitarán, con qué periodicidad y qué *stock* tendrás que tener almacenado (valorarlo económicamente)

(Escribir aquí)

Proveedores y *stocks*

Describe si tienes previsto tener base de datos de clientes que te permita realizar un seguimiento de las ventas y hacer promociones.

(Escribir aquí)

Clientes

Describe cómo serán los procesos administrativos del negocio. Así como la forma jurídica del mismo.

(Escribir aquí)

Administración

(hacer doble clic en los cuadros para editar)

Partners clave:

Redactar a los colaboradores (proveedores y socios) estratégicos para el correcto funcionamiento de nuestro negocio

Actividades clave:

¿Qué actividades requiere nuestra propuesta de valor?
¿Estamos desarrollando estas actividades de forma eficiente?
¿De qué manera las llevo a cabo?

Propuesta de valor:

¿Qué valor entregamos al cliente?
¿Cuál de los problemas de nuestro cliente estamos solucionando?
¿Qué necesidad estamos satisfaciendo?

Relaciones con clientes:

¿Qué tipo de relación queremos establecer y mantener con nuestro cliente?
¿Cuál es su coste?
¿Cuál es su grado de integración con el resto

Segmento de clientes:

¿Para quién estamos creando valor?
¿Quiénes son nuestros clientes más importantes?

Recursos clave:

¿Qué recursos clave requiere nuestra propuesta de valor?
¿Qué recursos clave requieren nuestros canales de distribución?
¿Qué recursos clave requiere la relación con el cliente?
¿Qué recursos clave requieren las fuentes de ingresos?

Canales:

¿Por qué canales prefieren mis clientes ser contactados?
¿Cómo estamos contactando con ellos ahora?
¿Cuál es el canal que mejor funciona?
¿Cuál es el que tiene una mejor relación eficiencia-costes?
¿Cómo los integramos

Estructura de costes:

- ¿Cuáles son los costes más importantes de nuestro modelo de negocio?
- ¿Cuáles son los recursos clave más caros?
- ¿Cuáles son las actividades clave más caras?

Flujo de ingresos:

- ¿Por qué están realmente dispuestos a pagar nuestros cliente?
- ¿Por qué están pagando actualmente?
- ¿Cómo están pagando actualmente?
- ¿Cómo preferirían pagar?
- ¿Cómo es el porcentaje de cada línea de ingreso con respecto a los ingresos totales?

Plan de inversiones iniciales

(hacer doble clic en el cuadro para editar)

Plan de inversiones iniciales		
Concepto	Importe	%
Inmovilizado material		
Edificios, locales y terrenos		
Instalaciones		
Elementos de transporte		
Mobiliario y herramientas de oficina		
Maquinaria, herramientas		
Existencias		
Equipamientos y aplicaciones informáticas		
Inmovilizado inmaterial		
Derechos de traspaso		
Marcas y patentes		
Depósitos y fianzas		
Estudios previos		
Gastos de constitución y puesta en marcha		
Otros gastos		
Provisión de fondos		
Total	0	#####

Plan de financiación inicial

(hacer doble clic en el cuadro para editar)

Plan de financiación		
Concepto	Importe	%
Ahorros personales		
Ahorros de la familia y/o amigos		
Préstamos o créditos bancarios		
Créditos de proveedores		
Selección de clientes		
Otros		
Total	0	#¡DIV/0!

Cuenta de resultados provisionales

Realizar el detalle del primer año, el segundo o tercer año no requiere el análisis mensual.

(hacer doble clic en el cuadro para editar)

Cuenta de													
Concepto	Saldo												
	Mes 1	Mes 2	Mes 3	Mes 4	Mes 5	Mes 6	Mes 7	Mes 8	Mes 9	Mes 10	Mes 11	Mes 12	Total
Ingresos													
Ventas (clientes)													
Otros ingresos													
Ingresos financieros													
Total ingresos	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Costes													
Compras													
Alquiler local													
Suministros (agua, luz, gas,...)													
Variación existencias													
Servicios externos													
Tributos													
Costes de personal													
Costes financieros													
Amortizaciones													
Provisiones													
Total costes	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Beneficios /Perdidas	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0

Plan de tesorería

Realizar el detalle del primer año, necesario cuando sea una actividad estacional en meses donde se cierre el negocio o haya menor actividad.

(hacer doble clic en el cuadro para editar)

Previsión de													
Concepto	Saldo												
	Mes 1	Mes 2	Mes 3	Mes 4	Mes 5	Mes 6	Mes 7	Mes 8	Mes 9	Mes 10	Mes 11	Mes 12	Total
Cobros													
Cobros													
Total Cobros	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Pagos													
Retribuciones													
Seguridad Social													
Suministros													
Gastos exteriores													
Transporte													
Gastos diversos													
Alquileres													
Seguros													
Cuota microcrédito													
Gastos Variables													

Total Pagos	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Saldo Mes	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Saldo Anterior		0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Saldo Acumulado	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0

Ratios de gestión:

(hacer doble clic en el cuadro para editar)

Ratios

	Total año
Punto de equilibrio	
Alquiler/Ventas	
Coste del traspaso	
Alquiler	

Cálculo del punto de equilibrio

Punto Muerto = Coste Fijo / % Margen Bruto

Alquiler/Ventas

Alquiler/Ventas: Importe mensual del alquiler/Ventas mensuales ponderadas

Coste del traspaso:

CT: Traspaso/ (Retribución del promotor + Beneficio)