

ISSN: 1576-0162

COSTE DEL MICROCRÉDITO VERSUS COSTE DEL DESEMPLEO

MICROCREDIT COST VERSUS UNEMPLOYMENT COST

Begoña Gutiérrez Nieto
Universidad de Zaragoza
bgn@unizar.es

Recibido: octubre de 2007; aceptado: enero de 2008

RESUMEN

El artículo analiza el potencial del microcrédito como herramienta de creación de empresas por parte de desempleados, especialmente aquéllos que se encuentran en situación de exclusión financiera. Se estudian las medidas de evaluación de las estrategias de autoempleo y microcrédito y se sugieren tres indicadores para aplicarlas a los programas españoles. Los resultados obtenidos mediante el estudio de caso no son diferentes a los obtenidos a otras evaluaciones europeas. Del estudio se concluye que el microcrédito parece ser que alcanza un menor coste por empleo creado que el subsidio público por beneficiario de prestaciones de desempleo, es decir, que resulta menos costoso crear una empresa mediante un microcrédito que mantener un desempleado mediante subsidios. En este caso, el microcrédito merecería un claro apoyo público.

Palabras clave: Microcrédito; Microfinanzas; Autoempleo; Desempleo.

ABSTRACT

This paper examines microcredit role in the struggle against unemployment, especially for people excluded from financial markets. It revises self-employment and microfinance evaluation tools and it proposes three instruments to evaluate microcredit experiences. The obtained results are not different from other European evaluations. It concludes by saying that it appears that microcredit is cheaper than unemployment benefits. If this is the case, microcredit deserves a clear public support.

Keywords: Microcredit; Microfinance; Self-employment; Unemployment.

Clasificación JEL: L31, G29, M41.

1. INTRODUCCIÓN*

El desempleo es quizás el aspecto más destacado de la exclusión y la causa más importante de pobreza en Europa occidental. El desempleo afecta al acceso a los servicios financieros y al modo en que éstos se utilizan.

Los gobiernos de algunos países occidentales han animado en las últimas décadas la creación de microempresas¹ o de empleo autónomo como parte de su estrategia para combatir el desempleo (Duggan, 2000:v; Metcalt et ál., 2000:1).

Parte de este interés radica en el crecimiento del autoempleo desde mediados de los años 70 tras un largo período de crisis que comenzó en los años 40. Según Carrasco (1999:315) en España el autoempleo se expandió rápidamente en el período 1979-90: el 12,7% de la población ocupada estaba autoempleada en 1979, mientras que en 1990 la cifra se incrementa hasta el 18,5%. En la actualidad, y según la EPA (Encuesta de Población Activa), el 17,8% de los ocupados en España a finales de 2006 eran trabajadores por cuenta propia.

El microcrédito surge como una herramienta que facilita el acceso al crédito a emprendedores que en general no pueden aportar garantías. No se limita a ofrecer algo monetario (Santiso, 2005:494). En España son cada vez más conocidos los programas de microcrédito que, desde su eclosión en el año 2001, no han dejado de crecer. Este artículo se basa en una investigación más amplia sobre el microcrédito en España, que abarca un análisis institucional,

* Este artículo se inscribe en la línea de investigación sobre microcrédito financiada por el proyecto "Análisis contable, financiero y social de los Instituciones de Microcrédito" financiado por el Ministerio de Educación y Ciencia, SEJ 2007 - 65547 / ECON. Los valiosos comentarios de dos evaluadores anónimos han mejorado sustancialmente el trabajo original.

¹ El 6 de mayo de 2003, la Comisión Europea adoptó una nueva recomendación acerca de su definición de pequeña y mediana empresa (PYME), que se divide en las categorías de mediana, pequeña y microempresa. Una microempresa se caracterizaría por ocupar a menos de diez personas, y tener un volumen de negocios actual o un balance general anual que no supere los diez millones de euros (Comisión Europea, 2003).

económico-financiero y de eficiencia. En ella se analizan las diez entidades gestoras de programas de microcrédito que aportaron información para esta investigación: Acción Solidaria contra el Paro, Asociación para la Financiación Solidaria, Caja Inmaculada (CAI), Coop 57, Federación Española de Entidades de Empresas de Inserción (FEEDEI), Fundación Internacional de la Mujer Emprendedora (FIDEM), Fundación La General, Fundación Laboral Banco Mundial de la Mujer (WWB) e Instituto de Crédito Oficial (ICO).

El microcrédito constituye un nuevo enfoque en la ayuda al desarrollo en el Sur y en la acción social en el Norte: en vez de proporcionar recursos a fondo perdido, el microcrédito ofrece las herramientas por medio de un préstamo para que los beneficiarios puedan por sí mismos construir una salida a su situación de pobreza y/o exclusión. Además, los préstamos, por su propia naturaleza, han de ser reintegrados; con el fin de ser empleados por otras personas, ayudar a la sostenibilidad de la entidad que los concede y evolucionar desde el concepto de donativo hacia el de uso responsable de lo recibido, mejorando asimismo la autoestima del receptor del microcrédito.

El artículo pretende analizar la efectividad del microcrédito en la lucha contra el desempleo, mediante una evaluación de carácter económico. La medida que en otras investigaciones presenta una mayor robustez es el coste por empleo creado, y nos parece interesante compararlo con el gasto público por persona en prestación de desempleo. En primer lugar, porque estudios en otros países europeos así lo hacen y porque hasta ahora no existía tal medición en el caso español. En segundo lugar, por el enfoque que subyace a las estrategias de microcrédito: se trata de una iniciativa privada con potencialidades para aliviar un problema social como el del desempleo.

Para llevar a cabo el análisis, hemos tomado una entidad concreta de microcrédito, Acción Solidaria contra el Paro. Yin (1984) define el estudio del caso como *“una investigación empírica que estudia un fenómeno contemporáneo dentro de su contexto real, cuando las fronteras entre el fenómeno y su contexto no son evidentes y donde se utilizan múltiples fuentes de evidencia”*. Esta metodología es la que mejor permite analizar aquellas situaciones en las que la novedad y peculiaridad de los hechos no permite llevar a cabo técnicas de investigación basadas en el contraste estadístico de hipótesis, que necesitarían de un número mínimo de datos.

La Fundación Acción Solidaria contra el Paro fue la primera entidad española en desarrollar un programa de microcrédito en 1987; por esta razón, se trata de la entidad con más trayectoria, y por tanto, mayor disponibilidad de datos de todas las analizadas. La aplicación de técnicas estadísticas para analizar el coste del microcrédito no parece adecuada, dado que el número de entidades de microcrédito presentes en España es excesivamente reducido, teniendo en cuenta además que la mayoría habían sido puestas en marcha en los años 2001 y 2002, por lo que los datos disponibles aún eran menores. El acceso a la información analizada en otras entidades de microcrédito españolas es prácticamente nulo.

El artículo se estructura como sigue: en el próximo epígrafe veremos posibles estrategias contra el desempleo como el fomento del autoempleo y la creación de empresas y qué papel puede tener el microcrédito para favorecerlas. A continuación revisaremos el problema de acceso al crédito que supone la exclusión financiera y cómo el microcrédito trata de luchar contra ésta. Seguiremos con un epígrafe acerca del impacto del microcrédito en el empleo por medio de la creación de empresas, para posteriormente estudiar qué fórmula utilizar para calcular el gasto por empleo creado con un microcrédito. El siguiente epígrafe aplica las medidas explicadas con anterioridad al microcrédito español. Para finalizar, trazaremos las conclusiones.

2. LAS ESTRATEGIAS DE AUTOEMPLEO Y CREACIÓN DE EMPRESAS COMO POLÍTICAS DE LUCHA CONTRA EL DESEMPLEO. EL PAPEL DEL MICROCRÉDITO

El microcrédito supone, para muchas de las iniciativas de autoempleo, la primera oportunidad de obtención de recursos financieros, especialmente si se trata de solicitantes desempleados. Estos negocios puede que no necesiten mucho capital para ponerse en marcha, pero requerirán una mayor inversión inicial que la que el desempleado o el receptor de subsidio pueden normalmente movilizar.

Para Guene et ál. (1997:18) existe una clara relación entre las entidades de microcrédito y creación de empleo porque:

- Estas instituciones se centran en pequeñas o muy pequeñas (micro) empresas, que tienen un supuesto mayor potencial de creación de empleo.
- Atienden –como resultado de sus objetivos sociales, medioambientales y de desarrollo local– a sectores identificados como potenciales creadores de empleo.
- Realizan prácticas bancarias más accesibles, en comparación con los bancos tradicionales, por lo que respecta a las garantías y requisitos de devolución. También suelen proporcionar un apoyo intensivo en el seguimiento de los proyectos.
- Y, como consecuencia del punto anterior, ofrecen financiación a sectores de la población, proyectos y regiones que han sido abandonados por la banca tradicional y las instituciones financieras.

3. PROBLEMAS DE ACCESO AL CRÉDITO. LA EXCLUSIÓN FINANCIERA

En este epígrafe examinaremos qué problemas se plantean para determinados grupos de personas a la hora de acceder al crédito, y cómo el microcrédito trata precisamente de superar estos problemas.

3.1. DEFINICIÓN Y ALCANCE DE LA EXCLUSIÓN FINANCIERA

La principal característica de la exclusión financiera es la “*dificultad de ciertos segmentos de la población de acceder a servicios financieros de una manera apropiada*” (Panigyrakis et ál., 2002). Ver también Kempson y Whyley (1999a y 1999b) y Devlin (2005). Por otro lado, la exclusión financiera se puede enfocar tanto desde el lado de la demanda como desde la oferta de servicios financieros (García Cabello, 2000:111-112).

Los datos de exclusión financiera en España son dispares: Font (2001:2) la cifra entre el 5 y el 10% de la población española; mientras que para Quintas (2002:2) alcanza al 3%. Pesaresi y Pilley (2003), en un estudio a nivel europeo, sitúan la exclusión financiera española en el 8,4%. Según Rogaly et ál. (1999:25) en Inglaterra de la proporción de adultos sin una cuenta bancaria oscilan entre el 6 y el 9% de la población. En EEUU, aproximadamente el 9,1% de los hogares no tienen una cuenta bancaria convencional (Aizcorbe et ál., 2003). Muchas de estas personas no han solicitado una cuenta por sus circunstancias personales y financieras; sólo una minoría que efectivamente la han solicitado han sido rechazados. Muchos de estos auto-excluidos se podría decir que en realidad lo son porque el tipo de producto ofrecido por los bancos no se ajusta a sus necesidades (Copisarow, 2005).

Para Cowling et ál. (1991) los pequeños negocios soportan mayores tipos de interés que las empresas grandes y esto no se justifica del todo por los costes proporcionalmente más altos de evaluar préstamos más pequeños y los mayores riesgos que implican. Rogaly et ál. (1999; p. 25), refiriéndose a las personas pobres, afirman que no sólo soportan mayores tipos sino también mayores dificultades burocráticas.

3.2. DIFICULTADES DE LOS DESEMPLEADOS PARA ACCEDER AL CRÉDITO

Las dificultades anteriormente expuestas afectan todavía más a los desempleados, quienes sufren una doble desventaja: en primer lugar, es probable que necesiten mas fondos externos, porque seguramente tendrán menos reservas con las que financiar los primeros pasos de su empresa. Esto se debe también a que los desempleados se concentran en trabajadores receptores de bajos salarios (Metcalf et ál.; 2000:12).

En segundo lugar, existen mayores dificultades en el acceso al crédito bancario por parte de los desempleados porque:

- El desempleo se concentra en las capas sociales más bajas y con peor nivel de educación. Estos grupos tienen más posibilidades de encontrar dificultades con la burocracia bancaria (por ejemplo, en la elaboración del plan de empresa) y de verse intimidados al ir a las sucursales.
- Las evaluaciones de capacidad crediticia, basadas en características personales y en el historial financiero individual, perjudican a los más pobres, entre los cuales se encuentran la mayoría de desempleados.

- Los bancos suelen tener en cuenta la cifra de patrimonio del solicitante que se invierte en la empresa como una demostración de compromiso con la misma. Si esto va a perjudicar o no a los desempleados depende si se considera la cuantía del capital aportado o el porcentaje que supone esta aportación en el total del capital personal.
- A la hora de considerar la viabilidad del negocio, es habitual que los bancos evalúen la experiencia personal de trabajo, que será escasa o nula en el caso de los solicitantes desempleados.

Estos problemas, además, se ven exacerbados entre ciertos grupos de desempleados. Para Metcalf et ál. (2000:14) la evidencia muestra que las personas trabajadoras por cuenta propia suelen ser varones, de mediana edad, y de las clases sociales más altas. Esto induce a pensar que otros grupos tienen mayor necesidad de asistencia o están menos interesados o tienen menores posibilidades de éxito como: minorías étnicas, mujeres, jóvenes, ex-delinquentes y minusválidos.

3.3. EL MICROCRÉDITO. ALTERNATIVAS A LA GARANTÍA

Frente a estos problemas de acceso, la metodología del microcrédito es facilitadora, ya que, entre otras cosas, la exigencia de garantías, tanto reales como de firma, es mucho menos estricta. No sólo no se exigen garantías, sino que se pide que los demandantes del mismo efectivamente no las puedan aportar. Es decir, el microcrédito no se utiliza para crear empresas o empleo en general, sino para crear empresas o empleo por personas que no tienen posibilidades de encontrar financiación en los circuitos comerciales, debido fundamentalmente a su situación económica o personal.

¿Cómo se sustituye esta garantía? Hay diversas soluciones puestas en práctica entre las organizaciones españolas analizadas. En primer lugar, el hecho de que esté detrás una entidad financiera y la fuerza que emplea en recuperar deudas así como la difícil rehabilitación que impone a los morosos. Otra posible alternativa al aval es el análisis de los proyectos a financiar, sustentando la solvencia del crédito más en el proyecto que en el solicitante. Asimismo, la existencia de entidades de apoyo² supone un mecanismo de ayuda desde el primer momento para el demandante de financiación, así como de selección de solicitantes para la entidad de microcrédito. Otros mecanismos son la realización de aportaciones económicas al proyecto por parte del promotor, o el respaldo de personas o entidades ajenas al mismo.

Existen estrategias substitutivas del aval que se emplean en otros países occidentales, como Francia y Estados Unidos, como la formación empresarial

² Las entidades de apoyo, organizaciones de carácter social o público, constituyen un elemento diferenciador en el modelo de microcrédito español. Realizan labores de selección y acompañamiento de los demandantes de financiación y sus proyectos empresariales.

y la creación de círculos de microempresarios en los que se comparten experiencias y se recibe apoyo mutuo con el objetivo de mejorar la autoestima.

Rogaly et ál. (1999:117) y Meager (1996:514) encuentran que uno de los factores que contribuyen con mayor fuerza a la supervivencia de las empresas es el hecho de que el receptor del microcrédito reciba el apoyo de un experto en el mundo empresarial local, un voluntario, que aconseje al nuevo empresario. Este apoyo, especialmente significativo en áreas desfavorecidas, puede llegar incluso a ser más importante que el dinero prestado. Fay (1996:28), más prudente, afirma que hay ciertas evidencias de que este factor es importante.

4. EVALUACIONES PREVIAS DEL IMPACTO DE LAS POLÍTICAS DE AUTOEMPLEO Y DEL MICROCRÉDITO EN EL EMPLEO

A continuación, veremos hasta qué punto el microcrédito puede tener un impacto en el empleo, analizando asimismo, por su proximidad, investigaciones que han profundizado en la medición del impacto de estrategias de autoempleo en general.

4.1. EVALUACIÓN PREVIA DEL IMPACTO DEL MICROCRÉDITO EN EL EMPLEO

Guene et ál. (1997:40) destacan la dificultad metodológica de la evaluación del efecto del microcrédito sobre el empleo en Europa. Metcalf et ál. (2000:41) o la Comisión Europea (Comisión Europea, 1996:127) avisan también de problemas metodológicos en la evaluación de políticas de empleo.

Para abordar una evaluación, en primer lugar, se debe considerar qué se entiende por éxito del programa de microcrédito. Metcalf et ál. (2000:14) sugieren que estrictamente hablando, se puede considerar un éxito la reducción de las ineficiencias del mercado: que se incremente la oferta de financiación, por ejemplo. Otras medidas podrán ser el número de desempleados que pasan a estar empleados, la supervivencia de estos empleos o incluso el éxito en el logro de un trabajo.

Fay (1996:3), refiriéndose al impacto de las políticas activas de empleo, indica que las evaluaciones de las políticas tienen dos vertientes: individuales y sociales. Los impactos individuales se miden generalmente en términos de ingresos o empleo.

Metcalf et ál. (2000:72) sugieren un conjunto de medidas de análisis del alcance de los programas de microcrédito para desempleados:

- Número de personas que reciben apoyo.
- Tipo de personas apoyadas.
- Modo de contactar con la entidad de microcrédito.
- Características financieras de los clientes.
- Resultados del programa en las personas y los negocios.

- Asistencia microfinanciera demandada y recibida.
- Datos económicos del mercado de trabajo y la economía locales.

4.2. ESTUDIOS DE GASTO POR EMPLEO CREADO

Guene et ál. (1997:46) comparan en 1995 el gasto por empleo creado gracias a distintos instrumentos financieros de carácter social, entre los cuales se encuentra el microcrédito, y el gasto por subsidio de desempleo medio en la Unión Europea. El gasto medio anual en subsidios de desempleo era de 9.000 ECUs de 1995, dejando aparte desembolsos no específicamente destinados a desempleados, como pensiones de jubilación anticipada, formación para trabajadores y ayudas a minusválidos (Comisión Europea, 1996: 29). El 70% de los instrumentos financieros estudiados por Guene et ál., hacían inversiones por puesto de trabajo por debajo de los 9.000 ECUs. Rogaly et ál., (1999:116) citan el ejemplo de una agencia británica de microcréditos para los más jóvenes, The Prince's Trust, que en el período 1996-97 tuvo un gasto total (incluyendo fallidos y provisiones) de menos de 3.700£ por persona, contra las 8.700£ de media que costaba un desempleado a las arcas públicas británicas. Storey (1994) intentó medir el gasto por empleo creado en Gran Bretaña gracias a políticas de apoyo al autoempleo y obtuvo un gasto por empleo creado de 2.000£. A continuación veamos qué análisis existen sobre este tipo de estrategias.

4.3. ANÁLISIS DEL IMPACTO DE LAS ESTRATEGIAS DE AUTOEMPLEO Y MICROCRÉDITO PARA DESEMPLEADOS

Para Meager (1996:513) este tipo de medidas representan una estrategia de creación de empleo muy efectiva, con gastos mucho más bajos por empleo creado que otras políticas activas de empleo. Sin embargo, es importante tener en cuenta que estos gastos puede crecer exponencialmente si los ratios de supervivencia de las nuevas empresas son pobres: los participantes cuyas empresas fracasan vuelven al desempleo y por tanto a percibir subsidios estatales.

Además del impacto en el empleo, Guene et ál. (1997:48) apuntan efectos indirectos del microcrédito en otras áreas, como la ayuda a las personas a escapar de la dependencia fortaleciendo las redes sociales, el desarrollo del potencial económico de una región y su espíritu empresarial, el permitir la exploración de nuevas actividades o nuevas formas organizacionales y rellenar el vacío en el apoyo a ciertos sectores.

Metcalf et ál. (2000:11) también advierten del problema del desplazamiento: que la ayuda a unos negocios lleve al cierre de otros. Por tanto, los efectos beneficiosos para el total de la economía son más probables en zonas de bajo

desempleo, donde los efectos de desplazamiento serán menores. También advierten que a la hora de evaluar el impacto es necesario tener en cuenta si los empleos creados se hubieran creado igualmente sin microcrédito.

Sin embargo, Guene et ál. (1997:41) y Metcalf et ál. (2000:44) afirman que los empleos creados con este tipo de instrumentos no habrían sido creados en su ausencia.

De todas maneras, Letowsky (1997:127), la Comisión Europea (Comisión Europea, 1996:137) o Fay (1996:22) reconocen que el número de empleos creados es pequeño. Sirva como ejemplo un estudio de KPMG Management Consulting (1999): la evaluación de un programa de garantías a pequeñas empresas había llevado a un incremento neto estimado de puestos de trabajo entre 0,3 y 0,6 empleos por empresa, con un gasto entre 5.700 y 11.500 £ por empleo.

Hulme y Mosley (1996:201) refiriéndose a los países en desarrollo demuestran que, si bien el impacto en el empleo es modesto, por medio de los trabajos surgidos en el negocio del demandante de microcrédito se reduce la pobreza vía aumento del ingreso. Por tanto, la exclusión de los más pobres de estos préstamos no es necesariamente un problema si como resultado se consigue al final un empleo. Según Rogaly et ál. (1999:135), la magnitud del impacto del microcrédito está directamente relacionada con el punto del que parte el prestatario. Cuanto menos pobre sea, más se puede beneficiar en términos de renta de estos préstamos.

La experiencia de provisión de microcrédito a millones de autoempleados en el Sur no es algo que se pueda emular en Gran Bretaña, para Rogaly et ál. (1999:135) o en España para Gutiérrez Nieto (2006). El reto la provisión de servicios financieros dista bastante de ser sencillo. La experiencia del microcrédito se encuentra en sus comienzos. En el Sur se busca alcanzar economías de escala para así reducir los altos costes transaccionales de la provisión de servicios de microcrédito, lo cual, por el momento, no se puede plantear en países del Norte.

Pero a pesar de las dificultades en el logro de resultados, existen razones de justicia social para apoyar programas de microcrédito para los desempleados, especialmente los que se encuentran en grupos especialmente vulnerables.

5. CÁLCULO DEL GASTO POR EMPLEO CREADO MEDIANTE MICROCRÉDITO

A continuación veamos qué fórmulas de cálculo del gasto por empleo creado existen en la literatura, para a continuación, en el epígrafe siguiente realizar su adaptación para aplicarlas a la experiencia española.

En primer lugar, el estudio de Guene et ál. (1997) no ofrece la metodología empleada para calcular el gasto por nuevo empleo creado gracias al microcrédito. En general, sus tablas son confusas. Puestos en contacto con el autor, no nos ha facilitado método alguno.

A partir de los datos de gasto por empleo creado anunciados por The Prince's Trust en Rogaly et ál. (1999:116), nos pusimos en contacto con Alan Read, miembro de la organización, que nos facilitó la fórmula utilizada para el cálculo de los mismos: los desembolsos totales anuales de la organización se divide por el número de personas apoyadas cada año *C*. Estos desembolsos del numerador incluyen: gastos de personal *I8*, gastos administrativos *I9*, ayudas no reembolsables concedidas a usuarios *ANR*, préstamos concedidos *PC* y pérdidas de préstamos *PP*, a los que hay que restar las devoluciones de los préstamos *DP*. Notamos que en realidad los préstamos concedidos menos las devoluciones de préstamos recogen el saldo neto de la cartera de préstamos, sin tener en cuenta las provisiones efectivamente materializadas ($PC - DP = \text{Saldo cartera de préstamos}$). Se nos advierte que el gasto real es mucho mayor si se añade el coste de los voluntarios mentores que tutorizan cada proyecto, además de otros apoyos gratuitos como asesoramiento legal y financiero.

$$\text{Desembolso por empleo creado} = \frac{I8 + I9 + ANR + PC + PP - DP}{C}$$

6. EVALUACIÓN DEL IMPACTO DEL MICROCRÉDITO ESPAÑOL EN LA CREACIÓN DE EMPLEO

A continuación, trataremos de medir el impacto de los programas de microcrédito españoles en la creación de empleo. En primer lugar, explicaremos las medidas a emplear: número de empleos creados, porcentaje de empresas supervivientes al cabo de tres años y gasto por empleo creado. A continuación, aplicaremos estas medidas a los datos disponibles.

6.1. MEDIDAS A EMPLEAR

En este artículo, para evaluar el impacto del microcrédito en el empleo utilizaremos las siguientes medidas, siguiendo en parte el guión propuesto por Metcalf et ál. (2000:14 y 72):

- Número de personas que consiguen trabajo mediante el microcrédito. Facilitaremos datos de empleos creados por año y empleos creados por crédito.
- Supervivencia de los negocios creados al cabo de tres años. La razón de ser de este indicador se basa en que si el microcrédito se perfila como un arma de lucha contra el desempleo y las empresas fracasan, habría una duplicación en los recursos empleados: el mismo microcrédito que posiblemente no se devolverá y pasará a pérdidas, y de la prestación pública para el nuevo desempleado.
- Gasto por empleo creado por la institución de microcrédito, empleando la fórmula facilitada por Alan Read, con las consideraciones que señalaremos

en los párrafos siguientes. Y comparando este gasto por empleo creado con el gasto en prestaciones públicas para desempleo, a partir de los datos de beneficiarios de este tipo de prestaciones y el gasto que supone las mismas (tanto a nivel contributivo como de subsidio) contenidos en los Anuarios de Estadísticas Laborales y de Asuntos Sociales del Ministerio de Trabajo y Asuntos Sociales.

En cuanto a la fórmula de cálculo de gasto por persona empleada propuesta por Alan Read, estimamos que los préstamos concedidos menos las devoluciones de préstamos no son propiamente gastos, sino que constituyen elementos del balance. Por tanto, no nos parece coherente mezclar elementos de balance con elementos de pérdidas y ganancias. Además, encontramos que si todos los préstamos se devuelven sin problemas, esta diferencia será nula.

De haber fallido se plantean problemas de duplicación de datos, porque el autor tiene en cuenta en su fórmula las pérdidas de préstamos: si un préstamo no se devuelve, se minora el importe de los préstamos otorgados y se registra una pérdida por el importe no devuelto. Entonces, el saldo final de los préstamos otorgados ya recogería ese préstamo no devuelto, y si a esto le restamos las pérdidas de préstamos, estamos recogiendo ésta dos veces.

Por tanto, proponemos una formulación alternativa de este ratio: en el numerador incluiríamos los gastos recogidos por el autor, gastos administrativos y de personal $I8 + I9$ además de los subsidios no reembolsables otorgados ANR , las pérdidas de préstamos PP ; junto con tres elementos nuevos: los mayores gastos procedentes de los ajustes de los subsidios AS , que explicamos a continuación, la cifra de las dotaciones a las provisiones de préstamos DP , y restando los ingresos procedentes de intereses cobrados de los préstamos otorgados II . El numerador C es el número de personas apoyadas cada año. Si un microempresario crea más de un puesto de trabajo con su préstamo, C se multiplicará por la tasa correspondiente y por tanto, el gasto calculado descenderá.

$$\text{Gasto por empleo creado} = \frac{I8 + I9 + ANR + AS + PP + DP - II}{C}$$

El ajuste de subsidios, empleado con frecuencia en el análisis financiero de entidades de microcrédito de países del Sur, consiste en valorar los fondos no reembolsables recibidos para otorgar préstamos a una tasa de mercado, que será el tipo de interés que paga el mercado de crédito por sus pasivos financieros. SEEP (2002: 20) reconoce que no hay un precio sombra adecuado para todas las circunstancias. Muchos analistas emplean como precio sombra el tipo que los bancos locales pagan por depósitos a 90 días, en nuestro caso, elegiremos la remuneración de este tipo de depósitos por las cajas de ahorros.

6.2. NÚMERO DE EMPLEOS CREADOS AL AÑO Y NÚMERO DE EMPLEOS CREADOS POR MICROCRÉDITO

Dado que cada entidad no ofrece datos homogéneos de empleos creados al año, tomaremos los años que llevan trabajando en la concesión de microcréditos (columna *a* Tabla 1) y lo dividiremos por el número de empleos creados durante todos esos años (columna *b*).

TABLA 1: NÚMERO DE EMPLEOS CREADOS EN TÉRMINOS ABSOLUTOS Y RELATIVOS POR ORGANIZACIÓN DE MICROCRÉDITO

Organización	Años de cálculo	Número de empleos creados	Número de microcréditos concedidos	Número de empleos creados al año	Número de empleos creados por microcrédito
	a	b	c	d = b/a	e = b/c
Acción solidaria contra el paro (*)	1992-2001 = 10	1389	412	138,9	3,37
Asociación para la financiación solidaria	2000-2002 = 3	5	5	1,6	1
Caja de Ahorros de la Inmaculada	2002 = 1	La entidad no lo calcula	189		
Coop 57	1997-2001 = 5	La entidad no lo calcula	48		
FEDEEI	1999-2002 = 4	93	14	23,25	6,64
FIDEM	1999-2002 = 4	470	235	117,5	2
Fundación La General	2002 = 1	45	20	45	2,25
Fundación Un Sol Món	2001-2002 = 2	305,2	185	152,6	1,65
Instituto de Crédito Oficial		No disponible			
WWB	2000-2002 = 3	No disponible	2		
TOTAL		2307,2	1110		2,0786

Fuente: Elaboración propia a partir de los datos facilitados por las entidades.

(*) Esta entidad ofrece una cifra global de puestos de trabajo, ya sean creados o consolidados, no haciendo una diferenciación de los mismos, por lo que será necesaria cierta dosis de prudencia al analizar los datos. Además de los microcréditos, Acción Solidaria contra el Paro también proporciona financiación para la adquisición de herramientas de trabajo, pero la mayor parte de las veces constituyen ayudas no reembolsables y esto no es microcrédito, por lo que a pesar de tener datos de puestos de trabajo de estas ayudas, no las incluiremos aquí.

Hemos de ser muy prudentes al analizar estos datos, en primer lugar porque están incompletos, y en segundo porque en el caso de Acción Solidaria contra el Paro no podemos discriminar entre puestos de trabajo creados y consolidados y los datos de la tabla son conjuntos, aunque no se incluyan la totalidad de créditos otorgados, como indicamos al pie de la Tabla 1.

Analicemos para empezar, los datos anuales en cuanto al número de empleos creados. Dejando aparte Acción Solidaria por lo dicho en el párrafo anterior, destacamos la Fundación Un Sol Món, que alcanza los 152,6 empleos creados al año. Le sigue FIDEM, con 117,5 y a mayor distancia, la Fundación la General, FEDEI, y la Asociación para la Financiación Solidaria.

Por lo que respecta a los empleos creados por microcrédito, observamos que el dato de FEDEI, el más elevado, con 6,64 empleos, explica perfectamente que se trata de microcréditos para empresas de inserción, las cuales cuentan con varios trabajadores. Por lo demás, las cifras más elevadas se encuentran en la Fundación La General y FIDEM.

En cuanto a la cifra conjunta de empleos creados por préstamo, tenemos 2,08 empleos en la agrupación de instituciones. Si lo calculásemos sin los datos de Acción Solidaria contra el Paro, alcanzaríamos los 1,32 que resultaría una cifra menos sesgada. Esto nos indica con claridad que el microcrédito se destina fundamentalmente a actividades de autoempleo.

6.3. SUPERVIVENCIA DE LOS NEGOCIOS CREADOS AL CABO DE TRES AÑOS

Hay entidades cuyos programas de microcrédito son de muy reciente creación (Caja de Ahorros de la Inmaculada, Fundación La General, Fundación Un Sol Món, Instituto de Crédito Oficial) y no han alcanzado los tres años de vida. De otras con más trayectoria (Acción Solidaria contra el Paro, Coop. 57) no se tienen cifras. Los únicos datos disponibles son los analizados en la siguiente tabla.

TABLA 2: PORCENTAJE DE EMPRESAS FINANCIADAS CON MICROCRÉDITO SUPERVIVIENTES AL CABO DE TRES AÑOS

Organización	Tasa de supervivencia
Asociación para la financiación solidaria	100%
FIDEM	100%

Fuente: Elaboración propia a partir de los datos facilitados por las entidades.

Estas tasas de supervivencia tan elevadas creemos que son reflejo de un cuidadoso proceso de selección de destinatarios y proyectos de inversión. De hecho, dicho proceso de selección se puede alargar durante meses, pero esta demora tiene compensación en el futuro gracias a la supervivencia de las empresas. También pueden tener su repercusión los mecanismos de acompañamiento posteriores, manifiestamente mejorables.

6.4. GASTO POR EMPLEO CREADO

De las diez entidades analizadas, nos han proporcionado datos de cuentas anuales para el análisis Acción Solidaria contra el Paro y Coop 57. Pero esta última no recoge la cifra de empleos creados por microcrédito. Así que sólo realizaremos el análisis para la primera.

Dada la idiosincrasia de esta institución y que parte de los microcréditos no se devuelven, consideraremos en la Tabla 3 el total de éstos como ayudas no reembolsables (columna *b*), y como ingresos las devoluciones (columna *h*), habida cuenta de que no se cobra tipo de interés alguno por los fondos prestados. Además, la institución también concede ayudas para herramientas de trabajo, cuyo importe lo añadiremos al apartado de ayudas no reembolsables (columna *b*). Es decir, el total del bloque de autoocupación⁵ se considerará como ayuda no reembolsable.

Como hemos advertido anteriormente, la institución no distingue entre puestos de trabajo creados y consolidados; por tanto, para no sobrevalorar la cifra de empleos creados, solamente se incluirán en el cálculo los puestos de trabajo creados con microcrédito, no los creados con herramientas de trabajo, al igual que en la Tabla 1.

TABLA 3: CÁLCULO DEL GASTO POR EMPLEO CREADO POR ACCIÓN SOLIDARIA CONTRA EL PARO. CIFRAS EN EUROS

Año	I8+I9	ANR	Importe subsidio recibido	Tipo ajuste (*)	Ajuste subsidio	PP	DP	I1	C	Gasto por empleo
	a	b	c	d	$e = c * d / 100$	f	g	h	i	$(a + b + e + f + g - h) / i$
2001	62.784,65	278.555,29	285.088,46	3,36	9.578,97			190.887,94	140	3179,42
2000	61.222,34	328.050,59	279.500,73	3,09	8.636,57			138.015,01	151	3572,15
1999	47.780,38	274.697,30	329.078,59	2,34	7.700,44			124.133,77	208	2572,71
1998	51.369,17	215.483,26	307.033,63	3,46	10.623,36			139.497,94	156	2852,64
1997	46.695,62	279.852,16	254.338,89	4,34	11.038,31			163.151,64	143	2998,41
1996	44.767,59	219.617,24	272.692,47	6,34	17.288,70			111.218,29	111	3992,32
1995	35.338,27	212.716,21	289.138,49	6,91	19.979,47			69.805,45	141	3456,50
1994	52.353,69	221.965,32	339.198,23	6,79	23.031,56			48.209,35	120	4902,83
1993	29.795,86	192.213,68	273.489,82	9,67	26.446,47			80.362,55	111	3978,23
1992	29.804,50	211.763,60	220.377,20	10,04	22.125,87			88.040,21	106	3736,14

Fuente: Elaboración propia a partir de las cuentas anuales de la entidad.

(*) Precio sombra de remuneración de depósitos a 90 días de las Cajas de Ahorro. Fuente: Banco de España (2002)

⁵ Esta entidad incluye bajo este epígrafe tanto el microcrédito, que en principio tiene un carácter de reembolsable (aunque como hemos dicho, haya casos en que se consideren aportaciones a fondo perdido) y las ayudas para adquisición de herramientas de trabajo, que son de menor cuantía y no reembolsables.

Puntualizaremos que la organización no solamente otorga microcréditos. En un ejercicio de prudencia hemos imputado el total de gastos administrativos y de personal de la organización (18 + 19) al mismo (columna a). Además, dado que la entidad no discrimina entre subvenciones a la explotación y subvenciones al capital, consideraremos el total de subvenciones y donaciones como fondos no reembolsables para otorgar préstamos (columna c) y realizaremos el ajuste correspondiente.

A continuación, calcularemos el gasto público en prestaciones de desempleo para compararlo con el gasto por puesto de trabajo creado por la institución.

TABLA 4: GASTO PÚBLICO EN PRESTACIONES POR DESEMPLEO TOTAL Y POR BENEFICIARIO

Año	Gasto en prestaciones de desempleo (miles de euros) (*)	Número de beneficiarios (miles de personas)	Gasto por beneficiario (euros por beneficiario)
	a	B	a/b
2001	16.462.630,0	1099,6	14.971,47
2000	14.887.069,8	1042,7	14.277,42
1999	14.096.137,9	1051,8	13.401,92
1998	14.236.774,7	1130,1	12.597,80
1997	14.168.259,3	1240,8	11.418,65
1996	14.132.198,6	1343,2	10.521,29
1995	13.319.630,3	1458,8	9130,54
1994	15.504.910,3	1759,4	8812,62
1993	17.698.003,4	1933,0	9155,72
1992	14.455.543,1	1739,8	8308,74

Fuente: Elaboración propia a partir de AEL. Ministerio de Trabajo y Asuntos Sociales (varios años).

(*) Estos datos se refieren a las prestaciones que protegen la situación de desempleo en sus niveles contributivo y asistencial. Para acceder a las mismas es necesaria la previa cotización a la Seguridad Social por dicha contingencia y reunir los requisitos que en cada caso se exijan. La prestación de nivel asistencial se denomina subsidio por desempleo y existen dos tipos:

- 1) Subsidio por desempleo para trabajadores que habiendo agotado la prestación contributiva, no hayan cubierto el período mínimo de cotización para acceder a ésta. También para emigrantes retornados, ex-reclusos y otros.
- 2) Subsidio para trabajadores eventuales agrarios de Andalucía y Extremadura.

En este cálculo no se incluyen otros gastos como formación para desempleados o pérdida de ingresos fiscales debido a la situación de falta de empleo. Por lo que la cifra de gasto público calculada sería en realidad más elevada. Por otro lado, el gasto que supone la provisión de microcrédito se verá reducido por la incorporación del emprendedor al sistema contributivo.

Observamos, comparando los datos de las últimas columnas de las Tablas 3 y 4, que el gasto público de prestaciones de desempleo por beneficiario resulta muy superior (más del doble, excepto en 1994, que es un poco menos

del doble) al gasto que supone un empleo creado gracias al microcrédito a partir de los datos de la institución analizada, que se sitúa entre 2.572,71 y 4.902,83 €. Por tanto, haciendo todas las salvedades posibles, derivadas del análisis de una sola institución, podemos decir que el gasto en que se incurre para crear un empleo mediante microcrédito es bastante inferior al gasto que suponen las prestaciones por desempleo a la Seguridad Social.

7. CONCLUSIONES

En nuestro país el problema del desempleo preocupa a gran parte de la población, alcanzando a cerca de dos millones de personas en el año 2007 y con una tasa de paro cercana al 8% en ese mismo año, de acuerdo con las cifras de la Encuesta de Población Activa. Contra este problema una posible estrategia es el autoempleo. Para comenzar una actividad es probable que se necesiten recursos financieros, que en el caso de los desempleados serán previsiblemente escasos. Por eso el microcrédito puede tener su papel, especialmente si los solicitantes se encuentran entre los excluidos de la sociedad, ya que serán los que tengan más dificultades a la hora de aportar garantías.

En relación al contenido del artículo, queremos realizar algunas consideraciones. En primer lugar, el hecho de que en ciertos programas de microcréditos se encuentre presente una entidad financiera constituye una buena alternativa a la garantía tradicional. Pero también estimamos que puede ser la más frágil. Porque ¿qué ocurriría si se extiende la voz de que si no se devuelve no pasa nada? Por lo menos en los microcréditos otorgados por entidades no financieras (incluidas fundaciones de la obra social de las cajas de ahorros). Quizás por el carácter social del microcrédito, en algunos muy contados casos no debería pasar nada. Pero se debería evitar el uso fraudulento y oportunista del mismo para no destruir su esencia.

La reflexión anterior sobre la relación entre entidad social y donación contra institución crediticia y pago puntual o por lo contrario, graves consecuencias para el moroso; nos induce a pensar que quizás los bancos y cajas de ahorros que otorgan microcréditos tienen cierta ventaja comparativa sobre las organizaciones sociales a la hora de poner en marcha y gestionar programas de microcrédito.

Las medidas sustitutivas del aval empleadas en otros países como la formación o los círculos de microempresarios creemos que deberían contemplarse en la provisión de microcrédito en España, sobre todo teniendo en cuenta que han resultado útiles en otros países con programas de microcrédito más experimentados.

Queremos destacar que la mayoría de los programas estudiados en España tienen como destinatarios, entre otros colectivos, a inmigrantes, lo que puede hacer del microcrédito un instrumento de integración para éstos. Ade-

más, creemos que el espíritu emprendedor de estas personas está más desarrollado que en nuestra sociedad, por lo que se pueden convertir en un grupo importante de demandantes en el futuro.

En relación a los resultados obtenidos por la aplicación de medidas de impacto del microcrédito en el empleo, los resultados alcanzados no se desvían de la línea marcada por otras evaluaciones europeas. Hemos analizado el número de empleos creados al año, el número de empleos creados por microcrédito, la supervivencia de las empresas creadas y el gasto por empleo creado por parte de una entidad de microcrédito española, Acción Solidaria contra el Paro. Nos parece oportuno destacar el menor gasto por empleo creado con respecto al gasto por preceptor de prestaciones de desempleo. Es decir, que dar un microcrédito resulta más barato que mantener un desempleado mediante subsidios. El microcrédito es un crédito, no un gasto. Podemos concluir afirmando que este tipo de iniciativas, de confirmarse esta tendencia, deberían recibir un inequívoco apoyo público.

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- AEL, Ministerio de Trabajo y Asuntos Sociales (1998): *Anuario de Estadísticas Laborales y de Asuntos Sociales*, MTAS, Madrid.
- AEL, Ministerio de Trabajo y Asuntos Sociales (1999): *Anuario de Estadísticas Laborales y de Asuntos Sociales*, MTAS, Madrid.
- AEL, Ministerio de Trabajo y Asuntos Sociales (2000): *Anuario de Estadísticas Laborales y de Asuntos Sociales*, MTAS, Madrid.
- AEL, Ministerio de Trabajo y Asuntos Sociales (2001): *Anuario de Estadísticas Laborales y de Asuntos Sociales*, MTAS, Madrid.
- Aizcorbe, A.M.; Kennickell, A.B., y Moore, K.B. (2003): "Recent Changes in US Family Finances: Evidence from the 1998 and 2001 Survey of Consumer Finances", *Federal Reserve Bulletin*, 89(1), 1–32.
- Banco de España (2002): *Boletín Estadístico*, Banco de España, Madrid.
- Carrasco, R. (1999): "Transitions to and from Self-employment in Spain. An Empirical Analysis", *Oxford Bulletin of Economics & Statistics*, 61(3), 315-341.
- Comisión Europea (1996): *Employment in Europe 1996*, COM (96) 485.
- Comisión Europea (2003): "Recomendación de la Comisión de 6 de Mayo de 2003 sobre la definición de microempresas, pequeñas y medianas empresas", *Diario Oficial de las Comunidades Europeas*, L124/36, 20.5.2003.
- Copisarow, R. (2005): "Principios básicos de la industria del microcrédito en los PVDs: ¿Son aplicables al caso europeo? Las lecciones aprendidas en el caso de Street UK"; en Gutiérrez Nieto, B. y Pérez, M.J. (eds):

- Microcrédito en países desarrollados: problemas, retos y propuestas*, Marcial Pons, Madrid.
- Cowling, M.; Samuels, J. M. y Sugden, R. (2001): *Small Firms and Clearing Banks: A Report Prepared for the Association of British Chambers of Commerce*, Universidad de Birmingham, Research Centre for Industrial Strategy, Birmingham.
- Devlin, J.F. (2005): "A Detailed Study of Financial Exclusion in the UK", *Journal of Consumer Policy*, 28(1), 75-108.
- Duggan, C. (2000): *Enterprise Creation by the Unemployment in Ireland: the Role of Micro-Finance*, International Labour Office (ILO), Londres.
- Fay, R.G. (1996): "Enhancing the Effectiveness of Active Labour Market Policies: Evidence from Program Evaluations in OECD Countries", *Labour Market and Social Policy Occasional Paper n° 18*, Organization for Economic Co-operation and Development (OCDE), París.
- Font, A. (2001) "Experiencias de Microcrédito desde una entidad financiera", artículo sin publicar presentado al Curso "*Microfinanzas rentables: propósito noble, reto alcanzable*", Madrid, 5-8 noviembre de 2001.
- García Cabello, M. (2000): "El microcrédito: ámbito de aplicación dentro de las sociedades occidentales", *Cuadernos de Información Económica*, 154, 109-115.
- Guene, C. et ál. (1997): *Financial Instruments of the Social Economy (FISE) in Europe and Their Impact on Job Creation*, International Association of Investors in the Social Economy (INAISE), Bruselas, París y Londres.
- Gutiérrez Nieto, B. (2006): "Microcredit in Spain. A Comparison with the Southern Approach", *Development in Practice*, 16 (5), 490-497.
- Hulme, D. y Mosley, P. (1996): *Finance against Poverty*, Routledge, Londres.
- Kempson, E. y Whyley, C. (1999a): *Kept in or Opted Out? Understanding and Combating Financial Exclusion*, Policy Press, Bristol.
- Kempson, E. y Whyley, C. (1999b): "Understanding and Combating Financial Exclusion", *Insurance Trends (The Association of British Insurers)*, 21, 18-22.
- KPMG Management Consulting (1999): *An evaluation of the Small Firms Loan Guarantee Scheme*, DTI, Londres.
- Letowski, A. (1997): "Financial Operators of the Social Economy and the Challenge of Enterprises Starts-Ups: Analysis, Questions and Recommendations"; en Guene, C. et ál. (1997): *Financial Instruments of the Social Economy (FISE) in Europe and Their Impact on Job Creation*, International Association of Investors in the Social Economy (INAISE), Bruselas, París y Londres.

- Meager, N. (1996): "From Unemployment to Self-employment: Labour Market Policies for Business Start-up"; en Schmid, G.; O'Reilly, J. y Schöman, K. (1996): *International Handbook of Labour Market Policy and Policy Evaluation*, Research Unit Labour Market Policy and Employment at the Social Science Research Center Berlin (WZB), Berlin.
- Metcalfe, H.; Crowley, T. y Anderson, T. (2000): *From Unemployment to Self-Employment: The Role of Micro-Finance*, International Labour Office (ILO), Londres.
- Panigyrakis, G. G., Theodoriris, P. K., y Veloutsou, C. A. (2002): "All Customers Are Not Treated Equally: Financial Exclusion in Isolated Greek Islands", *Journal of Financial Services Marketing*, 7, 54-66.
- Pesaresi, N. y Pilley, O. (2003): "Retail Banking, Social Inclusion and Public Service", *Competition Policy Newsletter*, 1, 14-20.
- Quintas Seoane, J. R. (2002): "Las Cajas de Ahorros en un mundo globalizado", artículo sin publicar presentado a las *XXIX Jornadas de Mercados Financieros*, Zaragoza, 6-7 de junio de 2002.
- Rogaly, B.; Fisher, T. y Mayo, E. (1999): *Poverty, Social Exclusion and Microfinance in Britain*, Oxfam, Londres.
- Santiso, J. (2005): "Markets in Virtue: The Promise of Ethical Funds and Micro-credit", *International Social Science Journal*, 185, 493-508.
- SEEP Network (2002): "Definitions of Selected Financial Terms, Ratios and Adjustments for Microfinance", *Small Enterprise Education and Promotion Network*, disponible online en (consulta: 24/07/06): <http://www.microfinance-databank.com/cgap-seep01.html>
- Storey, D. (1994): *Understanding the Small Business Sector*, Routledge, Londres.
- Yin, R.K. (1984): *Case Study Research. Design and Methods*, Sage Publications, Newbury.