



Academia de Ciencias Sociales y del Medio Ambiente de Andalucía

*DISCURSO DE INGRESO
DEL*

*ILMO. SR. D.
ANTONIO MARÍA CLARET GARCÍA*

SEVILLA, 8 DE MAYO DE 2007

EL MICROCRÉDITO: UN ARMA CARGADA DE FUTURO

Antonio María Claret García

**Discurso de Ingreso en la
Academia de las Ciencias Sociales y del
Medio Ambiente de Andalucía**

“El crédito no es sólo una herramienta generadora de ingresos; es un arma poderosa para el cambio social, un medio para que los pobres recuperen su dignidad.”

Muhammad Yunus. Premio Nóbel de la Paz.

“La poesía es un arma cargada de futuro”

Gabriel Celaya

1. INTRODUCCIÓN

Sr. Presidente de la Junta de Andalucía,
Sr. Presidente de la Academia de Ciencias Sociales y del Medio Ambiente,
Sres. Académicos,
Autoridades,
Señoras y señores

Permítanme comenzar mi intervención agradeciendo a todos y cada uno de los miembros de la Academia de Ciencias Sociales y del Medio Ambiente, especialmente a su Presidente, D. Antonio Pascual, el gran honor que me hacen al haberme elegido como miembro de esta docta Institución, distinción que me produce una íntima y profunda satisfacción.

E inmediatamente, tengo que hacer presentes aquí, entre nosotros, a los humildes, a los desfavorecidos. Pues los méritos que pueda atesorar para ingresar en tan selecta compañía están unidos a ellos. Toda mi extensa e intensa actividad pública (sindical, política y profesional) desde que tenía quince años, ha sido un compromiso dirigido a conseguir mayor justicia social.

Siempre he pensado que para conseguir el objetivo de una sociedad mejor y más justa, es una condición previa e imprescindible, aunque no la única, mejorar las condiciones materiales de vida de los ciudadanos. Porque sin haber resuelto previamente el problema de la subsistencia, difícilmente puede el ser humano pensar en actividades moralmente más elevadas.

Esta opinión entronca con la de los regeneracionistas del siglo XIX y con el Socialismo Humanista. Así, Juan de Olavarría (1834) hablaba de "Pan y luces", sosteniendo que "la primera necesidad de un pueblo es la subsistencia y que en todos los periodos de la sociedad, la condición física y moral se confunden de forma que, mejorando una, se mejora la otra. Con hambre y sin ideas no puede haber virtudes". Joaquín Costa (1916), por su

parte, defendía "escuela y despensa, despensa y escuela" como las únicas llaves capaces de abrir camino a la regeneración española. Y, por supuesto, Fernando de los Ríos (1932), para quién "educación y economía" eran los elementos bases de la modernización de España.

Llevando este bagaje, cuando me hice cargo de la presidencia de CajaGRANADA, que cuenta con una excelente Obra Social, decidimos poner en marcha un programa de Microcréditos que, a buen seguro, ha sido el elemento que más ha valorado la Academia para acogerme en su seno.

Este es el motivo de que mi discurso de ingreso en la Academia de Ciencias Sociales y del Medio Ambiente de Andalucía verse sobre el microcrédito. Una herramienta que es a la vez financiera y social, y que apela a lo mejor del ser humano.

El mismo motivo por el que también está aquí, con nosotros, una representación de los microcredistas, como ejemplo de un nuevo sistema de finanzas que está cambiando la vida de millones de personas en todo el mundo. Ellos, y millones de personas como ellos, también entran hoy en la Academia.

Cuando hace unos meses se le concedió el Premio Nóbel a Muhammad Yunus por haber creado y difundido los microcréditos, recordé una graciosa anécdota. Se cuenta que allá por los años cincuenta, durante la Dictadura del General Franco, trabajaba en un Ministerio un Director General que era especialmente apreciado por sus subalternos. Es sabido que en los organismos públicos, antes de que las noticias se confirmen de forma oficial, corren de boca en boca a un ritmo vertiginoso, y todo el mundo estaba al tanto del posible ascenso de su jefe.

Una mañana, al llegar al Ministerio, el Director General vio cómo se le acercaba, corriendo por el pasillo, un ujier que con la cara rebosante de felicidad, desde lejos y a voz en grito le decía, mientras agitaba alborozadamente un papel:

- ¡Don José, Don José... "nos" han hecho Ministro!

Toda la Dirección General había ascendido con él.

Con el premio Nóbel de la Paz a Yunus ha sucedido lo mismo: a todo el mundo del microcrédito nos han hecho Nóbel.

Y hoy, en este acto, todos nos sentimos académicos.

2. DEFINICIÓN, ORIGEN E HISTORIA DEL MICROCRÉDITO

El origen del microcrédito hay que buscarlo en la lucha contra la pobreza. La pobreza es el problema más grave a que se enfrenta el mundo contemporáneo y, a escala global, alcanza unas proporciones tan desmesuradas que nos dejan sin habla y, muchas veces, sin capacidad de reacción o respuesta.

En el mundo actual podemos distinguir tres grados de pobreza: pobreza extrema, pobreza moderada y pobreza relativa.

Las personas sumidas en la pobreza extrema, sencillamente, no pueden sobrevivir y están abocadas a una muerte más o menos cercana por inanición o enfermedad. No tienen acceso a nada. Ni a la comida de forma regular, ni al agua potable, ni a servicios médicos, ni a la educación de sus hijos... a nada. Se trata de personas que viven en países pobres y que no tienen posibilidad alguna de salir adelante. Se calcula que son, aproximadamente, mil millones las personas que se encuentran bajo este umbral de pobreza extrema o absoluta que, según los baremos del Banco Mundial, dispondrían de un dólar o menos de un dólar diario de renta.

La pobreza moderada hace referencia a una situación en la que las necesidades más básicas del ser humano están cubiertas, pero de una

forma muy frágil y precaria. Los ingresos de las familias son muy bajos y suelen carecer de recursos para superar cualquier contratiempo o dificultad inesperada, viviendo en una desesperante precariedad e inseguridad ante lo que pueda deparar el futuro. Bajo este umbral de pobreza, habría aproximadamente otros mil quinientos millones de personas en todo el mundo y, según el Banco Mundial, serían las que dispondrían de una renta diaria de entre uno y dos dólares.

La pobreza relativa es un término que se utiliza para hablar de las personas y las familias situadas en un segmento de ingresos inferior al 50% de la renta nacional media del país en que viven. La pobreza relativa afectaría a millones de personas que, viviendo en buenas condiciones y con acceso a diversos y variados servicios, al residir en sociedades desarrolladas, no alcanzan unos estándares determinados de vida.

Consciente del grave problema de la pobreza, la Organización de las Naciones Unidas, ante la llegada del siglo XXI, emprendió una campaña mundial orientada a la definitiva erradicación de la pobreza extrema en el mundo para el año 2025, que ha sido asumida por otros muchos colectivos, personas, asociaciones y entidades distintas, bajo el lema de "Hacer pasar la pobreza a la historia". A través de los conocidos como Objetivos del Milenio y de diversas campañas sectoriales de desarrollo, por primera vez en la historia hay un convencimiento de que esta generación puede conseguir terminar con los grados más severos de pobreza.

El desafío, por supuesto, es tan importante como ambicioso. Se trata de actuar de forma inmediata sobre un colectivo de personas que ni tiene recursos para la supervivencia ni, en las actuales condiciones, posibilidad de tenerlos en el futuro inmediato. Se trata de ayudar a millones de personas condenadas y sin la más mínima esperanza. Jeffrey Sachs (2005), en "El fin de la pobreza" hace una referencia muy gráfica a esta falta de perspectivas. Identifica el desarrollo económico como "una escalera con peldaños, cada vez más altos, que representan pasos adelante en el camino hacia el bienestar económico", señalando que hay 1.000 millones de

personas – la sexta parte de la humanidad – que están demasiado enfermos, hambrientos y necesitados incluso para tan siquiera poner un pie en el primer peldaño de la escalera del desarrollo.

Como veremos, el microcrédito se basa, precisamente, en esta filosofía: ayudar a las personas que no tienen nada a que puedan alcanzar el primer peldaño de la escalera del desarrollo y, a partir de ahí, con su propio esfuerzo y trabajo, posibilitarles que sigan subiendo los escalones de la prosperidad.

Parafraseando el célebre verso de Celaya, podemos decir que el microcrédito es un arma cargada de futuro que en muy poco tiempo, en apenas unos años, ha pasado de ser absolutamente desconocido para la mayoría de las personas a hacerse muy popular y reivindicado desde múltiples instancias, foros, e instituciones.

Con el microcrédito todo es nuevo, todo es distinto, todo es diferente. Como hemos sostenido en algún foro, con una expresión que ha arraigado con fuerza, hablamos del primer caso perfectamente logrado de globalización a la inversa. Y efectivamente, el microcrédito es un producto financiero nacido, implantado y extendido en uno de los países más pobres del Tercer Mundo, que ha sido exportado a las sociedades de un Primer Mundo que, con las lógicas adaptaciones, lo ha acogido como una herramienta realmente útil y necesaria.

La Conferencia Internacional sobre Microcréditos celebrada en Washington en 1997, definió los microcréditos como:

“programas de concesión de pequeños créditos a los más necesitados de entre los pobres para que éstos puedan poner en marcha pequeños negocios que generen ingresos con los que mejorar su nivel de vida y el de sus familias.”

Como puede observarse es una definición muy clara para las sociedades en vías de desarrollo, pero no lo es tanto para definir el microcrédito en las sociedades occidentales, a las que se adaptaría mejor con el siguiente texto:

- un préstamo de pequeño importe,
- concedido a personas en exclusión o riesgo de exclusión financiera para que,
 - sin necesidad de avales o garantías,
 - puedan poner en marcha un pequeño negocio o microempresa con que ganarse la vida.

Lo importante de la definición es que el microcrédito es un préstamo, no una subvención, por lo que hay que devolver el principal y los intereses para garantizar la sostenibilidad del sistema. Crédito que se concede a las personas en exclusión o riesgo de exclusión financiera, a los que ninguna oficina bancaria tradicional otorgaría un préstamo por falta de garantías, y siempre para poner en marcha una actividad productiva que les permita salir adelante con su propio esfuerzo.

Para comprender el contexto en que nace este instrumento financiero, debemos retrotraernos a los años setenta y a un país concreto, Bangladesh, recientemente independizado por la vía de las armas y una de las naciones más pobres del mundo, donde buena parte de su población sufría callada, sin la más mínima oportunidad ni esperanza de salir adelante.

Y a su Bangladesh natal, en esos convulsos años setenta, regresó un joven e ilusionado economista, Muhammad Yunus, que tras haber completado sus estudios, merced a una beca Fulbright en la Universidad estadounidense de Vanderville, se incorporó a la Universidad de Chittagong, donde comenzó a impartir clases. Sin embargo, cuando salía de las aulas le dolía profundamente el enfrentarse a una lacerante realidad, que nada

tenía que ver con las teorías macroeconómicas que explicaba a sus alumnos.

Fue entonces cuando conoció a Sufíya Begum, una joven y habilidosa trenzadora de bambú que, por culpa de los intermediarios, tenía que trabajar de sol a sol para ganar unos céntimos.

Un intermediario le vendía por la mañana el bambú que utilizaba como materia prima para hacer unos taburetes que Sufíya, a su vez, estaba obligada a vender al mismo intermediario a última hora de la tarde. La diferencia entre el precio de compra y el de venta era ridícula, ya que la mayor parte del beneficio se la quedaba ese intermediario, que lo único que hacía era vender el bambú a primera hora y comprar los taburetes a última; siendo el mismo intermediario quién marcaba los precios de compra y venta y que, por supuesto, no guardaban relación alguna entre el coste de la materia prima y el de venta del producto manufacturado.

Y todo ello porque Sufíya carecía de un capital inicial con que comprar ese bambú sin caer en manos de los prestamistas usureros, mucho peores que los intermediarios, puesto que llegaban a cobrar intereses de hasta un 10%... diario.

Pero ¿de qué capital estamos hablando? ¿Cuánto dinero se necesitaba para comprar ese bambú? ¡Menos de un dólar! Sólo con disponer de un dólar en condiciones financieras no abusivas, Sufíya podría escapar del círculo vicioso impuesto por usureros e intermediarios.

Ahora bien, ¿qué banco comercial al uso admitiría como cliente a Sufíya, pobre, analfabeta y carente de recursos o propiedades con que avalar un préstamo? Y, yendo más allá, ¿qué entidad financiera iba a formalizar un préstamo por dos dólares, cuando sólo los trámites administrativos necesarios para obtener un crédito ya costaban mucho más de esa cantidad?

Sufíya, no lo olvidemos, era pobre, pero tenía su dignidad. Por eso no mendigaba y, para sacar adelante a sus tres hijos, trabajaba literalmente como una esclava. Y hablar de esclavitud, por desgracia, no es apelar a una figura retórica.

Yunus entendió que con dos dólares podría ayudar a una persona, y que con apenas veintisiete dólares ayudaría a las cuarenta y dos personas más pobres de la aldea de Jobra, en la que había conocido a la trenzadora de bambú. Pero el problema era que en Bangladesh había, por desgracia, millones de personas en una situación parecida.

Y comenzó a dar préstamos. Primero a personas individuales y más tarde a grupos de mujeres, una de las cuales recibía el dinero y desarrollaba su proyecto, responsabilizándose el conjunto del grupo del empréstito y sirviendo de apoyo a la persona que lo había recibido. Una vez devuelto el préstamo, otra mujer del grupo era candidata a otro microcrédito.

En contra de todos los pronósticos, el modelo funcionó. Los pobres devolvían los primeros préstamos y pedían más, de forma que pudieron mirar al futuro con cierto optimismo.

Unos cuantos datos serán suficientes para acreditar este éxito. Grameen Bank contaba a final de 2005 con 1.740 sucursales que daban servicio a 60.000 pueblos y aldeas, empleaba a 16.200 trabajadores y tiene a más de cinco millones y medio de clientes, de los que el 95% son mujeres. El índice de retorno de los préstamos está cercano al 98%

La expansión del modelo Grameen de microcréditos fue enorme, tanto en los países del Sudeste Asiático como en los de América Latina.

Para hablar de su origen nos hemos centrado en el ejemplo de Yunus y de Bangladesh, pero la historia del microcrédito tiene más protagonistas en otros continentes. Así, de forma paralela, y sin relación alguna con Yunus,

en América Latina Joseph Blatchford fundó ACCION, una asociación que funcionaría de forma parecida al Grameen Bank, y a partir de la que nacerían otras instituciones financieras en América Latina, como FINCA Internacional o BancoSol, con excelentes resultados sociales y financieros.

A la vista de estos resultados, podría parecer lógico que un sistema de pequeños préstamos sin avales y concedidos a los pobres funcionara en países del Tercer Mundo, sociedades rurales donde todo el mundo se conoce y el sentido del honor familiar está muy arraigado, en las que la economía sumergida y el conocido como "sector informal" absorben a una notable cantidad de recursos. Pero, ¿podría funcionar en las naciones desarrolladas del Primer Mundo?

Sí. También en U.S.A. y en Europa los microcréditos han tenido éxito entre la población del denominado Cuarto Mundo, personas que perteneciendo al Primer Mundo viven en condiciones de desprotección o exclusión social. En Europa, María Nowak fundó en 1989 la Asociación para la Iniciativa Económica (AIE), que en sus casi veinte años de existencia, ha colaborado en la puesta en marcha de 35.000 microempresas que dan empleo a 42.000 personas, habiendo concedido 41.000 microcréditos en Francia y el este de Europa.

Por su parte, el economista Jaques Attali, consejero personal de François Mitterrand, fundó en 1998 PlaNet Finance, una asociación sin ánimo de lucro que tiene como finalidad financiar, aconsejar y colaborar activamente en la formación de proyectos microfinancieros de todo el mundo, lo que ha contribuido de forma directa al auge de las microfinanzas que se está viviendo actualmente.

Las experiencias y las cifras de entidades como Grameen Bank, FINCA Internacional, AID y las decenas y decenas de otras entidades que se dedican al microcrédito, han permitido que para la celebración del Año Internacional del Microcrédito en 2005 se hubieran cubierto plenamente los

objetivos planteados en la Cumbre del Microcrédito de 1997, llegar a más de 100 millones de las familias más pobres para ese año 2005.

Además, el éxito de esta acción y la rápida expansión de las microfinanzas por todo el mundo ha llevado a la ONU a ampliar la tarea en el marco de los Objetivos del Milenio, conseguir que el microcrédito alcance a 175 millones de familias el año 2015.

3. EL CASO ESPAÑOL

En España, el microcrédito desembarcó en 2001 como una herramienta de cooperación internacional en el ámbito de las Cajas de Ahorros, del Instituto de Crédito Oficial y del Ministerio de Asuntos Exteriores. Fue Caixa Catalunya la que a través de su Fundación Un Sol Mon comenzó con un programa de microcréditos en América Latina. Y CajaGRANADA fue la primera entidad que puso en marcha un proyecto de microfinanzas en España, cuyo ejemplo fue inmediatamente seguido por programas similares en el País Vasco, auspiciado por la BBK, y en Cataluña, por la mencionada Un Sol Mon.

En los años siguientes, otras Cajas de Ahorros se han ido sumando a esta iniciativa y han surgido distintos foros de investigación, centros de estudios y ONGs dedicadas a las microfinanzas, lo que ha contribuido a su desarrollo y nos ha llevado a la reciente constitución de la Red Española de Microfinanzas.

Y, sin duda, el compromiso de S. M. la Reina D^a Sofía con los microcréditos, poniendo su prestigio personal al servicio de una idea que está ayudando a millones de personas, especialmente mujeres, ha dado un extraordinario impulso al desarrollo de las microfinanzas en España. Por su activa participación en las cumbres del microcrédito, por su decidido apoyo a todas las iniciativas en la materia y por su estrecha relación con Yunus,

entre otras aportaciones, S. M. es reconocida como una de las principales promotoras e impulsoras del microcrédito en todo el mundo.

El surgimiento de las microfinanzas en España se produce en un contexto económico en el que, como en el resto de Europa, existe esa pobreza relativa a la que nos referíamos anteriormente. Esta modalidad de pobreza está vinculada a unas carencias relacionadas con lo que es usual o común en el conjunto de la población, ya que el hombre vive en una sociedad determinada y en un momento concreto, por lo que la evaluación de la pobreza y la riqueza de los individuos dependerán de los estándares de dicha sociedad.

En Europa, el umbral de pobreza se definiría como un porcentaje de la renta media del conjunto de la población, y los umbrales más utilizados serían el del 50% y el 25% de dicha renta media, que darían lugar a una pobreza moderada y a una pobreza severa respectivamente.

Esta cuantificación puramente económica no está exenta de críticas y conlleva fenómenos tan paradójicos como el de que haya personas consideradas pobres en las sociedades más opulentas que, sin embargo, cuentan con niveles de ingresos superiores a los de las clases medias de muchos países menos desarrollados.

En este sentido, la Encuesta de Condiciones de Vida (ECV) correspondiente a 2005 que el Instituto Nacional de Estadística hizo pública a finales de 2006, señalaba que en España el 19,8% de la población estaría bajo dicho umbral de pobreza, esto es, uno de cada cinco españoles.

En España el umbral de la pobreza para un hogar de un adulto estaría en 6.347 euros anuales (530 euros al mes), para un hogar de dos adultos en 9.520 euros anuales y para un hogar de dos adultos y un menor de 14 años en 11.424 euros anuales.

Aunque Sala i Martín ironiza al señalar que “el índice de pobreza relativa es típicamente europeo. No mide la pobreza, sino la desigualdad. Porque si se aplicaran en Europa los índices de pobreza absoluta, saldría cero. El criterio de un dólar al día no vale en Europa, donde los mendigos ganan un euro a la hora.”

En España como en Europa, lo que se producen, fundamentalmente, son fenómenos de exclusión, social y financiera, a través de los cuáles determinados colectivos de la población no tienen acceso a algunos servicios y productos que resultan básicos en la sociedad para poder prosperar y crecer adecuadamente.

Según estudios como el Informe Rowntree sobre exclusión financiera, desarrollado en Inglaterra, cuyas conclusiones son exportables a todos los países de la Unión Europea, las personas que se encuentran en mayor riesgo de esta modalidad de exclusión son los jóvenes sin estudios, las mujeres solas con familia a su cargo, los parados de larga duración y, sobre todo, los inmigrantes.

Para estas personas, tener acceso a ayudas puntuales y coyunturales es importante, pero, sobre todo, para conseguir una integración social y económica, es más útil tener acceso a un crédito que les permita poner en marcha un negocio con el que ganarse la vida.

Recordando la definición que dimos de microcrédito, las características que le resultaban esenciales eran:

- ser un préstamo de pequeño importe
- concedido a personas en exclusión o riesgo de exclusión, para que
- sin necesidad de avales o garantías,
- puedan poner en marcha un pequeño negocio o microempresa con que ganarse la vida.

Ahora bien, ¿qué se entiende por pequeño importe en la España del siglo XXI y qué podemos considerar como una microempresa?

Por supuesto, los dos dólares de Bangladesh no tendrían sentido en nuestro país, ni el trenzado manual de bambú es un negocio al uso. En España la media de los microcréditos está en torno a los diez mil euros, aunque obviamente dependerá del tipo de negocio que se quiera iniciar, ya que no es lo mismo financiar la compra de una máquina de coser que poner una cafetería.

Pero, para entender claramente qué es y cómo funcionan los microcréditos en España, lo mejor es que veamos todo el proceso que seguiría una persona desde que tiene la idea de montar un negocio hasta que se firma el crédito y pone la microempresa en marcha.

Lo primero, como hemos visto, es tener una idea. Obviamente, un estudiante de odontología o uno de derecho, a medida que vayan terminando sus estudios podrán tener la intención de montar una clínica o un bufete. Pero el microcrédito, en principio, no está dirigido a ellos ya que, por lo general, no estarán entre esas personas en riesgo de exclusión a los que está destinada esta herramienta financiera.

Para jóvenes médicos o ingenieros, las entidades financieras tienen líneas de créditos blandos para emprendedores y otras fórmulas de financiación.

Para la concesión de un microcrédito es necesario que se de una combinación de tres factores: un buen proyecto, la capacidad y la actitud del solicitante para sacarlo adelante y que sea factible su puesta en marcha con una cantidad de dinero que, como máximo, estará en los dieciocho mil euros. Si la media de los microcréditos de las Cajas está en los diez mil euros, el máximo que se concede habitualmente son doce mil y, excepcionalmente, dieciocho mil euros. Por tanto, las personas que los

gestionan han de tener una sensibilidad muy especial al tener que conjugar la frialdad de los números con la calidez de las ilusiones humanas.

Valorar un proyecto empresarial que, en muchas ocasiones, es un sueño largamente gestado por el microcredista, es muy complejo. Una gran idea, sin el empuje necesario, se puede quedar en papel mojado. Al contrario, una persona con iniciativa puede presentar un proyecto inviable o que resulte muy complicado de sacar adelante.

Por todo ello, hay que apoyar al microcredista en todo lo posible, perfilar con él el proyecto y, una vez aprobado y concedido el microcrédito, ayudarle con la puesta en marcha efectiva del negocio. Quizá haya que fragmentar el libramiento de fondos para que lo vaya gestionando con mesura, de acuerdo con el plan acordado. Es posible que haya que ayudarle con la burocracia, con las licencias, los permisos, las ayudas y las subvenciones, con los contratos de arrendamiento, los proveedores y un largo etcétera, ya que cada caso es distinto.

El anecdotario que hemos ido acumulando en CajaGRANADA en los cinco años que llevamos concediendo microcréditos es enorme. Desde aquella señora a la que ofrecieron quedarse con un video-club lleno de películas VHS cuando ya se había implantado mayoritariamente el DVD, a aquélla otra que se gastó todo el importe del microcrédito en el traspaso del local, por no conocer aún el valor del euro.

En la Fundación CajaGRANADA para el Desarrollo Solidario, haciendo caso a los consejos de Yunus, en vez de optar por un rápido crecimiento hemos preferido ir despacio, pero construyendo el sistema sólidamente.

Hasta finales de 2006 se habían estudiado 900 proyectos, de los que se aprobaron 307. Las mujeres solicitan el 58,8% de los microcréditos y a ellas corresponde el 63,2% de los definitivamente aprobados.

Estos 307 microcréditos concedidos han supuesto un desembolso de 3.083.981,09 euros, lo que supone una media de 10.046 euros por microcrédito, a los que hay que añadir otros 50.000 euros concedidos para microfinanciación de cooperación internacional en Marruecos y Mauritania.

Además de estos beneficios directos, el dinero de los microcréditos genera riqueza inducida. Los 307 concedidos en Andalucía han servido para generar 606 puestos de trabajo, lo que supone que cada microcrédito beneficia a 2,5 personas. Los préstamos concedidos en Marruecos incrementan exponencialmente este valor, ya que cada uno de ellos sirve para generar 5 puestos de trabajo y beneficiar a 7,1 personas.

En referencia a los sectores a los que se incorporan mayoritariamente los microcredistas, el sector servicios es el que absorbe buena parte de la actividad iniciada a través de la microfinanciación. Así, al comercio se dedica un 22,1% del total; a la hostelería, el 17,6% y a la elaboración y venta de alimentación, el 14,0%.

Y un último dato también muy significativo: el 59,3% de nuestros microcréditos se concede a población inmigrante, del que un 55,4% corresponde a población de fuera de la Unión Europea, mayoritariamente latinoamericana y africana.

Y todo ello con una tasa de recuperación superior al 95%.

Como se puede apreciar, el sistema está funcionando bien. Crece despacio, pero sólidamente y con solvencia. No sólo porque se analizan con profundidad los proyectos y se tiene un detallado conocimiento de los solicitantes de los microcréditos, sino también porque, además de ayudarles a poner en marcha el negocio, se sigue colaborando con ellos después. Sea con la contabilidad, con la tramitación de posibles ayudas, con los proveedores... Y todo esto, además conllevar muchos esfuerzos, resulta económicamente costoso. Porque la gestión del microcrédito es cara al requerir mucho tiempo y el sueldo de los profesionales dedicados a la

ayuda, asesoramiento y seguimiento de los microcredistas y de sus negocios.

Y con ello entramos en otra cuestión que, a veces, genera polémica: la sostenibilidad del sistema. La Fundación Un Sol Mon ha calculado que, para que el microcrédito lograra una sostenibilidad operativa, además de alcanzar un número de operaciones lo suficientemente voluminoso, debería cobrar una tasa de interés mínima del 6%. Y para conseguir la sostenibilidad financiera, que incluiría los costes de captación de fondos y los costes financieros, la tasa mínima de intereses estaría en torno al 9%, siempre que se gestionase un volumen de préstamo lo suficientemente amplio. En cualquier caso, para las personas en riesgo de exclusión, el problema principal no es tanto el tipo de interés, sino el acceso al crédito propiamente dicho.

Además, con el microcredista hay que ser flexible. Es conveniente conceder una carencia de capital de hasta seis meses, para permitirle arrancar con su negocio. Y después, si incumple con alguno de los plazos, recabar la información precisa para conocer las razones que han conducido al impago y, si hay razones justificadas, ampliar el plazo para pagar, dado que al microcredista no se le cobran intereses de demora.

Recuerdo el caso de un prestatario de origen subsahariano, pagador puntual. Un mes no abonó la cuota establecida. Al acudir a visitarlo para interesarnos por los motivos comprendimos su problema: se había roto la persiana del bar que regentaba y la elección era pagar la cuota o arreglar la persiana. Estaba claro, se arregló la persiana. La cuota se trasladó al final del préstamo y siguió trabajando, ganándose la vida y pagando sus cuotas.

Otra de las características esenciales de esta herramienta es la solidaridad. Por un lado, entre los propios microcredistas, que se apoyan mutuamente y se ayudan para sacar sus negocios adelante. Por otro lado, para hacer la labor de seguimiento y tutelaje que hemos detallado, se cuenta no sólo con los empleados de la Caja sino también con algunas

ONGs que, como SECOT (Séniors Españoles para la Cooperación Técnica), ponen su experiencia al servicio de los microcredistas, que en ellos encuentran un apoyo extraordinario e inestimable.

Porque si para cualquier empresario el inicio de su actividad es difícil, hablando el idioma, conociendo la ciudad en que va a trabajar, teniendo familiares y amigos que le apoyen, ¿qué no sufrirá un microempresario que, a priori, lo tiene todo a favor... para fracasar?

Con esquemas de trabajo parecidos a éste que acabamos de describir, de las cuarenta y seis cajas de Ahorros españolas, ya son dieciocho las que a finales de 2006 habían puesto en marcha un sistema de microcréditos, con unos volúmenes de negocio que ya empiezan a ser muy significativos.

Si entre 2002 y 2005 se habían suscrito 4.116 microcréditos por un importe total de 46.097.000 euros, en un sólo año se ha doblado esa cifra ya que, sólo en 2006, las Cajas concedieron 4.927 microcréditos por un importe total de 51.230.595 euros.

Así las cosas, en los cinco años de existencia del microcrédito en España, ya se han concedido 9.043 microcréditos por un importe total de 97.327.595 euros, lo que supone una media de 10.762 euros, con una tasa de recuperación del 95%. Aproximadamente un 65% de los microcredistas españoles es mujer y en torno al 70% es de origen inmigrante.

En base a todo ello el prototipo de microcredista en España sería el de una mujer inmigrante, de treinta y cinco años, que tiene una idea muy clara acerca del negocio que quiere montar con esos algo más de 10.000 euros, que casi siempre se encuadrará en el sector servicios.

En definitiva, nos encontramos en una indiscutible senda de crecimiento y expansión de un modelo de financiación que, tal y como indican las cifras, se está consolidando en España.

4. EL FUTURO DEL MICROCRÉDITO

Las microfinanzas están creciendo en España a un ritmo vertiginoso. Es un hecho. Pero hemos llegado a un punto en que, para seguir creciendo y hacerlo de forma ordenada y sostenida, es conveniente, en primer lugar, una cierta armonización del sistema. Y para ello es necesario unificar y consolidar el concepto de microcrédito, máxime cuando a veces se utiliza erróneamente, haciendo una mala interpretación del mismo. Desde las financieras que ofrecen créditos rápidos por teléfono, a las que ofertan créditos al consumo sin necesidad de avalistas. O los préstamos a emprendedores de que antes hablamos.

En segundo lugar, y dado el vacío normativo que existe en materia de microfinanzas, y no sólo en España, sino en toda Europa, es necesaria una regulación que defina qué es el microcrédito, que determine a qué personas van destinados los microcréditos y qué entidades pueden concederlos y gestionarlos. La regulación del microcrédito empieza a ser imprescindible en aras a la armonización y consolidación del sistema.

Además, y teniendo en cuenta que la gestión del microcrédito también resulta cara y dificultosa, es necesario propiciar un marco favorable para su impulso y generalización. Un entorno en que las entidades dedicadas a las microfinanzas encuentren estímulos y beneficios para seguir desarrollando ese trabajo. Uno de los retos de futuro en Europa es conseguir la sostenibilidad de los sistemas de microcréditos y para ello hay dos caminos: subir las tasas de interés y/o multiplicar el número de operaciones.

La primera de las opciones, subir el tipo de interés de los microcréditos, implicaría cobrar unas tasas en torno al diez por ciento si se quiere encontrar la sostenibilidad operativa y la financiera. Por la experiencia de estos años, pensamos que la mayoría de los microcredistas, con tal de acceder a un préstamo sin necesidad de aportar un avalista, se comprometerían a pagar una tasa de interés como ésa.

Pero la cuestión es ¿debemos penalizar a quiénes más difícil lo tienen? ¿Es buena idea endurecer las condiciones precisamente a quiénes parten de una situación más complicada? En España, a través de las Cajas y de su Obra Social, es previsible que sigamos manteniendo unas ratios de interés al tipo del mercado, pero es un debate interesante que ahora mismo hay en toda Europa.

Además, otra de las cuestiones que está en juego es si las ONGs y otro tipo de asociaciones semejantes podrían conceder los microcréditos por sí mismas, dependiendo de las entidades financieras únicamente para recabar los fondos necesarios. Este debate es más fuerte en países donde no existen modelos como el de las Cajas de Ahorros, que aúnan la dimensión financiera en su actuación con los fines sociales en el reparto de sus beneficios, teniendo entre sus objetivos fundacionales la lucha contra la usura y contra la exclusión financiera. La Obra Social de las Cajas de Ahorros, adaptada a las exigencias del siglo XXI, ha encontrado en el microcrédito uno de los mejores ejemplos de lo que debe ser la Responsabilidad Social Corporativa en una entidad financiera.

Sin embargo, de un tiempo a esta parte, venimos escuchando una frase que se repite en declaraciones, entrevistas y textos de la más diversa procedencia: "El microcrédito no es la panacea."

En los últimos meses hemos escuchado esa afirmación en voces provenientes de los más distintos ámbitos, en personas relacionadas con el microcrédito o ligadas a la cooperación para el desarrollo, en comunicados sindicales y hasta en una tesis doctoral.

El microcrédito no es la panacea.

Es cierto. No lo es. El microcrédito es un empujón, un impulso para que personas que no lo tienen fácil puedan salir adelante por sus propios medios. A Yunus le hacen la misma pregunta en muchas entrevistas: ¿por

qué si los microcréditos funcionan tan bien, Bangladesh sigue ocupando uno de los últimos puestos en el ránking de desarrollo de los países?

Yunus siempre responde que con el microcrédito no se pueden construir autopistas o aeropuertos, no se pueden levantar centros comerciales ni mejorar las grandes infraestructuras. Pero se mejora la vida de la gente. Gracias al microcrédito, en Bangladesh son millones de personas las que han salido de la pobreza extrema. No es que hayan pasado a ser ricas o a vivir en la opulencia, pero su vida ha mejorado ostensiblemente. Éstos no son datos que se cuantifiquen en los grandes estudios macroeconómicos, pero son cifras que resultan vitales para muchas personas.

Aún así, aunque a veces se le quiera restar mérito al microcrédito y al resto de productos que se ofertan a los más pobres de Bangladesh, las microfinanzas redundan en beneficio del Estado. Teniendo en cuenta que en Bangladesh hay ciento cuarenta millones de habitantes, la concesión de microfinanciación a veintiún millones de clientes supone que ciento cinco millones de personas se ven beneficiados por la misma, en primera persona o por relaciones familiares directas.

Y ello colabora a que, por ejemplo, en 2004, Bangladesh ya hubiera logrado la Meta de Desarrollo del Milenio con respecto a la igualdad de género en la enseñanza primaria y secundaria, a que la tasa de fecundidad se haya reducido del 6,4 que había en 1970 al 3,2 que había en 2004, a la notable reducción en la tasa de mortalidad infantil, al hecho de que más de trece mil mujeres hayan sido elegidas para puestos de gobierno locales.

Todo ello ha contribuido a que entre 1990 y 2005 Bangladesh haya mejorado su clasificación en el Índice de Desarrollo Humano del Programa de las Naciones Unidas un 20% aproximadamente. Así, en el Informe correspondiente a 2005 se señalan varios casos de desarrollo humano con resultados fructíferos, entre los que está Bangladesh, "país cuyos avances en educación, ingreso y esperanza de vida demuestran que incluso las naciones más pobres del mundo pueden acelerar el desarrollo humano."

En Europa Occidental, por supuesto, ocurre lo mismo, pero más polarizado aún. Los importes medios de los microcréditos, en comparación con las cifras que manejan las entidades financieras, pueden parecer una pura anécdota. Por poner un ejemplo extremo, con los cerca de cien millones de euros que las Cajas hemos dedicado en cinco años a los microcréditos, apenas habría dinero suficiente para construir veinte kilómetros de autovía. Y, sin embargo, para esos más de nueve mil beneficiarios, el microcrédito ha significado la diferencia entre la exclusión financiera y social y la integración en la comunidad que les ve trabajar y prosperar.

Basándonos en los datos anteriores, podemos estar de acuerdo con que el microcrédito no es una panacea y estar convencidos de que, para sacar a los países más pobres de su situación, hace falta mucho más que un programa de microcréditos, pero no es menos cierto que, por un lado, para las personas que los reciben, individualmente contempladas, sí puede ser esa panacea; y, por otra parte, contemplados en conjunto, esos cien millones de euros son una ayuda muy estimable al desarrollo de las sociedades ya que las microfinanzas son dinero productivo, que genera empleo directo e inducido, y por tanto, riqueza tangible, perdurable y reinvertible.

Uno de los retos que ha de afrontar el microcrédito en los próximos años, es que ya se le empieza a considerar como un futuro negocio, como una vía de captación de clientes y como un producto financiero más que puede interesar a todo tipo de entidades.

En este punto debemos ser cautos, ya que la generalización y la expansión del microcrédito no pueden pasar por una rebaja en la exigencia de calidad en el trabajo previo y posterior a su concesión. Como hemos visto, no se trata únicamente de dar dinero. Un crecimiento del volumen sin control, sin ayuda y sin apoyo a las microempresas conllevará el fracaso de

muchas de ellas, el cierre de los negocios, el incremento de los impagados y, por fin, el fracaso del sistema.

La generalización y popularización del microcrédito son, por supuesto, muy deseables y necesarias, pero hemos de obligarnos a seguir siendo muy exigentes en la calidad del servicio que se presta a los clientes. En las condiciones actuales, contemplar el microcrédito única y exclusivamente desde una perspectiva de negocio es un error.

Otro tema que se plantea frecuentemente es si el microcrédito es una moda pasajera o ha venido para quedarse. Por las cifras que hemos mencionado anteriormente, está claro que al microcrédito le queda un amplio camino por recorrer en nuestra sociedad, tanto como instrumento de cooperación interna, como de cooperación al desarrollo del Tercer Mundo.

Actualmente nos planteamos vincular el microcrédito a otro instrumento financiero que cada vez tiene más auge y mueve más dinero, las remesas que los inmigrantes envían a sus países de origen. Vincular el envío de remesas a la concesión de un microcrédito para la puesta en marcha de una actividad productiva en el país de origen de los inmigrantes, apoyando así también a las familias de los que quedan allí.

Y nos queda aún otro aspecto en el que debemos seguir perseverando en el futuro: la popularización del microcrédito entre la sociedad en general, haciéndolo visible y conocido entre el público, de forma que los negocios levantados gracias a uno de estos préstamos gocen de la simpatía de los potenciales clientes.

En España, el ejemplo más conocido es el de las Tiendas de Comercio Justo, en las cuáles se venden productos fabricados en condiciones laborales dignas, justas e igualitarias en países desfavorecidos, provenientes de cooperativas o de asociaciones solidarias de producción. A través del comercio justo, los productores de estos países pueden acceder

directamente a los mercados de los países desarrollados, lo que contribuye a mitigar la enorme desigualdad existente entre unos y otros países.

En estos tiempos en que la solidaridad concita el interés de tantas personas, hacerles fácil y sencillo el colaborar con causas sociales no es sino un signo de inteligencia práctica. Poder comprar y consumir y, a la vez, sentir que estás colaborando con quién lo necesita es, posiblemente, la mejor y más agradecida muestra de solidaridad que se puede practicar en países como España.

Y, por eso, si conseguimos que arraigue entre la ciudadanía la importancia de colaborar con los microcredistas a través de una vía tan sencilla como comprar sus productos y contratar sus servicios, estaremos haciendo la mejor promoción posible de este instrumento financiero.

5. CONCLUSIÓN

Termino ya,

He titulado a este discurso como "Microcrédito: un arma cargada de futuro", porque todas aquellas personas que entran en contacto con él, que lo conocen de cerca y que ven cómo funciona, se convierten instantáneamente en fervorosos partidarios de esta forma especial de entender el mundo de las finanzas. Unas finanzas cercanas, solidarias y útiles para esas personas que, teniendo más necesidad de ellas, encontraban vedado su acceso al crédito.

Un arma que está contribuyendo a fomentar una revolución silenciosa, que rompe tabúes, desmonta tópicos y demuestra que, si se da confianza, ayuda y apoyo a los más desfavorecidos por las circunstancias, demuestran ser personas dignas de crédito.

Porque, como el propio Yunus ha dicho muchas veces, "el dinero es simplemente una herramienta que puede convertir algunos sueños en realidad y dotar a las personas más desafortunadas y pobres del planeta de dignidad, respeto y sentido a sus vidas."

Anexo I. EL MICROCRÉDITO EN CIFRAS: GRAMEEN BANK

Datos de Grameen Bank 1997-2005.

Fuente: Grameen Bank.

Past Nine Years at a Glance (1997- 2005) In Million US\$)

Sl. No.	Particulars	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005
	Exchange Rate: 1US\$=Taka	45.45	48.50	51.00	54.00	57.00	57.90	58.45	60.31	65.79
1.0	Authorised Capital	11.00	10.31	9.80	9.26	8.77	8.64	8.55	8.29	7.60
2.0	Own Fund :									
	2.1 Paid-up Capital	5.41	5.32	5.20	5.00	4.77	4.77	4.98	5.27	4.83
	2.2 Capital and Other Reserve	2.02	39.34	34.59	32.67	30.95	30.47	135.89	72.89	66.82
	2.3 Miscellaneous	18.90	3.75	9.08	9.20	10.30	13.13	21.92	27.26	43.17
	2.4 Total :	26.33	48.41	48.87	46.87	46.02	48.36	162.79	105.42	114.82
3.0	Deposits	109.53	107.67	108.84	113.24	125.77	154.61	227.65	345.43	482.92
4.0	Other Sources of Fund	28.54	13.57	15.53	7.39	3.65	2.47	1.86	59.13	51.41
5.0	Borrowings	248.47	223.42	228.24	196.83	171.60	120.52	72.08	48.02	29.14
6.0	Assets :									
	6.1 Loan and Advances (Before Provision)	312.04	334.23	282.00	244.07	229.14	231.43	287.84	345.65	439.23
	6.2 Investment	101.21	37.26	93.86	96.83	90.23	69.45	91.27	119.81	151.80
	6.3 Cash and Bank Balance	8.25	9.69	7.92	4.48	7.30	7.62	10.01	13.23	14.90
	6.4 Fixed Assets	16.55	18.12	19.33	17.83	16.58	15.91	15.59	15.02	14.52
	6.5 Other Assets	32.12	35.18	40.94	43.30	40.33	36.37	59.67	64.28	57.84
	6.6 Total Assets	470.17	434.47	444.06	406.52	383.58	360.78	464.38	558.00	678.28
7.0	Own Fund as Percentage of Loan & Advances	8%	14%	17%	19%	20%	21%	57%	30%	26%
8.0	Own Fund and Deposits as Percentage of Loan & Advances	44%	47%	56%	66%	75%	88%	136%	130%	136%
9.0	Total Income (Before	62.07	62.29	61.88	55.70	55.56	52.50	61.20	77.86	112.40

	Provision)									
10.0	Expenses :									
	10.1 Salaries & Other Related Expenses	20.51	22.10	23.96	21.78	19.60	19.97	21.21	20.68	25.37
	10.2 Interest Expenses	19.25	18.14	20.00	18.13	18.00	15.42	18.89	26.25	34.75
	10.3 Other Expenses	5.59	4.52	4.10	4.04	4.35	4.46	4.79	7.05	10.75
	10.4 Provision Expenses	16.41	15.38	12.33	11.56	12.58	11.62	10.20	16.90	26.28
	10.5 Total Expenses	61.76	60.14	60.39	55.50	54.53	51.47	55.09	70.87	97.19
11.0	Net Profit	0.33	2.12	1.51	0.20	1.04	1.04	6.11	7.00	15.20
12.0	Provision Balance	50.69	61.59	66.45	70.17	63.18	64.40	60.68	49.35	41.12
13.0	Bad Debt	0.42	1.32	4.45	4.15	15.89	9.41	13.31	26.36	30.40
14.0	Bad Debt Recovery	0.13	0.14	0.12	0.20	0.82	1.81	2.28	2.55	12.95
15.0	Accumulated Disbursement (including housing loans)	2224	2653	2978	3248	3537	3811	4180	4615	5227
Sl. No.	Particulars	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005
16.0	Number of Employees	1228	12850	12427	11028	11841	11709	11855	13049	16142
17.0	Number of Members	2272503	2368347	2357083	2378356	2378601	2483006	3123802	4059632	5579399
18.0	Number of Centres	64701	66712	67691	68467	68591	70928	74703	81609	99502
19.0	Number of Villages	37937	39045	39706	40225	40447	41636	43681	48472	59912
20.0	Number of Branches	1105	1137	1149	1160	1173	1178	1195	1358	1735

Note: 1) Some of the Balance Sheet items listed above have been subject to subsequent rearrangement for the purpose of comparison.

2) Accumulated Disbursement figures have been arrived at by adding monthly disbursements using the respective months' US\$=Taka exchange rate.

**Financial Intermediation Indicators
(1997-2005)**

(In Billion US\$)

Particulars	Years								
	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005
Balance of Deposits	0.11	0.11	0.11	0.11	0.13	0.15	0.23	0.35	0.48
Balance of Loan (Before Write off up to 2001)	0.31	0.33	0.27	0.23	0.22	0.22	0.28	0.33	0.43
Balance of Borrowings	0.25	0.22	0.23	0.20	0.17	0.12	0.07	0.05	0.03
Deposit to Loan Ratio	36%	33%	40%	48%	56%	71%	83%	104%	113%
Deposit to Borrowings Ratio	44%	48%	48%	58%	73%	128%	316%	718%	1655%

**Pension Benefits Paid to Retiring Staff
(1997-2005)**

(In Million US\$)

Period	Number of Retiring Staff		Payment of Pension Benifit	
	Yearly total	Cumulative	Yearly Total	Cumulative
1997	66	301	0.48	2.01
1998	271	572	2.48	4.49
1999	450	1022	4.28	8.77
2000	1502	2524	13.99	22.76
2001	961	3485	9.77	32.53
2002	708	4193	6.38	38.91
2003	593	4786	5.88	44.79
2004	453	5239	3.58	48.37
2005	350	5589	4.82	53.19

Sources of Fund
As on 31st December, 2005

(In Million US\$)

Sl. No.	Particulars	Amount	
	Borrowings		
	1.1 Domestic Borrowings		
	1.1.1 Commercial Bank	0	0
	1.2 Foreign Borrowings		
	1.2.1 Term Loans	20.76	
	1.2.2 Loans at Perpetuity	8.38	29.14
1.0	Total :		
	Deposits		
	2.1 Borrowers' Deposits	308.21	
2.0	2.2 Non-Borrowers' Deposits	174.71	482.92
	Own Fund		
	3.1 Paid up Capital	4.38	
	3.2 Capital Reserve	66.82	
3.0	3.3 Miscellaneous	43.17	114.82
4.0	Other Sources		51.41
	Total :		678.28

Anexo II. Las cifras del microcrédito en España.

Fuente: CECA

- 9.043 microcréditos concedidos entre 2001/06.

- 97 millones de euros concedidos.
- Tipos de interés entre el 4 y el 6,5%
- Tasa de reembolso: 95%

- 70% de microcredistas son inmigrantes
- La edad media del microcredista está en los 35 años.
- 4 años, plazo de amortización medio del microcrédito.
- 3/6 meses de carencia inicial sobre el capital.
- 10.762 € importe medio del microcrédito en España.

Anexo III. LAS CIFRAS DE LA FUNDACION CAJAGRANADA PARA EL DESARROLLO SOLIDARIO

Estadística acumulada a 31/12/06.

PROCEDENCIA MICROCRREDITISTAS								
	ESPAÑA		UE		OTROS PAÍSES		TOTALES	
	MUJERES	HOMBRES	MUJERES	HOMBRES	MUJERES	HOMBRES	MUJERES	HOMBRES
PROYECTOS PRESENTADOS	283	124	22	22	224	225	529	371
% TOTAL PRESENTADOS	31,4	13,80%	2,40%	2,40%	24,90%	25%	58,80%	41,20%
PROYECTOS APROBADOS	102	23	7	5	85	85	194	113
% TOTAL APROBADOS	33,2	7,50%	2,30%	1,60%	27,70%	27,70%	63,20%	36,80%
DATOS ECONÓMICOS					EMPLEO/BENEFICIARIO			
Tipo línea	NUM.	IMPORTE	IMP. MEDIO			Empleo generado	Empleo/microcrédito	Beneficiarios
Línea propia	253	2.341.418,20	9.255			606	2	759
Línea propia FONDOS EQUAL	30	293.567,89	9.786					
LINEA ICO	24	448.995,00	18.708					
TOTAL ESPAÑA	307	3.083.981,09	10.046					
Cooperación Marruecos (Proyecto TAMOURT)	57 (82,5% mujeres)	40.000,00	702	Sistema grupal (media de 5 personas por grupo)		281	5	2.000
Cooperación Sahel	1	8.000						
TOTAL COOPERACIÓN	58	48.000,00						
Tramos edad promotores	MUJERES	HOMBRES	TOTAL	% SOBRE TOTAL				
hasta 30	21	9	30	9,80%				
de 30 a 39	63	28	91	29,60%				
de 40 a 49	66	38	104	33,90%				
de 50 a 59	36	30	66	21,50%				
desde 60	8	8	16	5,20%				

ACTIVIDADES MICROEMPRESAS

ACTIVIDADES	PROY. RECIBIDOS	% / Total recibidos	PROY. APROBADOS	% / Total aprobados	EMPLEO GENERADO	% / Total empleo
Actividades recreativas, culturales, deportivas y turísticas	51	2,7	16	5,2	30	5
Alimentación	100	11,1	43	14	76	12,5
Artes gráficas	38	4,2	3	1	7	1,2
Artesanía	25	2,8	21	6,8	32	5,3
Comercio (excepto alimentación)	188	20,9	68	22,1	94	15,5
Educación	14	1,6	5	1,6	16	2,6
Hostelería	147	16,3	54	17,6	105	17,3
Industrias	23	2,6	10	3,3	17	2,8
Informática/Telefónica	79	8,8	11	3,6	16	2,6
Restauración/Reciclado	8	0,9	5	1,6	15	2,5
Servicios de Limpieza y mantenimiento (hogar, empresas y vehículos)	30	3,3	19	6,2	41	6,8
Construcción/ Reformas	51	5,7	15	4,9	85	14
Servicios administrativos, técnicos, comerciales	27	3	2	0,7	7	1,2
Servicios personales	66	7,3	17	5	29	4,8
Textil (confección)	21	2,3	10	5	26	4,3
Transportes	9	1	2	3,3	2	0,3
Talleres (reparación varias)	14	1,6	5	0,7	7	1,2
Agricultura	5	0,6		1,6		0
Otras actividades	4	0,4	1		1	0,2
	900		307	0,3	307	100

BIBLIOGRAFÍA

BORNSTEIN, D. (2006): La aventura de Muhammad Yunus y el Grameen Bank. Ed. Debate. Madrid.

MELAZA, M.C. / JUNQUERA, N. (2006): La pobreza relativa de los españoles. Diario El País. 11 de diciembre de 2006. Madrid.

COSTA, J. (1916): Maestro, escuela y patria (notas pedagógicas). Biblioteca Costa. Madrid.

FONT, A. (2006): Microcréditos. La rebelión de los bonsáis. Ed. Icaria. Colec. Más Madera. Barcelona.

GUTIÉRREZ NIETO, B. Y PÉREZ FERNÁNDEZ, M (2005): Microcréditos en países desarrollados: problemas, retos y propuestas. Ed. Ceami. 2005.

LACALLE CALDERÓN, M.C. (2002): Microcréditos. De pobres a microempresarios. Ed. Ariel Social. Madrid.

OLAVARRÍA, J de (1834): Memoria dirigida a S.M. sobre el medio de mejorar la condición física y moral del pueblo español. Edición a cargo de ESTEBAN, J. (1988). Biblioteca de Regeneracionistas. Fundación Banco Exterior. Madrid.

RÍOS, F. de los (1932): Escuela y Despensa (homenaje a Costa). Biblioteca de educación obrera. Imprenta Cervantina. Madrid. Edición facsímil de la Fundación Fernando de los Ríos. (2000)

SACHS, J. (2005): El fin de la pobreza. Ed. Debate. Madrid.

SALA I MARTÍN, X. (2004): Flagrante distorsión de la realidad. Diario La Vanguardia. 1 de marzo de 2004. Barcelona.

SEN, AMARTYA. (1987): Sobre ética y economía. Alianza Editorial. Madrid.

YUNUS, Muhammad. (2006): El banquero de los pobres. Los microcréditos y la batalla contra la pobreza en el mundo. Ed. Paidós. Colec. Estado y Sociedad. Barcelona.

INTERNET

www.pignus.org

www.adie.org

www.villagebanking.org

www.nantiklum.org

www.accion.org/default_s.asp

www.grameen-info.org

www.funlag.org

<http://www.undp.org/spanish/>



Discurso de contestación

a cargo del Ilmo. Sr. D. Braulio Medel Cámara

Excmo. Sr. Presidente, Sras. y Sres. Académicos, Sras. y Sres.:

Representa para mí un honor y una satisfacción haber sido designado por la Academia para recibir como miembro de la misma a D. Antonio M^a. Claret García García y para pronunciar estas palabras de contestación y acogida a su Discurso de ingreso en esta Corporación.

Bastaría para justificar esa satisfacción el cúmulo de méritos y cualidades que se dan en la persona del nuevo académico, pero a ello viene a añadirse para mí, en este caso, una doble circunstancia adicional: una ya antigua relación de amistad, y otra más reciente de colegialidad profesional en el seno de las Cajas de Ahorros andaluzas.

A partir de ahí entenderán que en la reseña biográfica que voy a hacer del Sr. García se mezclan dos visiones: la externa y oficial de unos datos y un "currículum", y la interna y propia sobre la persona que conocemos y tratamos. Y quiero empezar por referirme a esta última, para volver luego a la primera.

En mi criterio, Antonio M^a. Claret atesora, además de otras, dos de las cualidades más preciadas en un ser humano: la honradez y la caballerosidad. La honradez entendida como actuar en cada momento según el dictado de la conciencia. La caballerosidad, en el doble sentido de la lealtad a unas creencias y unos principios, y la dignidad y la cortesía en el tratamiento con los demás. Añádanse a ello dosis suficientes de inteligencia, sensatez y determinación, y reunimos los ingredientes básicos que conforman una personalidad, con una trayectoria vital y profesional fiable, fructífera, consistente. Y ello con independencia de la diversidad de responsabilidades que le ha

correspondido desarrollar, pues en todas ellas ha actuado con arreglo a esos valores.

D. Antonio M^a. Claret García nace en Cartagena (Murcia) pero pronto entronca con la que será su tierra de amor y vocación desde entonces: Granada. Allí cursa estudios de Medicina con un espléndido expediente: licenciado con sobresaliente, doctorado con sobresaliente "Cum Laude", y premio de la Real Academia de Medicina a su tesis doctoral. Amplía estudios en Universidades extranjeras, y desarrolla desde entonces una brillante carrera profesional y académica centrada en su especialidad de Oftalmología de la que es Médico en el Hospital Clínico y Profesor universitario, además de publicar una veintena de trabajos sobre la misma.

Por esas mismas fechas en las que nuestro nuevo académico avanza de forma tan sólida en su carrera médica, se le despierta un fuerte sentimiento de compromiso político y social, que le lleva a militar en el PSOE y en la UGT desde 1976. Es notable, a este respecto, la fértil cantera que los médicos han supuesto en España para la política y para la literatura. En esa corriente se inscribe el nombre de D. Antonio María Claret García. Queda fuera de la debida duración de estas palabras hacer un resumen de los múltiples cargos de responsabilidad orgánica e institucional por él ocupados, pero me parece importante destacar, en el primer ámbito, los puestos de Secretario de Organización y Secretario de Economía y Empleo del PSOE de Andalucía, y de Secretario General del PSOE de Granada. En funciones de gobierno, fue, entre otros cargos, Viceconsejero de Gobernación de la Junta de Andalucía, en momentos ilusionantes, pero que requerían cabezas ordenadas y preparadas, como la suya, para esa tarea de construir eficazmente nuestro entramado autonómico. En momentos como los actuales, en los que la profesión política es a veces poco reconocida, me parece de justicia resaltar la útil

y larga trayectoria de dedicación a los intereses públicos y generales de D. Antonio M^a. Claret García.

Un tercer bloque en su biografía es el que se abre en el año 2001 con su acceso a la Presidencia de la Caja de Granada. En el periodo transcurrido hasta hoy, la gestión de Antonio M^a. Claret ha estado presidida por dos claros parámetros: la solvencia empresarial y el fehaciente compromiso con la faceta más típicamente social de las Cajas de Ahorros. Esta labor ha sido reconocida y valorada ampliamente en el sector de Cajas y más allá del mismo. Lo demuestran sus nombramientos como Presidente de la Asociación Internacional de Entidades de Crédito Prendario y Social, Presidente de la Asociación de Fundaciones de Andalucía, Presidente de la Fundación Latino Grameen, entre otros. En este ámbito, ha prestado particular interés a las microfinanzas o microcréditos, siendo también Presidente de la Red Española de Microfinanzas.

Y no es casualidad que para su incorporación haya elegido el nuevo académico un Discurso sobre los microcréditos. Según lo antedicho, es evidente que su interés por esta materia no es meramente teórico, sino que va unido a un compromiso personal y profesional. Los microcréditos son uno de los instrumentos, en versión actualizada al mundo de hoy, de los objetivos inmanentes a las Cajas de Ahorros, y que son los que dan sentido y legitimidad a la propia existencia de estas instituciones.

A glosar el contenido de esos fines y, en particular, de las exigencias y compromisos que de ellos se derivan en el nuevo mundo globalizado de estos comienzos de siglo, dedicaré mis palabras restantes de contestación al Discurso de ingreso de D. Antonio M^a. Claret García, que tan bienvenido es hoy al seno de esta Academia.

Las Cajas de Ahorros se deben a un doble conjunto de objetivos. Uno de ellos, interno y de alcance estrictamente empresarial. El otro, externo y de función social. Así, y por el primero, las Cajas deben aspirar a los mejores índices de eficiencia, solvencia, rentabilidad y, en suma, a lograr la excelencia empresarial. Pero hay otra dimensión extraempresarial que, según se ha señalado, es la que está en las raíces fundacionales de las Cajas, y que se ha de compatibilizar con la anterior. En esa proyección social, las misiones de las Cajas han sido, y son, básicamente cuatro: favorecer la inclusión financiera, promover el desarrollo de sus territorios, introducir mayores dosis de competencia en el sistema financiero, y dedicar una parte de sus excedentes a obra social.

Sobre este cometido diferente o dual, quiero reparar en dos cuestiones importantes y no siempre suficientemente explicitadas. Una es que la dimensión social de las Cajas no se limita a la distribución de excedentes para la realización de obras benéficas, sino que envuelve y afecta a toda su actividad, por tanto también a la fase de generación de esos excedentes.

La segunda y más significativa observación, es que en la conjugación de ambas categorías de fines (empresariales y sociales) radica el gran éxito y, al mismo tiempo, el gran reto permanente renovado de las Cajas de Ahorros. Reto que, parafraseando a Antonio Machín, requiere "tener dos amores a la vez, y no estar loco". En efecto, estas instituciones han dado muestras a lo largo de su ya dilatada historia de una grandísima cordura, sabiendo compaginar de modo ejemplar sus exigencias financiero-empresariales con sus obligaciones económico-sociales.

Pero no es un recorrido demostrativo de cómo ello se ha conquistado en el pasado lo que deseo afrontar, sino plantear esa cuestión mirando hacia un futuro que ya es presente pues, como diría Quevedo, "hoy se está yendo sin parar un punto". De lo que se trata es de considerar las formas en que el nuevo entorno económico puede condicionar o alterar, en sentido positivo o negativo, la consecución de sus objetivos y, por tanto, la actividad de las Cajas. Y ello nos conduce, como punto de partida, a analizar cuáles son las tendencias o dinámicas básicas de una economía mundial caracterizada por un doble fenómeno convergente y recíprocamente alimentado: la globalización de la misma y un proceso generalizado de un fuerte desarrollo tecnológico aplicado a las actividades productivas.

Las manifestaciones más claras de esta nueva realidad se traducen en unos flujos internacionales mucho más abiertos e intensos de bienes, servicios, capitales, personas e información y tecnología. Y en cuanto a sus efectos, aunque muchos aspectos sean controvertidos, dependen de la perspectiva desde la que se contemplan. Así, bajo un enfoque universal, parece avanzarse hacia una asignación más eficiente de los recursos a escala mundial, excepción hecha de los efectos medioambientales, y a la posibilidad de despegue económico de muchos países hasta ahora subdesarrollados.

Pero si abandonamos esta óptica global, y la particularizamos para territorios singulares, las consecuencias probables dependerán de las circunstancias específicas de los mismos. En concreto, para países occidentales como el nuestro existe el riesgo de deslocalización de algunas actividades productivas, que puede compensarse con la potenciación de otras, y de un empeoramiento en la distribución de la renta y la riqueza, resultado de un doble impacto: los menores costes salariales de otros países y las mayores posibilidades de ganancias empresariales en el nuevo orden económico mundial.

Ante estos fenómenos económicos que traspasan las fronteras nacionales y territoriales, la política económica posible pierde mucha de su eficacia, en gran medida debido a que, como ya advirtiera Joan Robinson, "la misma naturaleza de la economía política está enraizada en el nacionalismo". Por eso cobran mayor importancia las instituciones, incluidas las empresas, que, aceptando obviamente las nuevas reglas de juego de la economía mundial, constituyen factores de anclaje y equilibrio territorial. Uno de esos instrumentos, en el caso de nuestro país, son las Cajas de Ahorros.

Y llegamos ahora a la doble pregunta que con anterioridad nos formulábamos: ¿cómo pueden afectar estas nuevas realidades, primero, a los fines de las Cajas y, segundo, a la eficaz conjugación que las mismas han venido alcanzando hasta ahora entre sus objetivos empresariales y comunitarios?

Por lo que respecta al primer bloque de cuestiones, el entorno económico actual reclama para estas entidades, antes que nada, un reforzamiento de su compromiso y vinculación con los intereses económicos de sus territorios y, después, hacer frente a nuevas o renovadas expresiones de exclusión financiera y dar un giro más social y redistributivo a su obra benéfica. Todo ello, naturalmente, sin mermar un ápice la calidad de su gestión empresarial y el rigor que debe presidir las actuaciones de cualquier institución financiera.

Lo que nos traslada al segundo término interrogativo apuntado: ¿presenta la economía globalizada de hoy mayores o menores facilidades para la compatibilidad en el cumplimiento de sus fines empresariales y extraempresariales a las Cajas de Ahorros? O dicho de

otra forma: ¿existen ahora mayores o menores complementariedades o conflictos entre unos y otros? Para responder a este interrogante lo más útil es tratar de contestar a esas preguntas para cada una de las principales manifestaciones de esta economía global; esto es, considerando la nueva situación de los flujos de bienes, servicios, personas, capitales e información y tecnología.

La mayor libertad para el flujo de bienes, personas y tecnología presenta, en general, aspectos complementarios positivos para el logro simultáneo de los objetivos empresariales y sociales de las Cajas. En cuanto a la mayor apertura en los movimientos de capitales, las posibilidades son más contradictorias o ambivalentes. Así, hasta ahora, viene prevaleciendo el aspecto positivo del masivo ahorro exterior que a través de las Cajas ha entrado en nuestra economía. A medio plazo, en cambio, ese flujo inversor hacia dentro podría verse compensado con las salidas de capitales al exterior como consecuencia de la potencial obtención de mayores rentabilidades fuera de los territorios tradicionales de estas instituciones. Es éste un primer reto o campo problemático de gran trascendencia que hemos de ponderar y enfocar adecuadamente en los tiempos actuales.

Por lo que se refiere a la mayor libertad y facilidad internacional en la contratación de servicios, aquí se abre un segundo e importante ámbito conflictivo para la debida conjugación de intereses empresariales y sociales en las Cajas de Ahorros. Nuestros gastos de explotación son, prácticamente todos, de prestación de servicios, muchos de los cuales no necesitan estar próximos al cliente o en un territorio determinado. El interés estrictamente empresarial llevaría a demandarlos allí donde fueran más eficientes y menos costosos. Pero, por otro lado, esto se compadecería mal con el ejercicio de la responsabilidad social de las Cajas para con sus comunidades territoriales. Claro está que este compromiso dependerá de los desfases de costes y de las posibilidades

de cada entidad. No obstante, resulta evidente que también aquí se plantea un posible conflicto entre objetivos empresariales y extraempresariales de las Cajas.

Si recapitulamos lo expuesto hasta aquí, llegamos a las siguientes conclusiones:

1ª. Las consecuencias económicas del nuevo orden económico, globalizado en lo internacional y avanzado y progresivo en lo tecnológico, tienen un notable impacto sobre las funciones de las Cajas de Ahorros en una doble dimensión. De una parte, alteran la ponderación e importancia relativa de sus objetivos. En segundo lugar, afectan a la compatibilidad en la consecución simultánea de sus fines financieros y sociales.

2ª. Entre los fines extraempresariales de las Cajas, debe reforzarse prioritariamente el compromiso del desarrollo económico territorial de manera general y, especialmente, mediante el apoyo a la aplicación de innovaciones tecnológicas y organizativas en las empresas, tanto en un sentido vertical como horizontal. Después, deben hacer frente a nuevas situaciones potenciales de exclusión financiera (emigrantes, economías familiares de rentas bajas, microcréditos, etc.) y reforzar su contribución ante problemas sociales específicos (vivienda, dependencia) tanto en su actividad empresarial como a través de su obra social.

3ª. La mayor facilidad a los movimientos y flujos internacionales de bienes, servicios, personas, capitales y tecnologías, presentan un conjunto no homogéneo de aspectos positivos y negativos desde la perspectiva de la complementariedad y/o conflictividad entre objetivos empresariales y sociales de las Cajas de Ahorros. Particularmente complicados pueden resultar la potencial deslocalización de servicios productivos de estas entidades, y el crecimiento relativo de las

inversiones de las mismas en otros territorios distintos a los suyos originarios.

4ª. En todo caso, no existe una situación de riesgo sistémico que suponga una amenaza global para que las Cajas, al igual que en su larga y fecunda historia, no sepan adaptar su actividad a los desafíos de cada momento para seguir siendo fieles y eficaces cumplidoras de sus obligaciones individualistas y comunitarias. Muestra de ello es, por ejemplo, el desarrollo de la actividad de los microcréditos, analizada en su discurso por D. Antonio M^a. Claret García, a quien hoy la Academia se honra en recibir como nuevo miembro.