

Retos y Oportunidades de las Microfinanzas en Países de Renta Alta:

Enfoques Alternativos en el Caso de España

Aitor Joseba Idoyaga Uribarrena

Tutoría / Tuteo

Esta publicación ha recibido financiación de eLankidetza - Agencia Vasca de Cooperación y Solidaridad.
Argitalpen honek eLankidetza - Garapenerako Lankidetzaren Euskal Agentziaren finantziazioa jaso du.



Máster Universitario en Globalización y Desarrollo / Globalizazioa eta Garapena Unibertsitate Masterra

Trabajo Fin de Máster / Master Amaierako Lana
Curso 2024/2025 Ikasturtea

**Retos y Oportunidades de las Microfinanzas en Países de Renta Alta:
Enfoques Alternativos en el Caso de España**
Aitor Joseba Idoyaga Uribarrena

Tutoría / Tutorea: Jorge Gutiérrez Goiria

Hegoa. Trabajos Fin de Máster, n.º 120 / Master Amaierako Lanak, 120. zkia.

Fecha de publicación: noviembre de 2025
Argitalpen data: noviembre de 2025



He goa
Instituto de Estudios sobre Desarrollo y Cooperación Internacional
Nazioarteko Lankidetza eta Garapenari buruzko Ikasketa Institutua

www.hegoa.ehu.eus
hegoa@ehu.eus

EHU
Zubiria Etxea
Lehendakari Agirre, 81
48015 **Bilbao**
Tel. (34) 94 601 70 91

EHU
Koldo Mitxelena Biblioteca
Nieves Cano, 33
01006 **Vitoria-Gasteiz**
Tel. (34) 945 01 42 87

EHU
Carlos Santamaría Zentroa
Elhuyar Plaza, 2
20018 **Donostia-San Sebastián**
Tel. (34) 943 01 74 64



Esta obra está bajo una Licencia Creative Commons Reconocimiento-NoComercial-CompartirIgual 4.0
Internacional (CC BY-NC-SA 4.0)
Agiri hau Aitortu-EzKomertziala-PartekatuBerdin 4.0 Nazioartekoa (CC BY-NC-SA 4.0) Creative
Commons-en lizentziapean dago.



Universidad
del País Vasco
Euskal Herriko
Unibertsitatea

“Las microfinanzas no sólo ofrecen dinero; ofrecen esperanza, dignidad y una oportunidad para soñar con un futuro mejor.”

Esther Duflo (Premio Nobel de Economía, 2019)



Agradecimientos

A Jorge, por redirigir el timón, sabedor del rumbo correcto y el viento adecuado.

A tí Aita, por ser siempre mi primer editor.

A Marcos, por abrir puertas y aportar valor.



ÍNDICE:

1. Introducción.....	10
1.1 Justificación.....	10
1.2 Objetivos de investigación.....	11
1.3 Metodología.....	12
1.4 Estructura de trabajo.....	14
2. Las microfinanzas, concepto, evolución y problemática.....	15
2.1 Concepto y evolución de las microfinanzas.....	15
2.1.1 Definición y fundamentos de las microfinanzas.....	15
2.1.2 Historia y desarrollo: desde Muhammad Yunus hasta el panorama actual.....	19
2.2 La Relevancia de las Microfinanzas en el Desarrollo Social y Comunitario.....	20
2.3 Microfinanciación en la era de la globalización.....	21
2.4 Retos generales de las microfinanzas: ¿sostenibilidad o dependencia financiera? ..	23
3. Microfinanzas en países de renta alta. El contexto europeo.....	25
3.1 Principales actores y estrategias comunes en las redes europeas.....	28
3.2 Estado y contexto del mercado microfinanciero europeo.....	31
3.3 Rol de las microfinanzas en el contexto europeo.....	35
3.3.1 Estimular la economía local.....	36
3.3.2 Generación de empleo.....	36
3.3.3 Incremento de los ingresos.....	39
3.3.4 Impacto en la Igualdad de Género la brecha del emprendimiento.....	41
3.4 Limitaciones y Condicionamientos de Género en la Microfinanciación.....	43
3.4.1 Emprendimiento y género.....	43
3.4.2 Autoempleo y género.....	48
4. El Sector Bancario y la Pérdida del Foco original en la Inclusión Social y el Empoderamiento.....	51
4.1 Bancarización y Comercialización del Micropréstamo.....	54
4.2 Incentivos del Sistema Privado: Plusvalía sobre Inclusión.....	56
4.2.1 El Modelo Privado y la Búsqueda de Rentabilidad.....	56
4.2.2 La demanda desatendida como incentivo.....	57
4.2.3 La Influencia del Neoliberalismo en la Reconfiguración de las Microfinanzas ..	59
4.2.4 Los riesgos del sobreendeudamiento.....	60
5. Tipos de modelos de microfinanciación en el contexto español.....	65
5.1 MicroBank y la microfinanciación en el mercado bancario ordinario.....	67
5.2 ONGs, colectivos vulnerables y el modelo de microfinanciación convencional.....	69
5.3 Bizkaia Mikro y el papel de las instituciones públicas.....	71
6. Conclusiones.....	75
7. Futuras líneas de investigación.....	77
8. Bibliografía.....	78
9. Anexos.....	86
Anexo I.....	86
Anexo II.....	87



Índice Tablas

Tabla 1: Resumen metodológico	12
Tabla 2: Comparativa entre microfinanzas y finanzas convencionales	16
Tabla 3: Comparativa entre préstamo y crédito	18
Tabla 4: Comparativa de las microfinanzas en contextos de renta alta y renta baja	26
Tabla 5: Importe medio de micropréstamo concedido por grupo y región	27
Tabla 6: Distribución de las IMF europeas según el tipo de préstamos ofrecidos	33
Tabla 7: Monto medio por tipo de préstamo en Europa	34
Tabla 8: Número de prestatarios activos por tipo de institución en Europa	34
Tabla 9: Evolución del porcentaje de la población adulta (18-64 años) involucrada en actividades emprendedoras en etapa inicial (TEA) en la CAPV	43
Tabla 10: Distribución por tramos de dinero requerido por emprendedores en fase inicial (CAPV 2023)	44
Tabla 11: Dinero utilizado en el ciclo de creación (mediana, en euros)	44
Tabla 12: Distribución de la actividad emprendedora en la CAPV en 2023 por sector y género en fase inicial (CAPV 2023)	45
Tabla 13: Distribución de la actividad emprendedora en la CAPV en 2023 por sector y género Consolidados (CAPV 2023)	45
Tabla 14: Razones para hacerse autónomo - diferencias entre hombres y mujeres, Estados miembros de la UE (%)	49
Tabla 15: Tamaño de la demanda no atendida – Número de solicitudes microfinancieras	57
Tabla 16: Comparativa de los tipos de interés y condiciones de los micropréstamos entre las principales opciones de mercado	65
Tabla 17: Evolución de la actividad prestataria de Bizkaia Mikro	74



Índice Figuras

Figura 1: Preguntas de investigación	11
Figura 2: Porcentaje de la población mundial sin bancarizar por sexo y país de origen	17
Figura 3: Modelo de Microfinanciación Circular	17
Figura 4: Ciclo Perpetuo de Yunus	19
Figura 5: Desarrollo de los vínculos entre la Banca y las IMFs	23
Figura 6: Factores que influyen en las diferencias de los montos concedidos por región	27
Figura 7: Mapa conceptual de relaciones de las Redes Europeas de Microfinanzas	29
Figura 8: Distribución de la cartera europea de micropréstamos por subregión y tipo de institución	31
Figura 9: Distribución de la cartera europea de micropréstamos por tipo y prestación de servicios no financieros	32
Figura 10: Prestatarios por tipo de forma jurídica	33
Figura 11: Calidad de la cartera por tipo de préstamo (PAR90 y Préstamos fallidos)	35
Figura 12: Rango de acción de las microfinanzas	36
Figura 13: Diferentes tipos de empresas en la Unión Europea, por número y empleo generado, 2017	37
Figura 14: Perfiles contratados tras la recepción del microcrédito	38
Figura 15: Distribución de Empresas de MicroBank según Cambios en su Plantilla	39
Figura 16: Distribución del tipo de cliente receptor del microcrédito	39
Figura 17: Aumento de los ingresos anuales en beneficiarios de microcréditos (2020-2022)	40
Figura 18: Evolución de la facturación de la sociedad tras la financiación	41
Figura 19: Sector al que pertenecen los negocios por género	47
Figura 20: Distribución de prestatarios por género en Gaztempresa y Bizkaia Mikro (respectivamente)	47
Figura 21: Diferencia de género en el autoempleo por país/ región (2022)	48
Figura 22: Características de la evolución del mercado microfinanciero	51
Figura 23: Distribución de operaciones del mercado microfinanciero de España por entidades	52
Figura 24: Cantidad de entidades crediticias en los Estados miembros de la UE (2014-2018)	54
Figura 25: Evolución de la cartera bruta de préstamos vs prestatarios activos del mercado microfinanciero europeo	58
Figura 26: Elementos de la influencia del Neoliberalismo en las microfinanzas	58
Figura 27: Grado de disponibilidad de asesoramiento bancario por país en la UE	63
Figura 28: Esquema Operativo Bancario Ordinario	67
Figura 29: Esquema Operativo ONG	69



Figura 30: Esquema Operativo Bizkaia Mikro	72
Figura 31: Pilar de Acción de Bizkaia Mikro	73
Figura 33: Distribución por resultado contable y la facturación de las empresas receptoras de financiación	74



Glosario

Acrónimo	Significado
AEM	Asociación Española de Microfinanzas
BCE	Banco Central Europeo
BID	Banco Interamericano de Desarrollo
CEE	Comunidad Económica Europea
CGAP	Consultative Group to Assist the Poor
CSR	Corporate Social Responsibility
EaSI	Employment and Social Innovation
EFSI	European Fund for Strategic Investments
EIB	European Investment Bank
EIF / FEI	European Investment Fund / Fondo Europeo de Inversiones
EMN	European Microfinance Network
EPMF	European Progress Microfinance Facility
FMI	Fondo Monetario Internacional
IFAD	International Fund for Agricultural Development
IMF / IMFs	Institutions MicroFinancières / Microfinance Institutions
INB	Ingreso Nacional Bruto
MFC	Microfinance Centre
MFIs / MFI	Microfinance Institutions / Microfinance Institution
NBFI	Non-Bank Financial Institutions
OCDE / OECD	Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos
ODS / SDG	Objetivos de Desarrollo Sostenible / Sustainable Development Goals
OMD	Objetivos del Milenio para el Desarrollo
ONU	Organización de las Naciones Unidas
PIB	Producto Interior Bruto
PNUD / UNDP	Programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo
REM	Red Europea de Microfinanzas
SEFORIS	Social Entrepreneurship as a Force for more Inclusive and Innovative Societies
SPTF	Social Performance Task Force
SROI	Social Return on Investment
UE	Unión Europea



RESUMEN:

El siguiente trabajo analiza el impacto y la evolución de las microfinanzas como herramienta de inclusión financiera y desarrollo social en Europa, con un enfoque particular en el contexto europeo y la bancarización del mismo. A través de un marco teórico que abarca la definición, historia y desafíos de las microfinanzas, se analiza su rol en economías de renta alta, destacando su capacidad para estimular economías locales, generar empleo y reducir desigualdades de género. Sin embargo, tras un detenido estudio del mercado, el sector y el funcionamiento actual de las microfinanzas en países de renta alta, se identifican problemáticas clave, como la comercialización de los micropréstamos, la pérdida del enfoque original en la inclusión social, la bancarización del instrumento y los riesgos del sobreendeudamiento. Utilizando una metodología que incluye revisión bibliográfica, entrevistas a expertos y análisis de datos, se analiza la situación actual y los distintos modelos alternativos de microfinanciación en la Unión Europea. El estudio concluye con el análisis del modelo y titularidad pública de microfinanciación en el seno de la UE, orientado a corregir los retos actuales.

Palabras clave: microfinanzas, inclusión financiera, desarrollo social, microfinanciación, modelo público, Europa, sobreendeudamiento, bancarización, neoliberalismo e impacto social.

ABSTRACT:

This work analyzes the impact and evolution of microfinance as a tool for financial inclusion and social development in Europe, with a particular focus on the European context and its banking integration. Through a theoretical framework that encompasses the definition, history, and challenges of microfinance, its role in high-income economies is examined, highlighting its capacity to stimulate local economies, generate employment, and reduce gender inequalities. However, after a detailed study of the market, the sector, and the current functioning of microfinance in high-income countries, key issues are identified, such as the commercialization of microloans, the loss of the original focus on social inclusion, the banking integration of the instrument, and the risks of over-indebtedness. Using a methodology that combines literature review, expert interviews, and data analysis, different alternative models of microfinance in the European Union are assessed. The study concludes with an analysis of the model and public ownership of microfinance within the EU, aimed at addressing current challenges.

Keywords: microfinance, financial inclusion, social development, microfinancing, public model, Europe, over-indebtedness, banking integration, neoliberalism and social impact.



1. Introducción

1.1 Justificación

El mundo de las microfinanzas aterrizó en mi vida personal y profesional generando un gran impacto. Una herramienta discolada en el contexto actual de la financiación con un potencial para poder transformar aquellas vidas y comunidades de los colectivos más vulnerables, a menudo excluidos del mercado ordinario del crédito. Un instrumento de gran potencial que ha terminado por experimentar un crecimiento sin precedentes resultando así en la creación de un mercado propio y propiciando la inmersión en el mismo de parte de los principales agentes financieros del panorama internacional. Un mercado dicho sea de paso, que goza de la capacidad de influir de manera directa en el porvenir y la prosperidad de personas y empresas.

En el entorno del emprendimiento y en un mundo influido por patrones y algoritmos automatizados para el cálculo del riesgo financiero, la banca y demás prestamistas parecen haber perdido un componente fundamental que da nombre a uno de los instrumentos más populares “*dar crédito*”. De esta manera, podremos observar cómo diferentes proyectos y personas quedan excluidos sin la debida atención, a consecuencia de filtrados automatizados e insensibilizados por la intromisión de la tecnología. Por otro lado, prestatarios muy necesitados de capital que suponen un elevado riesgo de impago, llegando incluso a no ser rentables para la banca tradicional. Ante esta lacra financiera, las microfinanzas pueden ofrecer un nuevo paradigma que de voz y solución a aquellos sectores más necesitados, erigiéndose como aquella herramienta clave para empoderar a colectivos que adolezcan de barreras económicas y sociales, y construyendo una alternativa viable para fomentar el desarrollo comunitario, así como la reducción de desigualdades.

Las microfinanzas enfrentan la realidad del contexto financiero actual y plantan cara a la rigidez y exclusión propias del sistema representando un compromiso claro y firme con aquellos colectivos vulnerables, proporcionando el acceso al capital necesario para emprender sus proyectos vitales. De manera complementaria, representan el instrumento necesario para la mejora de la vida y la garantía de una estabilidad vital (Yunus, 2007)¹. Desde el origen vacío y humilde de un sistema sin estructura, orientado hacia los colectivos más vulnerables y de carácter rural, hasta el día de hoy donde miles de instituciones en todos los rincones del mundo, donde la microfinanciación sirve de apoyo para todos aquellos sectores y colectivos marginados a donde el mercado ordinario no llega. Así mismo, las microfinanzas funcionan como un catalizador del empoderamiento económico y social, propiciando que sean, no solo una herramienta de inclusión financiera, sino también un motor para la justicia social.

Aunque sin duda alguna, uno de los aspectos fundamentales que me empujaron a desarrollar un trabajo académico sobre las microfinanzas es su enfoque en el desarrollo colectivo. A diferencia del resto de productos financieros, los microcréditos no solo impactan individualmente a los prestatarios, sino que ejercen efectos multiplicadores en las comunidades donde se introduce la financiación. De esta manera, dichos préstamos permiten el emprendimiento de negocios locales que generen puestos de trabajo, fortalezcan las economías locales y fomenten redes de apoyo social y comunitario, contribuyendo así al bienestar colectivo (Littlefield, et al., 2003).

¹ Yunus, fundador del Banco Grameen y padre de la microfinanciación ha demostrado durante toda su vida la capacidad del microprestamo para alejar de la exclusión financiera y la pobreza a todo tipo de colectivos vulnerables, especialmente mujeres.



Este trabajo nos permitirá analizar y monitorizar, no solo los logros alcanzados, sino también las limitaciones que han enfrentado las microfinanzas como instrumento financiero y de desarrollo. El estudio de las microfinanzas constituye una oportunidad única para transformar las vidas de aquellos excluidos de por sí por el sistema, pudiendo ampliar su efecto y alcance al desarrollo colectivo y la economía circular. Este tema combina mi interés personal por la justicia social y mi deseo de aportar conocimiento práctico que pueda ser utilizado para fortalecer y optimizar estos programas (Duflo, 2019)².

Conviene incidir en que a lo largo del presente trabajo se emplearán los términos “microcrédito” y “micropréstamo” de manera indistinta, tal como suele hacerse comúnmente en el ámbito del sector financiero y del desarrollo. No obstante, cabe recalcar que, desde una perspectiva estrictamente económica, ambos conceptos presentan diferencias técnicas. El microcrédito suele estar más vinculado a iniciativas de desarrollo social y financiero, con un enfoque en la inclusión de personas tradicionalmente excluidas del sistema bancario, mientras que el micropréstamo puede entenderse como una operación financiera de menor cuantía sin necesariamente implicar una dimensión social. Así mismo, ambos conceptos forman parte de un discurso y una narrativa (más amplios) que quedan enmarcados como instrumentos dentro del mundo de las “microfinanzas”.

1.2 Objetivos de investigación

Figura 1: Objetivos de investigación



Fuente: elaboración propia

²“El impacto de las microfinanzas es más que económico; es humano, ofreciendo oportunidades que transforman vidas y comunidades” (Duflo, 2019).



1.3 Metodología

La elaboración del siguiente *Trabajo de Fin de Máster* se ha basado en una metodología cualitativa y documental, orientada a analizar el mundo de la microfinanciación desde una perspectiva integradora, con especial atención a la inclusión financiera de las mujeres y los colectivos vulnerables. Para ello, se ha adoptado un enfoque multidisciplinar que ha tratado de combinar el análisis académico, la recopilación de información institucional y técnica, y el acceso directo a experiencias del sector mediante entrevistas y participación en eventos especializados.

En primer lugar, se realizó una revisión bibliográfica a través de bases de datos académicas como Google Scholar y Elsevier, así como páginas web y blogs especializados. La búsqueda se guió por palabras clave como las microfinanzas, inclusión financiera, empoderamiento, educación financiera, desigualdad de género o finanzas digitales y sobreendeudamiento. De manera complementaria, el uso de la Inteligencia Artificial ayudó en la búsqueda de bibliografía específica en los temas a tratar y desarrollar, garantizando coherencia y argumentos que sostengan con evidencia y hechos las tesis a profundizar.

En segundo lugar, se analizaron informes técnicos e institucionales de organismos como CGAP, Banco Mundial, EMN, CEPAL, FMI, Comisión Europea, BCE, EIF, Banco de España, Microbank, AEM y Bizkaia Mikro, que aportaron datos clave sobre el estado y evolución del sector.

Además, se realizaron entrevistas a expertos del ámbito, como el Presidente de la Asociación Española de Microfinanzas y el Representante de la Comisión Europea en el área de Inclusión Financiera y Microfinanzas y Director de la Red Europea de Microfinanzas, cuyas aportaciones enriquecieron el enfoque práctico del trabajo. Finalmente, se asistió a webinars y ponencias de la Red Europea de Microfinanzas, que ofrecieron una visión actualizada sobre tendencias y desafíos del sector.

Tabla 1: Resumen metodológico

Categoría	Descripción / Fuentes utilizadas
i) Trabajos académicos	<ul style="list-style-type: none">- Google Scholar, Elsevier, para la búsqueda directa de enlaces a trabajos académicos.- Páginas web y blogs especializados de los principales organismos e instituciones a cargo del estudio de la microfinanciación y la inclusión financiera.
ii) Reportes técnicos o de política/institucionales	<ul style="list-style-type: none">- CGAP (Consultative Group to Assist the Poor)- Banco Mundial- CEPAL (Comisión Económica para América Latina y el Caribe)- CODE- Comisión Europea- EMN (European Microfinance Network)- FMI (Fondo Monetario Internacional)- EIF (European Investment Fund)- Eurostat- BCE (Banco Central Europeo)- Banco de España- AEM (Asociación Española de Microfinanzas)- Microbank- Documentación y datos propios de Bizkaia Mikro



iii) Realización de entrevistas	<p>Entrevistas a personalidades del sector que logren transmitir experiencia y conocimientos clave para el desarrollo del trabajo:</p> <ul style="list-style-type: none">- Director de Treball Solidari y presidente de la Asociación Española de Microfinanzas.- Representante de la Comisión Europea en el área de Inclusión Financiera y Microfinanzas y director de la Red Europea de Microfinanzas.
iv) Asistencia a ponencias y webinars especializados	<p>Durante la realización del trabajo académico, se participó en las distintas ponencias de la Red Europea de Microfinanzas donde además de contribuir con relevantes KPIs de la situación del sector, se pudo apreciar el rumbo del mismo.</p>
Palabras clave para la búsqueda	<ul style="list-style-type: none">- Normas de género- Brechas de género- Desigualdad- Pobreza- Inclusión financiera- Educación financiera- Microcréditos- Empoderamiento- Emprendedores- Microfinanzas- Acceso financiero de la mujer y grupos vulnerables- Transferencias condicionadas- Finanzas digitales- Decisiones financieras de la mujer- Violencia de género



1.4 Estructura de trabajo

El trabajo se estructura en diferentes secciones, desarrolladas con una lógica progresiva y desarrollada que parte desde el marco conceptual para desembocar en propuestas prácticas fruto del análisis. La primera sección, la Introducción, establece el punto de partida. En ella se exponen mis motivaciones tanto personales como académicas que justifican la elección del tema, así como las preguntas de investigación y los objetivos generales que han guiado el estudio.

Después, en el Marco Teórico, se profundiza en los fundamentos conceptuales de las microfinanzas. Esta parte traza una evolución histórica que va desde sus orígenes en el modelo impulsado por *Muhammad Yunus* hasta los desarrollos contemporáneos. Se estudia el papel de las microfinanzas en el desarrollo social y comunitario, su creciente inserción en un contexto globalizado, así como las problemáticas estructurales que enfrenta el sector.

Más tarde, se profundiza en el análisis de las microfinanzas en países de renta alta, centrándose en el contexto europeo. En este apartado se adaptan los conceptos teóricos al entorno de economías desarrolladas, caracterizadas por sistemas financieros robustos pero que aún excluyen a ciertos colectivos. Posteriormente, el trabajo presenta un estudio de caso centrado en el proceso de bancarización y comercialización del microcrédito en el contexto europeo. Esta sección crítica examina cómo los incentivos del mercado han desviado el foco original de inclusión social, alertando sobre los riesgos de sobreendeudamiento y la influencia de paradigmas neoliberales en el rediseño del modelo microfinanciero.

La quinta sección aborda los modelos de microfinanciación en España, con una revisión de las distintas modalidades existentes. Se analizan las iniciativas impulsadas por la banca tradicional, como MicroBank; los modelos promovidos por organizaciones no gubernamentales y colectivos sociales; y las propuestas públicas de financiación, representadas por entidades como Bizkaia Mikro.

En el apartado de Conclusiones, se sintetizan los principales hallazgos obtenidos a lo largo del estudio. Se identifican las limitaciones del modelo actual y se reivindican alternativas basadas en criterios de impacto social y gestión pública de la financiación, proponiendo una reorientación del sector hacia fines más inclusivos y sostenibles.

Finalmente, en la sección de Futuras líneas de investigación, se plantean diversas posibilidades para continuar el análisis del fenómeno microfinanciero. Entre ellas, se destacan la necesidad de ahondar en la regulación del sector, explorar las oportunidades y riesgos de la digitalización, y evaluar con mayor profundidad el papel de la financiación de impacto como motor de inclusión y desarrollo social.



2. Las microfinanzas, concepto, evolución y problemática

2.1 Concepto y evolución de las microfinanzas

2.1.1 Definición y fundamentos de las microfinanzas

Las microfinanzas abarcan todos aquellos servicios financieros enfocados hacia personas o microempresas con bajos ingresos que, por definición, no tienen acceso al mercado ordinario de financiación bancario. Su objetivo principal consiste en fomentar la inclusión financiera y la reducción de la pobreza mediante la provisión de recursos financieros que propicien la generación de ingresos, la acumulación de ahorro y la mitigación de los riesgos (World Bank, 2018).

En esa línea y a diferencia de los productos financieros convencionales, las microfinanzas se caracterizan por las siguientes particularidades:

- **Tamaño de las operaciones:** el conjunto de las microfinanzas se distinguen por ofrecer préstamos de bajo importe, comúnmente conocidos como microprestamos. Este tipo de préstamos, están especialmente pensados para satisfacer las necesidades financieras de personas de bajos recursos que, por definición no pueden acceder al sistema ordinario de financiación. Cabe destacar que el importe promedio de concesión varía en función de diferentes variables, tales como el tipo persona, el país de origen, el riesgo de crédito o la entidad³.
- **Sectores no bancarizados:** por definición las microfinanzas están enfocadas en atender a aquellos colectivos excluidos del mercado financiero debido a daños colaterales fruto del contexto de su sector o la ubicación de su actividad. Según datos del Banco Mundial, más de 2.500 millones de personas no disponen de acceso al sistema financiero y sus servicios formales (World Bank, 2018). Esta casuística es especialmente común en las zonas rurales y entre poblaciones marginadas. De ahí, subyace el objetivo y las pretensiones de la herramienta como instrumento de inclusión y empoderamiento, dejando atrás cuestiones como la rentabilidad o el interés financiero (Rutherford, 2000).
- **Complementos no financieros:** sin duda, el hecho diferencial de las microfinanzas frente al resto de servicios y productos del sector son el conjunto de servicios no financieros anexos al propio micro préstamo que complementan la labor.
 - Capacitación: servicios completos formativos en materia de gestión empresarial y financiera con objeto de garantizar la correcta gestión de los fondos concedidos.
 - Educación: paquete educativo en materia de ahorro, planificación y administración de tesorería.
 - Red: inclusión en redes colaborativas y comunitarias de clientes y entidades colaboradoras del ecosistema microfinanciero.

³ El monto hace referencia a préstamos personales, los cuales en el contexto estrictamente europeo oscilan entre los 8.000 € y 9.000 €. En el caso de los microprestamos a personas jurídicas, el importe alcanza hasta los 50.000 €.

**Tabla 2:** Comparativa entre microfinanzas y finanzas convencionales

Aspecto	Microfinanzas	Finanzas convencionales
Destinatarios	<ul style="list-style-type: none">-Personas de bajos ingresos y en riesgo de exclusión social.- Empresas de reciente constitución o con dificultades operacionales	Personas y empresas con ingresos y facturación medios y altos
Tamaño operaciones	Pequeño	Mediano y grande
Condiciones	<ul style="list-style-type: none">-Análisis de viabilidad/sostenibilidad	<ul style="list-style-type: none">-Historial crediticio-Avales personales-Garantías-Comisiones adicionales
Complementos al servicio	<ul style="list-style-type: none">-Servicios de educación financiera-Complementos de capacitación-Red comunitaria de asistencia	Limitado a servicios financieros

Fuente: elaboración propia

Principios fundamentales de las microfinanzas

En cuanto a los objetivos principales de las microfinanzas, estas tienen por objeto facilitar la inclusión financiera de aquellos sectores más marginados posibilitando la provisión de servicios básicos tales como; microcréditos, seguros o ahorros corrientes. Sin embargo, adicional a ellos las microfinanzas buscan conseguir los siguientes objetivos:

En primer lugar, el empoderamiento de colectivos marginados. De esta manera, al proveer de las herramientas necesarias para generar ingresos sostenibles y recurrentes, las microfinanzas terminan por mejorar la calidad de vida de las personas (Yunus, 2007). En segundo lugar, otro de los objetivos reside en la estimulación de la economía local. Las microfinanzas tienen un efecto multiplicador en la economía. Fruto de la financiación de pequeños negocios, logran crear empleo y maximizar beneficios, dinamizando así las economías locales a nivel micro (Asian Development Bank, 2017). Las microfinanzas se rigen por los siguientes principios fundamentales:

- **Importes reducidos:** los importes de los micropréstamos son por naturaleza menores que el resto de productos del mercado. Esto se debe a que están diseñados específicamente para cubrir las exigencias de los emprendedores de menores ingresos. De hecho, los préstamos suelen ir dirigidos a financiar la adquisición de insumos agrícolas, la compra de herramientas básicas o el establecimiento de los primeros pasos de las microempresas.

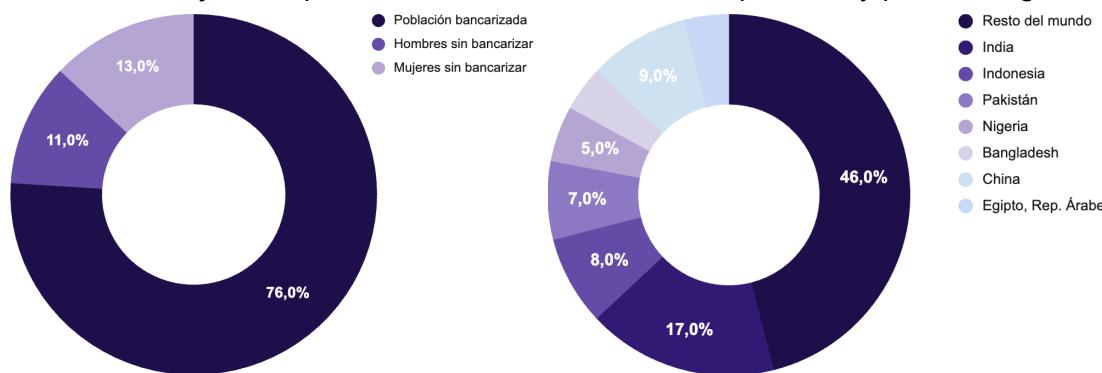
De forma adicional, los micropréstamos se caracterizan por la flexibilidad en los pagos ofrecida a los prestatarios. Existen diferentes formatos de pagos, todos ellos diseñados para satisfacer las necesidades de cada empresa o persona⁴. En esa línea, las cuotas pueden ir desde la periodicidad semanal, la mensual o incluso trimestral. Por definición, las cuotas se suelen estructurar para que los montos a pagar sean reducidos, facilitando así el pago del préstamo sin generar distorsiones en el flujo de caja.

⁴ En las comunidades agrícolas las fechas de pagos suelen ir alineadas con las temporadas de cosechas en aras de facilitar a los prestatarios la amortización del préstamo.

- **Enfoque en comunidades rurales y mujeres:** uno de los principales componentes de las IMFs reside en el empoderamiento femenino y el desarrollo de las comunidades rurales, en aras de combatir la vulnerabilidad socioeconómica. Un dato del *Banco Mundial* (2021) evidencia el foco de las microfinanzas al constatar que el 70% de los prestatarios de las IMFs en contextos de renta baja son mujeres.

De forma complementaria, en las zonas rurales, la infraestructura financiera es insuficiente o inexistente, siendo las IMFs y sus programas cruciales para la subsistencia de diferentes proyectos y actividades productivas del sector de la agricultura, artesanía o la ganadería (Asian Development Bank, 2017).

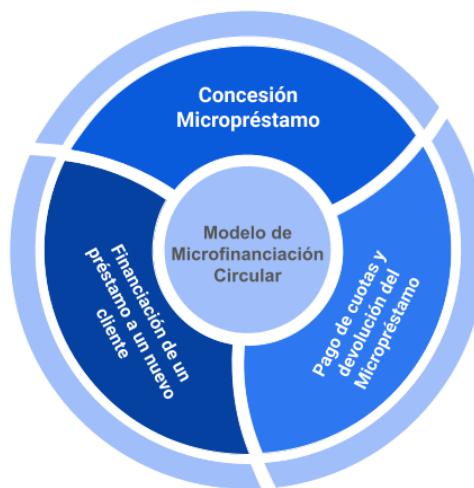
Figura 2: Porcentaje de la población mundial sin bancarizar por sexo y país de origen



Fuente: elaboración propia en base a datos del *Global Findex Database* (2021)

- **Financiación circular:** el concepto natural y origen de las IMFs (así como sus respectivos programas de microfinanciación) se basan en modelo circular de financiación, donde la amortización del préstamo por el prestatario servirá, no solo para hacer sostenible el programa de financiación, sino también para posibilitar que otra persona pueda recibir otro préstamo, volviéndose perpetuo y circular el modelo (ver figura 3).

Figura 3: Modelo de Microfinanciación Circular



Fuente: elaboración propia



- El préstamo se le concedería al *prestatario 1*, proveyendo de la financiación necesaria al mismo para iniciar y emprender su proyecto particular. El *prestatario 1* empleará el capital recibido en renovar el sistema productivo, maximizando su beneficio. El capital recibido será empleado para generar rendimientos que permitan aumentar la productividad de la sociedad, devolviendo así el préstamo.
- Una vez invertido el capital en el sistema productivo de la empresa y habiendo incrementado la productividad de la misma, esta maximiza los beneficios. De esta manera, cumplirá en tiempo y forma con las cuotas de amortización del crédito, devolviendo la cantidad prestada más un interés. Este modelo no depende de inyecciones externas y sí de la devolución íntegra de la cuota, garantizando su sostenibilidad en el largo plazo.
- La IMF recibirá el dinero prestado más un *agio*⁵, el cual será empleado en conceder financiación al *prestatario 2*, perpetuando de manera circular el modelo. De esta manera el modelo se fundamenta en la *reutilización del capital*, una herramienta que propicia el desarrollo económico de la comunidad al mismo tiempo que el *fondo rotativo*⁶ aumenta. En este sentido, el mismo monto empleado para un cliente se utiliza varias veces, maximizando su impacto en la comunidad.

Diferencia entre crédito y préstamo

Aunque en el lenguaje cotidiano los términos crédito y préstamo suelen utilizarse indistintamente, desde una perspectiva financiera nos muestran claras diferencias. Ambos son instrumentos de financiación, pero se diferencian principalmente en la forma de disposición del dinero, el uso de los fondos y la manera de amortización.

- **Préstamo:** implica la entrega de una cantidad fija de dinero al inicio del contrato, que debe devolverse en un plazo acordado, generalmente en cuotas regulares.
- **Crédito:** establece un límite máximo de dinero disponible, que el titular puede utilizar parcial o totalmente según sus necesidades, pagando intereses únicamente sobre el capital dispuesto.

Tabla 3: Comparativa entre préstamo y crédito

Elemento	Préstamo	Crédito
Entrega del dinero	En una sola vez	Según necesidad, dentro de un límite
Intereses	Sobre el total concedido	Sobre el monto utilizado
Reembolso	Cuotas fijas periódicas	Flexible, según uso y condiciones
Duración	Fijada desde el inicio	Renovable
Ejemplos comunes	- Hipotecas - Préstamos personales	- Tarjetas de crédito - Líneas de crédito

Fuente: elaboración propia

⁵ El tipo de interés aplicado para la mitigación del riesgo durante el préstamo.

⁶ El fondo rotativo hace referencia al capital o fondo disponible por la institución para prestar a empresas y personas.

2.1.2 Historia y desarrollo: desde Muhammad Yunus hasta el panorama actual

El inicio de las microfinanzas

Si bien es cierto que no existe consenso acerca del nacimiento del modelo de microfinanciación⁷, este le debe en gran medida notoriedad a Muhammad Yunus (conocido como *el banquero de los pobres*), padre conceptual del microcrédito grupal y precursor de un modelo que ha sacado a millones de personas de la pobreza extrema. Recién llegado de occidente -de la ortodoxia económica de las universidades y academias norteamericanas- Yunus, impactado por el nivel de pobreza que identificó a su vuelta, no vaciló en intervenir para dar solución a una incómoda realidad. En su imaginario particular residía la remota idea de contribuir a la reconstrucción de su país, el cual todavía aquejaba de la devastación de una reciente guerra de independencia (Yunus, 2007).

Sin embargo, cuanto mayor era el tiempo que pasaba con el campesinado, más se percataba que la pobreza que asolaba a la región no respondía únicamente a una cuestión de recursos insuficientes o mala praxis económica. Tras ello, asomaba una trampa aparentemente invisible que retenía a las personas en un ciclo constante de desolación y hambre sin opción aparente a poder salir.

Figura 4: Ciclo Perpetuo de Yunus



Fuente: elaboración propia

Tras una conversación con *Sufiya Begum*, una humilde bengalí que fabricaba taburetes de bambú en la misma aldea, el joven economista identificaría una de esas “trampas invisibles”⁸. Para poder fabricar el producto; Sufiya debía comprar una materia prima, el bambú, a través de créditos a prestamistas locales, usureros que infligían elevadas tasas de intereses. Mediante este método y una vez amortizada la deuda, Sufiya apenas generaba beneficios suficientes para poder alimentar a su familia. De esta manera, Yunus rápidamente identificaría un patrón común. La totalidad de los comerciantes y vecinos locales se veían envueltos en un fino velo fruto del sistema ordinario de financiación.

⁷ Mientras Yunus iniciaba la conceptualización del modelo que más tarde terminaría por recibir el nombre de *Grameen Bank*, en paralelo, modelos de microfinanciación arcaicos e incipientes estaban siendo aplicados en América Latina.

⁸ El término hace alusión al conjunto de barreras que los productores o emprendedores locales tendrían que enfrentar cada vez que necesitaban del acceso a la financiación, tales como; elevadas comisiones, tasas de interés o avales y garantías personales.



Mediante elevadas tasas e intereses, los bancos obligaban a los prestatarios a dedicar la práctica totalidad de los beneficios generados para hacer frente a sus compromisos de pago, no permitiendo obtener un ingreso y perpetuando un ciclo sin fin; *el ciclo perpetuo de Yunus*⁹ (ver figura 4).

Preocupado por la situación, Yunus decidió actuar. Aquel día prestó a *Sufiya* una cantidad cercana a los 27 *takas* (algo menos de un dólar). Para el economista bengalí se trataba de una cantidad insignificante, pero para *Sufiya* implicaba la oportunidad de comprar bambú sin la necesidad de depender de prestamistas externos, agotando así la posibilidad de extraer un beneficio de su actividad y obtener una ganancia de su trabajo (Bornstein, 2005). Para sorpresa de todos, la mujer devolvió rápidamente el préstamo creando una idea en la mente de Yunus; si aquel pequeño caso pudiera aplicarse a más gente, el efecto sería imparable.

Acababa de nacer la solución para la financiación de las microempresas, los migrantes, las mujeres emprendedoras y todo tipo de colectivos excluidos del mercado bancario ordinario. De esta forma, el concepto del microcrédito era sencillo, se basaba en la premisa fundamental de proporcionar pequeños préstamos a colectivos pobres, especialmente mujeres, para que, de esta manera pudieran invertir en actividades productivas. La banca tradicional representaba la visión tradicional del crédito. Un espacio donde estos proyectos nunca hubieran tenido pase, y en el supuesto caso de acceder a la concesión del crédito, lo hacían a elevados e inviables tipos de interés. De esta forma, ser pobre dejaría de ser una situación perpetua y se convertiría en una condición temporal, empoderando aquellos proyectos que necesitaban de confianza e incentivando una fuente de creación de riqueza y redistribución de la misma (Yunus, 2007).

Sin embargo, hacer realidad este sueño no sería tarea fácil. Durante el inicio, el economista bengalí trataría de convencer a los banqueros locales para que asimilasen su modelo. Sin embargo, estos se aferraría a su modelo tradicional, donde la evaluación del riesgo y la nula confianza en aspectos complementarios como la idea, la voluntad o la ilusión de un proyecto personal no entrarían dentro del análisis para la concesión del préstamo. Anclados en la lógica capitalista de la época, “*los pobres no eran confiables*” (Bornstein, 2005). De esta forma, ante la negativa de la banca tradicional, Yunus decidió que, si estos no prestaban el dinero a los pobres, él mismo lo haría.

2.2 La Relevancia de las Microfinanzas en el Desarrollo Social y Comunitario

Las microfinanzas han intervenido con fuerza en el contexto financiero tradicional, constituyéndose en poco tiempo como una herramienta crucial para lograr garantizar la inclusión financiera y el desarrollo social y económico de diferentes colectivos en riesgo de exclusión y vulnerabilidad. Mediante la oportunidad y el acceso a los servicios financieros a sectores tradicionalmente excluidos, las microfinanzas abren un nuevo espacio, sin barreras en el que las posibilidades socio económicas y el desarrollo contemplan nuevos horizontes.

De esta manera, mediante instrumentos como los préstamos de menor importe y montos pequeños, las Instituciones Microfinancieras permiten, tanto a individuos como a empresas salir de la pobreza, contribuir a la construcción de nuevos puestos de trabajo y estimular las economías locales (Armendáriz & Morduch, 2010.).

En el contexto propio del multilateralismo y las alianzas estratégicas en pos de un desarrollo común, sostenible y respetuoso, las microfinanzas constituyen un punto básico desde el cual empezar a trabajar y constituir nodos de debate óptimos.

⁹ Concepto propio. No existe una denominación como tal.



Un ejemplo de lo establecido, queda evidenciado con el alineamiento con los Objetivos de Desarrollo Sostenible, en especial con los siguientes:

- **ODS 1:** Fin de la pobreza: la microfinanciación contribuye directamente a través de la *meta 1.4*, que busca garantizar que todas las personas vulnerables, tengan acceso a servicios financieros. Al ofrecer herramientas financieras a personas no bancarizadas, las microfinanzas fomentan el autoempleo y la generación de ingresos, ayudando a reducir la pobreza extrema a través de la inclusión financiera.
- **ODS 5:** Igualdad de Género: la microfinanciación se alinea con la *meta 5.a*, que promueve el acceso equitativo de las mujeres a los recursos económicos, como lo son los servicios financieros.
- **ODS 8:** Trabajo decente y crecimiento económico: la microfinanciación se centra en la *meta 8.3*, que propicia políticas orientadas al desarrollo de microempresas y el emprendimiento. Al proporcionar capital a los pequeños negocios, la microfinanciación impulsa el empleo y el crecimiento económico, especialmente en sectores y poblaciones marginadas (Naciones Unidas, 2015).

Numerosos informes y estudios avalan que las microfinanzas han demostrado ser un factor clave en la reducción de las tasas de pobreza gracias a garantizar el capital necesario a pequeños emprendedores. De forma adicional, los instrumentos microfinancieros constituyen el amparo fundamental y necesario para el colectivo femenino, siendo su principal cartera y habiendo servido de salvavidas financiero para cientos de miles de personas y empresas en todo el mundo (Banco Mundial, 2004).

A nivel estrictamente comunitario, la completa provisión de los servicios microfinancieros ejerce un impacto directo en el desarrollo de la comunidad donde se ubica, contribuyendo en el fortalecimiento del tejido empresarial, laboral y social. En esa línea, conviene destacar su impulso en promover la cooperación y establecimiento de redes económicas solidarias que fomentan la ayuda entre clases sociales y agentes económicos locales (Yunus, 2006). La evidencia demuestra de qué manera en aquellas regiones con una alta incidencia de la tasa de pobreza, las microfinanzas han logrado diversificar las fuentes de ingreso de los beneficiarios, reduciendo así la vulnerabilidad social de los hogares (Banerjee & Duflo, 2011).

A su vez, el grado de eficacia del instrumento estará condicionado a la responsabilidad de su aplicación, siendo crucial evitar externalidades negativas como *el sobreendeudamiento*, temas que se introducirán en este trabajo académico y en futuras líneas de investigación. De esta forma, nos aseguraremos que los instrumentos financieros sean comprensibles, accesibles y útiles para los prestatarios.

2.3 Microfinanciación en la era de la globalización

La globalización en las microfinanzas y la inclusión financiera

El proceso de globalización se ha constituido como el factor en la proyección de las microfinanzas a nivel mundial. El desarrollo de las distintas redes de interconexión globales han propiciado que, modelos de éxito y precursores como el *Grameen Bank* se hayan adaptado a las dinámicas actuales y hayan logrado reproducir sus procesos y modelos en diferentes contextos socioeconómicos y culturales. La globalización ha propiciado la inclusión de tecnología y recursos digitales dentro del sector financiero, impulsando el acceso a recursos financieros en regiones olvidadas y desatendidas.



Como resultado, la globalización ha propiciado la *inclusión financiera* de diferentes lugares y colectivos. En esa línea, según datos del Microfinance Barometer (2019), los prestatarios activos han evolucionado desde los 140 millones a nivel mundial en 2009 hasta los 180 millones de 2017.

Acceder a una cuenta bancaria o de crédito supone el primer paso hacia la inclusión financiera, permitiendo de esta manera guardar y ahorrar dinero a las personas, así como enviar y recibir pagos corrientes. No contentos con ello, una cuenta supone el primer paso para acceder al resto de servicios financieros. En esa línea, la disposición de una cuenta corriente es la garantía para que una familia pueda ingresar y percibir una ayuda o prestación por desempleo. Por ello, garantizar que las personas del mundo tengan acceso a una cuenta sigue siendo uno de los grandes objetivos de diferentes instituciones, tales como el Banco Mundial o el FMI¹⁰.

Todo ello ha derivado en grandes avances dentro del marco de la inclusión de diferentes colectivos marginados en el ecosistema financiero. Siendo las microfinanzas el primer y único contacto de determinados colectivos con el mundo financiero, la concesión de un microprestamo supone el punto de entrada, y la apertura de una cuenta con la empezar y desarrollarse. Así mismo, la integración global de los mercados financieros ha generado la movilización de grandes cantidades de capital hacia instituciones de microfinanzas en países en desarrollo. Gracias a ello se ha logrado la expansión de estos programas y la oferta de una gama más amplia de servicios financieros.

Diferentes entidades han reconocido la relevancia de la inclusión financiera como un elemento clave para lograr combatir la pobreza y promover la prosperidad social y comunitaria. Según datos del Banco Mundial, en torno a 2.500 millones de personas siguen sin tener acceso a servicios financieros ordinarios, y el 75% de las personas por debajo del umbral de la pobreza no tiene cuenta bancaria. La promoción de las microfinanzas es esencial para mejorar estas cifras (World Bank, 2022).

La integración en los mercados y el acceso a fondos globales

La integración en los mercados y en la estructura financiera global ha constituido un hito esencial para el desarrollo de las *Instituciones de Microfinanzas* y sus programas de financiación, propiciando su expansión y el fortalecimiento de una estructura propia. De esta manera, las IMFs a consecuencia de su integración en los mercados han logrado acceder a fondos globales, concentrando bolsas de capital y proporcionando liquidez para facilitar la supervivencia de sus respectivos programas de financiación a colectivos vulnerables.

Siguiendo en esa línea, las IMFs han estrechado, aún más si cabe, sus lazos y relaciones con la estructura financiera y bancaria ordinaria. De hecho, han llegado a participar en muchos casos en fondos de inversión y otros mecanismos financieros convencionales, alcanzando de esta manera el acceso a capital, necesario para poder ofrecer condiciones más favorables en los microprestamos. Un caso que evidencia el compromiso del sistema bancario convencional para con los programas de microfinanciación es el modelo apadrinado por el Banco Interamericano de Desarrollo (BID). Esta entidad ha implementado diferentes proyectos¹¹ para apoyar a las IMFs en su acceso a los mercados de capital y la financiación en moneda local.

¹⁰ La inclusión financiera constituye un elemento esencial que facilita la consecución de 7 de los 17 *Objetivos de Desarrollo Sostenible*.

¹¹ Uno de estos ejemplos es el proyecto RG-Q0031 centrado en proveer de recursos a las IMFs y que estas a su vez puedan atender a los colectivos objetivo. Disponible en: <https://www.iadb.org/es/proyecto/RG-Q0031?>

Por ello veremos cómo la integración entre IMFs y el sistema financiero ordinario y sus agentes es ya una realidad, fruto tanto de la madurez de los programas, cómo de la labor divulgadora, propiciando que el éxito y las bondades de la microfinanciación sean conocidas en todo el sector. La figura 5 es un claro ejemplo de la praxis expuesta. Un ejemplo pormenorizado de los pasos que se han ido dando en la integración progresiva de la microfinanciación para con el sistema bancario y financiero ordinario.

Figura 5: Desarrollo de los vínculos entre la Banca y las IMFs



Fuente: elaboración propia en base a FMI (2004)

2.4 Retos generales de las microfinanzas: ¿sostenibilidad o dependencia financiera?

Préstamo como soga o herramienta de inclusión

Uno de los debates más relevantes acontecidos en el seno de la microfinanciación oscila entre su impacto como instrumento para la inclusión financiera o el riesgo de constituir una trampa hacia el sobreendeudamiento de los colectivos más vulnerables. Si bien es cierto que ha funcionado como un instrumento clave para la generación de oportunidades económicas, algunos estudios señalan que en determinadas ocasiones los receptores del préstamo han llegado a acumular deudas insostenibles tanto en montos como en tipos de interés excesivos, conduciendo a una insostenibilidad de la deuda contraída (Ledgerwood, 2013).

Dentro del marco de la microfinanciación, el sobreendeudamiento ha adquirido una identidad propia, definiéndose como aquella situación en la que los prestatarios no son capaces de cumplir con sus obligaciones financieras sin sacrificar algún bienestar básico para el pago de los compromisos de deuda (Schicks, 2014).

Existen diferentes motivos por los cuales este fenómeno, no sólo tiene lugar, sino que se ha visto incrementado. A continuación, se enuncian algunos de los componentes que intervienen en el proceso de sobreendeudamiento (ver figura 7):

Figura 7: Factores de sobreendeudamiento



Fuente: elaboración propia

- **Bancarización forzada:** a consecuencia de la evolución del ecosistema microfinanciero hacia un entorno comercial y bancario, la presión por incorporar a los sectores vulnerables al sistema financiero ordinario ha propiciado la oferta de préstamos sin una evaluación adecuada y rigurosa de la capacidad de pago. Durante este proceso, cuando el mismo no se adapta a las condiciones socioeconómicas de los beneficiarios, incrementa su fragilidad financiera, aumentando el riesgo de sobreendeudamiento (Thapa, Paudel, Lanzavecchia, & Pathak, 2025).

En esa línea, el micropréstamo ha sido incorporado por la banca tradicional en su oferta y variedad de productos financieros-comerciales, perdiendo el foco en origen de reducción de desigualdades y erradicación de la pobreza, alcanzando una dimensión cada vez más comercial¹².

- **Usura y tasas de interés excesivas:** en aras de una reducción o mitigación del riesgo, determinadas IMFs aplican tasas de interés muy superiores de las que ofrecen los bancos tradicionales, tratando de justificarlo en los costos operativos estructurales y el gran riesgo de impago. Estas condiciones en los préstamos conducen hacia el lastre en empresas y personas, siendo estas incapaces de la devolución íntegra del capital prestado y entrando en un ciclo circular de sobreendeudamiento (Bateman, 2010).
- **Oferta excesiva de crédito:** la competencia entre las distintas entidades microfinancieras por hacerse con los servicios de los clientes prolifera una oferta excesiva de productos financieros que, lejos de mejorar la calidad de vida, generan una acumulación de deudas insostenible para los prestatarios. La crítica general que sostienen estas tesis argumenta que las microfinanzas han evolucionado su propio modelo hacia “la autoexplotación y mercantilización de la pobreza, a través de la injerencia del neoliberalismo” (Bateman, 2010).

¹² Prueba de ello es la incursión de la banca comercial en el desarrollo y configuración de redes y secciones internas orientadas a la microfinanciación como el caso de Caixabank o BBVA en Latinoamérica.



- **Falta de educación financiera:** el escaso nivel de conocimientos financieros tiene diferentes implicaciones. Una de ellas incide en el riesgo de sobreendeudamiento. De esta manera, los prestatarios potenciales, en el momento de sopesar las condiciones de acceso a los productos financieros, acostumbran a identificar dificultades en la comprensión de las condiciones reales de los préstamos, llegando a no ser capaces de entender las consecuencias o viabilidad de los productos que están contratando.
- **Prácticas crediticias abusivas:** otros de los claroscuros que constituyen en sí mismo una consecuencia del sobreendeudamiento, son las prácticas de cobro y recuperación abusivas de determinadas organizaciones e instituciones microfinancieras. Algunas de estas desarrollan y aplican técnicas agresivas de cobro y refinanciación que perpetúan el ciclo de endeudamiento (Schicks, 2014)¹³.

Conviene incidir en que uno de los propósitos de este apartado (y una de las tesis fundamentales de este trabajo) se enfocaban en el hecho de poder justificar con evidencia las consecuencias del sobreendeudamiento dentro del contexto microfinanciero. La ausencia total de información y datos han imposibilitado la formalización de tal apartado, aspirando constituir este nicho de estudio como una futura línea de investigación en programas de estudio futuros.

3. Microfinanzas en países de renta alta. El contexto europeo

A diferencia de los países de renta baja, donde las microfinanzas se presentan como una herramienta fundamental para garantizar el acceso básico al sistema financiero en contextos rurales o marcados por la pobreza extrema, en los países de renta alta la situación es distinta. En estas economías existe ya un ecosistema bancario consolidado, con alta cobertura, acceso generalizado a servicios digitales y una población mayoritariamente bancarizada, (condición indispensable para la recepción de ayudas públicas, subvenciones o prestaciones sociales).

En este contexto, el sentido de las microfinanzas se redefine. No se trata tanto de conectar a las personas con un sistema financiero inexistente, sino de corregir fallos de acceso dentro de un sistema que, aunque robusto, sigue excluyendo a colectivos: personas migrantes, mujeres en situación de vulnerabilidad, jóvenes emprendedores, personas desempleadas de larga duración o personas autónomas sin garantías. De esta forma, las microfinanzas en países de renta alta no buscan tanto combatir la ausencia de infraestructuras financieras, como ofrecer una segunda puerta de entrada a quienes no logran pasar por la principal.

Además, en entornos urbanos y digitalizados donde ya no existe una "exclusión rural" tradicional, las microfinanzas actúan como herramientas de inclusión económica y social, enfocadas en el autoempleo, el emprendimiento y la integración. Su finalidad no es únicamente financiera, sino también social, contribuyendo de esta manera a reducir desigualdades estructurales que persisten incluso en contextos caracterizados por un bienestar consolidado.

De esta forma, conviene identificar las principales diferencias y señas de identidad de ambos modelos. A continuación identificamos los elementos que caracterizan a las microfinanzas en los países en función de su nivel de renta:

- **Países de renta alta:** dentro de esta categoría se incluyen aquellas economías desarrolladas, como las de la Unión Europea, EE. UU. o Canadá, con un INB per cápita

¹³ Schicks menciona a las refinanciaciones innecesarias con foco en el aumento de intereses y comisiones a cobrar, así como presiones en el cobro.



superior a 13.935 \$. Estas economías se caracterizan por tener altos niveles de bancarización, mercados financieros desarrollados y economías basadas en los servicios o la industria desarrollada. En estos casos, la microfinanciación actúa como un complemento al sistema financiero ordinario, orientada a nichos como el autoempleo, la innovación social o la inclusión de grupos minoritarios o excluidos (Banco Mundial, 2023).

- **Países de renta media-alta:** esta categoría agrupa a economías con un INB per cápita entre 4.496 \$ y 13.935 \$, muchas de las cuales muestran una clase media creciente y procesos de industrialización o terciarización en su economía. Si bien el acceso al sistema financiero formal es mayor, las microfinanzas siguen siendo relevantes para grupos vulnerables, como migrantes, trabajadores informales o pequeñas empresas (Banco Mundial, 2023).
- **Países de renta media-baja:** agrupan a países con un INB per cápita entre 1.136 \$ y 4.495 \$. Estos países se encuentran en una fase de evolución económica con crecimiento urbano, aunque todavía con grandes sectores laborales informales y desigualdad. Las microfinanzas desempeñan un papel importante para pequeñas empresas y trabajadores por cuenta propia, que no acceden fácilmente a servicios bancarios tradicionales (Banco Mundial, 2023).
- **Países de renta baja:** incluyen economías con un INB per cápita igual o inferior a 1.135 \$, donde las microfinanzas son esenciales para poblaciones no bancarizadas. En estos contextos, la microfinanciación es crucial para combatir la pobreza extrema y empoderar a poblaciones no bancarizadas, especialmente mujeres rurales (Banco Mundial, 2023).

En resumen, en países de renta alta la microfinanciación complementa sistemas financieros desarrollados, mientras que en países de renta baja es una herramienta esencial para la inclusión y el desarrollo económico.

Tabla 4: Comparativa de las microfinanzas en función de los niveles de renta

Grupo de renta	INB per cápita (USD)	Características económicas principales	Rol de las microfinanzas
Renta baja	≤ 1.135	Alta pobreza, agricultura, informalidad, baja bancarización	Esencial para combatir pobreza e incluir sectores marginados
Renta media-baja	1.136 – 4.495	Transición económica, desigualdad persistente, crecimiento urbano	Apoyo a pequeñas actividades productivas informales
Renta media-alta	4.496 – 13.935	Expansión de clase media, industrialización, servicios	Complemento para sectores excluidos del sistema bancario
Renta alta	> 13.935	Alta bancarización, servicios financieros desarrollados, economía terciaria	Apoyo a inclusión social y emprendimientos sociales

Fuente: Elaboración propia basada en Comisión Europea (2021), World Bank (2025) y Microfinance Barometer (2019).

Así mismo, dentro del contexto europeo, las diferencias geográficas redundan en diferencias en las características del cliente objetivo, incidiendo en brechas como la renta, el poder adquisitivo o la capacidad de endeudamiento de los prestatarios potenciales. Factores como estos y muchos más tendrían una implicación directa en la diferencia de los montos a prestar en función de la región europea en la que nos encontremos (ver tabla 5). Existen también condicionamientos claros dentro de la categorización y sector en el que se desarrolle el cliente objetivo, siendo más elevada la necesidad de capital o el monto solicitado en microempresas que en autónomos.

Tabla 5: Importe medio de micropréstamo concedido por grupo y región

Cliente objetivo	Europa Occidental (EUR)	Europa Oriental (EUR)
Emprendedores potenciales que escapan de la exclusión social	5.000	3.000
Nuevos emprendedores	10.000	8.000
Autónomos ya existentes	5.000	3.000
Microempresas ya existentes	15.000	10.000

Fuente: elaboración propia en base a datos de European Commission (2020)

La tabla 5 es fiel reflejo de las diferencias entre regiones, evidenciando una vez más la disparidad en necesidades y montos por tipo de prestatario. Conviene destacar que en cada una de las categorías y tipologías de cliente el monto es significativamente menor respondiendo a las siguientes razones:

Figura 6: Factores que influyen en las diferencias de los montos concedidos por región



Fuente: elaboración propia

- **Nivel de ingresos inferior:** en promedio, los ingresos promedios en la región oriental europea son significativamente menores respecto a la región occidental. Esto supone una limitación en la capacidad de las personas y empresas a endeudarse, redundando en un menor importe del préstamo.
- **Mayor aversión al riesgo:** dada la inestabilidad económica y política de determinadas regiones del este de Europa, algunas entidades en la región son más conservadoras en los procesos prestamistas debido a una mayor percepción de riesgo económico, conllevando a ofrecer préstamos más reducidos y con garantías más estrictas EBRD (2022)¹⁴.

¹⁴ El informe alude a la aversión al riesgo en los países del Este de Europa como un factor determinante en la limitación de su crecimiento económico y capacidad de adaptación al contexto cambiante. Esta aversión se traduce en una menor inversión en aspectos clave como la innovación, tecnología y proyectos a largo plazo.



-
- **Menor nivel de desarrollo financiero:** el menor nivel de desarrollo de la infraestructura y sistema financiero de las regiones del Este europeo implican una menor disponibilidad de los productos crediticios y condiciones más exigentes y restrictivas, traduciéndose en menor tamaño de los préstamos (Cull, R., Demirgürç-Kunt, A., & Morduch, J. 2009)¹⁵.

3.1 Principales actores y estrategias comunes en las redes europeas

El panorama europeo dentro del contexto regulatorio y organizativo de las microfinanzas está respaldado por diferentes instituciones y redes que se enfocan en promover la inclusión financiera y el desarrollo económico y social de los colectivos vulnerables. De esta manera, las principales organizaciones que dinamizan la colaboración entre entidades, desarrollando políticas e influenciando en las buenas prácticas del sector son la Red Europea de Microfinanzas (EMN) y el Microfinance Center (MFC).

Dentro del contexto operativo de las microfinanzas, destacan diferentes tipologías de actores que operan en un ecosistema de sinergias y colaboración mutua. De forma paralela y como se ha desarrollado previamente, también prevalece un entorno mercantil donde las microfinanzas se exponen como producto comercial, subordinadas a las externalidades de la oferta y la demanda. De esta forma, identificamos dentro del ecosistema bancario a actores como la banca tradicional privada y la banca social¹⁶, principales proveedores del capital microfinanciero disponible en el mercado. Fueras del ecosistema bancario, afloran diversas alternativas que tratan de democratizar y expandir el acceso del microcrédito.

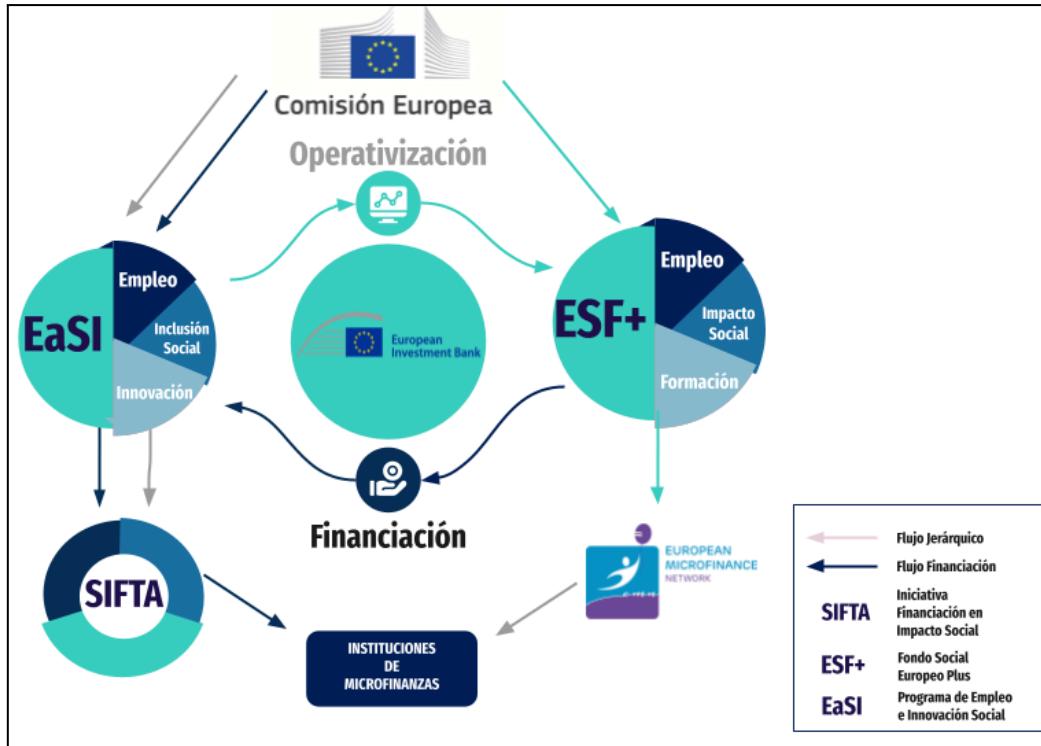
En líneas generales, este tipo de entidades funcionan más como distribuidoras del capital, haciendo de intermediarias entre el colectivo vulnerable demandante de capital y la institución proveedora de financiación. Por ello, estas entidades buscan incluir financieramente a aquellos colectivos excluidos del mercado financiero tradicional. En ese sentido identificamos diferentes tipologías de entidades; ONGs, Cooperativas de Crédito y Plataformas públicas.

Así mismo, dentro del ya mencionado ecosistema europeo microfinanciero, las diferencias y fronteras que separan las responsabilidades y acción de cada uno de los actores, acostumbran a ser mínimas y difíciles de separar. En esa línea y en aras de ilustrar el flujo jerárquico y financiero del ecosistema microfinanciero en europa, nos centraremos en la composición y actores de la figura 7.

¹⁵ Los autores señalan que el menor nivel de desarrollo financiero de los países de Europa Orientales se debe a la existencia de sistemas bancarios menos eficientes, mercados de capitales más pequeños y un acceso limitado a los servicios financieros para la población y las empresas.

¹⁶ A menudo representadas como filiales de la banca privada con enfoque “inclusivo”, como es el caso de Microbank (CaixaBank) o Gaztempresa (Laboral Kutxa)

Figura 7: Mapa conceptual de relaciones de las Redes Europeas de Microfinanzas



Fuente: elaboración propia

Por otro lado, en un esquema superior identificamos diferentes actores, que participan de manera activa en el diseño y organización de políticas públicas, así como en la correcta organización de las relaciones entre instituciones dentro del mundo de la microfinanciación:

- **Comisión Europea:** como responsable del diseño y ejecución de las políticas económicas y sociales dentro del perímetro de la Unión Europea, esta institución establece estrategias para promover la inclusión financiera, facilitar el acceso al crédito y reducir la pobreza para todo tipo de colectivos y empresas excluidas del sistema bancario ordinario (European Commission, 2022). Dentro de las funciones clave de la Comisión Europea en materia de microfinanciación distinguimos lo siguiente:
 - Creación de programas de apoyo financiero enfocado en el entorno microempresarial y de emprendimiento.
 - Inyección y disponibilización de recursos para la financiación de iniciativas de capacitación y asesoramiento financiero.
 - Diseño e implementación de marcos jurídicos y regulaciones que velen por la garantía y seguridad jurídica de los prestatarios.

- **Fondo ESF¹⁷:** dentro del Marco Financiero Plurianual 2021-2027 y con un presupuesto de 99.300 millones de euros (Parlamento Europeo, 2022), el Fondo Social Europeo constituye el principal instrumento financiero de la Unión Europea, destinado a la inversión en capital humano y la inclusión social. El fondo ESF agrupa los diferentes programas como la Iniciativa de Empleo Juvenil (YEI), el Fondo de Ayuda Europea para las Personas más Necesitadas (FEAD) y el Programa EaSI, consolidando un marco unificado europeo para combatir el desempleo o la exclusión social (Comisión Europea, 2021).
- **Programa EaSI:** el Programa de Empleo e Innovación Social (por sus siglas en inglés) constituye una iniciativa de la Unión Europea encargada de financiar proyectos específicos del contexto y ámbito de las microfinanzas y el emprendimiento de carácter social. El programa se focaliza en disponibilizar el acceso a la financiación a personas en riesgos e inclusión financiera, promoviendo en paralelo un desarrollo competente y completo de un mercado laboral inclusivo (European Commission, 2021).

Las distintas áreas de impacto del programa son las siguientes:

- Provisión de garantías financieras para préstamos a personas carentes de historial crediticio, en aras de garantizar su inclusión financiera plena. Esta acción se desarrolla de la mano del Fondo Europeo de Inversiones (EIF)¹⁸.
 - Apoyo a instituciones microfinancieras en la reducción de riesgos y en la expansión de su capacidad crediticia.
 - Implementación de programas de movilidad laboral dentro del contexto europeo focalizando en la mejora del acceso al mercado laboral de la población joven y los desempleados de larga duración (European Commission, 2021)¹⁹.
- **Iniciativa SIFTA:** la iniciativa SIFTA es un programa que se enmarca dentro EaSI, teniendo como objetivo fundamental proporcionar asistencia técnica al conjunto de entidades microfinancieras con el foco puesto en mejorar su estructura, capacidad para la evaluación de riesgos y la operatividad misma de sus programas. El programa se erige como la conexión directa de las Comisión Europea y el EaSI con las entidades microfinancieras. El programa SIFTA está gestionado por el Fondo Europeo de Inversiones con dependencia directa de EaSI, garantizando la sostenibilidad financiera de las entidades microfinancieras y atendiendo a la capacidad y necesidades de los emprendedores y empresas en situación de vulnerabilidad receptoras de los microcréditos (European Investment Fund, 2023).
 - **Red Europea de Microfinanzas:** constituye la piedra angular sobre la cual se fundamenta el desarrollo de los mercados financieros inclusivos y el acceso a la financiación para emprendedores y pequeñas empresas en Europa. La Red Europea de Microfinanzas agrupa a todas las instituciones microfinancieras, ongs y bancos sociales, erigiéndose como un actor fundamental para abordar los desafíos que enfrenta la microfinanciación (EMN, 2022).
- Entre las funciones clave que desempeña la red identificamos las siguientes:

¹⁷ Dentro del contexto de la microfinanciación hemos de destacar el trabajo en conjunto del fondo ESF y el programa EaSI.

¹⁸ A través del programa EaSI *Guarantee Instrument*, el organismo ofrece garantías a entidades microfinancieras, permitiendo que bancos y otras entidades concedan microcréditos a pequeñas empresas, ampliando el rango de la inclusión financiera (European Investment Fund, 2021).

¹⁹ La iniciativa Your First EURES Job financia la movilidad de jóvenes europeos con objeto de acceder a empleos en otros países de la UE, cubriendo gastos de traslado y formación (EURES, 2022).

- Difusión de buenas prácticas dentro del sector microfinanciero.
- La EMN representa y actúa como portavoz de las entidades microfinancieras dentro del contexto de las políticas europeas.
- Conexión entre el sector público y privado en aras de desarrollar la cooperación y comunicación entre sectores para la optimización del uso de los recursos y el diseño de los productos financieros.

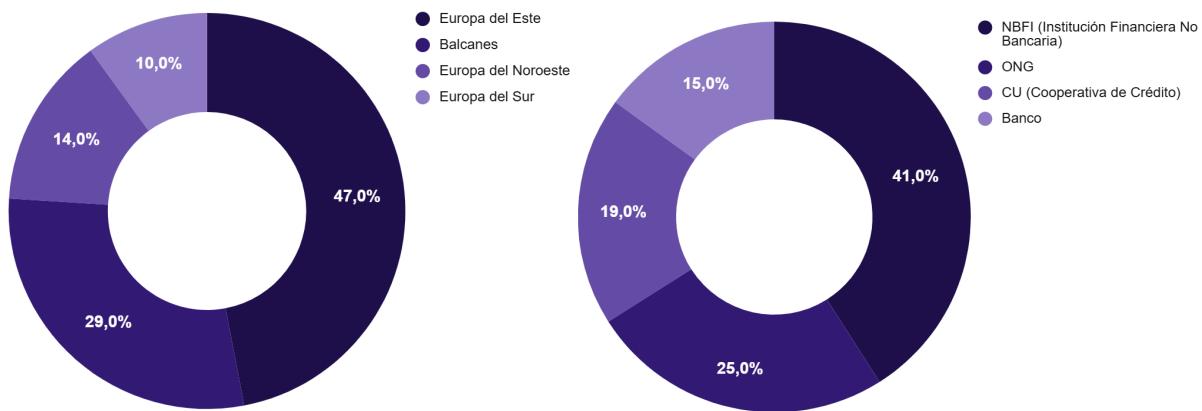
Cabe destacar que dentro del marco de colaboración entre los diferentes actores, la EMN facilita la conexión y coordinación entre la EaSI y ESF+, quienes proporcionan financiación, garantías y asistencia técnica a las entidades microfinancieras.

- **Entidades microfinancieras:** por último, las entidades microfinancieras son el último escalafón del sistema, ostentando la mayor responsabilidad de la cadena y siendo el interlocutor directo con los colectivos demandantes de la microfinanciación. Estas presentan un rol esencial como intermediarios en el sistema de financiación, al nutrir de créditos y una variedad de servicios financieros dirigidos específicamente a emprendedores y pequeños negocios.

3.2 Estado y contexto del mercado microfinanciero europeo

El mercado de la microfinanciación cuenta con diferentes características fruto de la segmentación de su clientela objetivo, las necesidades de la misma pero también en función de la tipología de los prestamistas y el peso de estos en la provisión de los productos al mercado, así como de la forma de interactuar con los prestatarios.

Figura 8: Distribución de la cartera europea de micropréstamos por subregión y tipo de institución



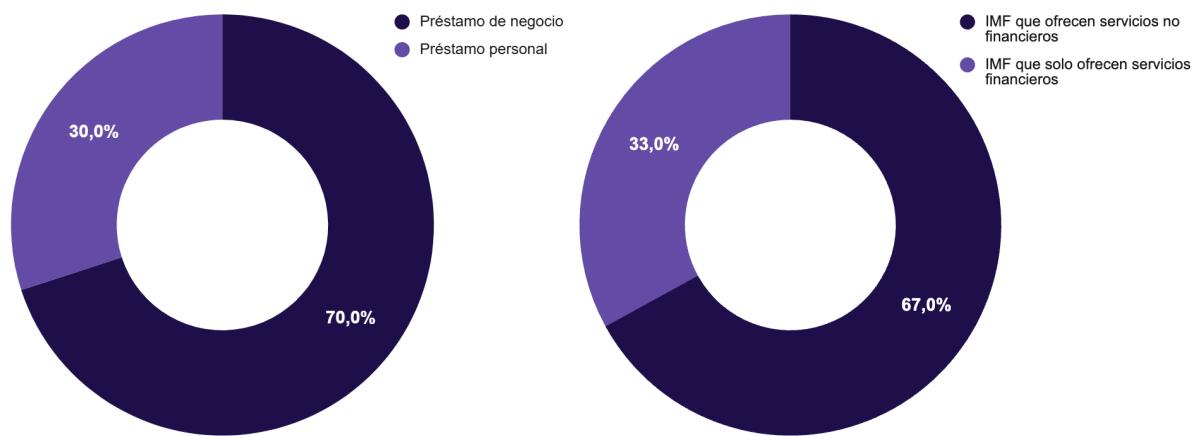
Fuente: elaboración propia en base a datos de European Microfinance Network (2025)

Comenzando por un análisis estrictamente geográfico (ver figura 8), podemos observar que *Europa del Este*, con un 47.0% se erige como la región con mayor concentración de micropréstamos. Esto sugiere una alta demanda o una infraestructura de microfinanciación bien desarrollada en dicha área, en parte influenciada por economías en transición y un acceso limitado a servicios bancarios ordinarios.

En segundo lugar, *Europa del Noroeste* con un 29.0%, indica una participación significativa, debido a la presencia de instituciones establecidas como MicroBank y un mercado más regulado que apoya las iniciativas de inclusión financiera. Conviene destacar que *Europa del Sur*, con un 10.0% presenta la menor proporción, lo que indica una menor dependencia de micropréstamos en comparación con otros instrumentos financieros, alineado con la mayor presencia de bancos y cooperativas en esta región (ver figura 8).

De manera adicional, otra de las características del mercado microfinanciero europeo es su distribución por tipo de préstamo. En esa línea, el 70% de los micropréstamos concedidos en Europa eran préstamos de negocio, frente al 30% de los préstamos personales (Ver figura 9). La distinción es importante, dado que un micropréstamo de negocio está enfocado en financiar actividades empresariales, como la inversión en equipos, ampliación de inventario o la inversión en circulante, con requisitos que suelen incluir un plan de negocio. En cambio, el micropréstamo personal se destina a necesidades individuales, como gastos médicos o imprevistos, con menos requisitos formales, pero a menudo con intereses más altos (European Microfinance Network, 2025).

Figura 9: Distribución de la cartera europea de micropréstamos por tipo y prestación de servicios no financieros



Fuente: elaboración propia en base a datos de European Microfinance Network (2025)

Como ya introdujimos anteriormente, en el ámbito de la microfinanciación resulta clave la distinción entre los distintos tipos de préstamos según su finalidad y la naturaleza jurídica del solicitante. Una de las diferencias clave radica entre los *business loans* (préstamos para negocios) y los *personal loans* (préstamos personales). Mientras que los primeros están orientados a financiar actividades productivas, inversiones o necesidades operativas de un negocio, los segundos tienen un uso más individual o familiar, como el consumo, la educación o gastos imprevistos.

Otro de los hechos diferenciales de las instituciones microfinancieras es la prestación de servicios no financieros en paralelo a la concesión de financiación, en aras de acompañar y asesorar correctamente al prestatario. Si observamos la figura 9, dentro del contexto europeo, el 33% de las IMF todavía seguía sin ofrecer este tipo paquetes de servicios no financieros, siendo insuficiente y evidenciando el largo recorrido, todavía pendiente por andar.

Si observamos la tabla 6 observaremos que el 50% de las IMF solo concedían micropréstamos exclusivamente para negocios frente al 17% exclusivamente para préstamos personales. Estos datos demuestran la predominancia de la financiación de actividades productivas, especialmente de autoempleo y emprendimiento.

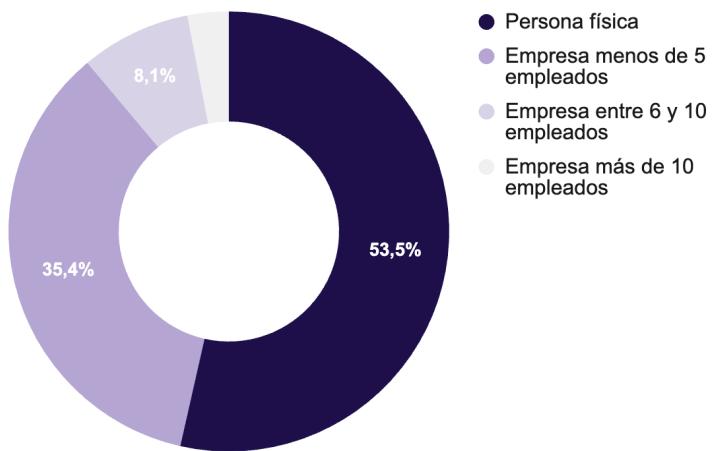
Tabla 6: Distribución de las IMF europeas según el tipo de préstamos ofrecidos

Tipo de préstamo ofrecido	Porcentaje (%)
Solo microcréditos para negocios	50 %
Solo microcréditos personales	17 %
Microcréditos personales y para negocios (ambos)	33 %

Fuente: elaboración propia en base a datos de European Microfinance Network (2025)

Esta distinción se entrelaza con otra igual de importante: la diferencia entre financiación a personas físicas y a personas jurídicas. Las personas físicas, como los autónomos, responden ante el impago con todo su patrimonio personal (tanto presente como futuro), lo que implica una responsabilidad patrimonial ilimitada, aumentando así el riesgo material y personal ante un posible fracaso empresarial. En cambio, las personas jurídicas, como las sociedades o empresas, cuentan con una responsabilidad patrimonial limitada al capital social aportado, protegiendo los bienes personales de los socios ante un posible impago²⁰. De hecho, tal y como se aprecia en la figura 10, dentro del contexto europeo, el 53% de los prestatarios son personas físicas, evidenciando la relevancia de este colectivo para la microfinanciación en el contexto europeo.

Figura 10: Prestatarios por tipo de forma jurídica



Fuente: elaboración propia en base a datos de European Microfinance Network (2025)

Estas diferencias no solo condicionan el nivel de riesgo para el propio prestatario, sino también las condiciones exigidas por las entidades financieras tradicionales (garantías, intereses, plazos), así como la forma en que las microfinanzas se adaptan al solicitante de la financiación. No contentos con ello, las personas físicas acostumbran a tener un menor poder de negociación, acceso a menores líneas de crédito y condiciones menos favorables que las sociedades. En esa línea, los autónomos, especialmente sin garantías o historial sólido, encuentran más dificultades para obtener financiación en condiciones justas.

²⁰ Salvo que existan avales personales.

La brecha entre ambos préstamos es aún más aguda cuando nos centramos en los montos medios de los importes por tipo de préstamo. Los micropréstamos para empresas tienen un monto medio cuatro veces superior (Ver tabla 7) que los préstamos personales (12.322 € vs. 3.021 €). Esto indica que las necesidades de financiación empresarial tienden a ser más altas, debido a costes como equipamiento, inventario y demás inversiones iniciales. Por otro lado, los préstamos personales suelen estar dirigidos al consumo básico o la mejora del bienestar. Los préstamos de negocios por contra, están destinados a la producción y crecimiento (Informe interno *Bizkaia Mikro*, 2025, no publicado).

Tabla 7: Monto medio por tipo de préstamo en Europa

Tipo	Importe
Monto medio de préstamos personales	3.021€
Monto medio de préstamos de negocios	12.322€
Monto medio agregado de préstamos	8.127€

Fuente: elaboración propia en base a datos de European Microfinance Network (2025)

El solicitante de un préstamo personal acostumbra a ser una persona sin acceso a crédito bancario tradicional (exclusión financiera). En cambio, los préstamos de empresas suelen estar dirigidos a microemprendedores o autónomos con un proyecto viable o en ocasiones incipiente. Aunque los préstamos de negocios tienden a tener un mayor riesgo crediticio, también ofrecen mayor retorno social y económico si se implementan con éxito, dado que muchos de ellos redundan en el autoempleo, la creación de valor y en muchos otros casos la contratación de personal por cuenta ajena.

Tabla 8: Número de prestatarios activos por tipo de institución en Europa

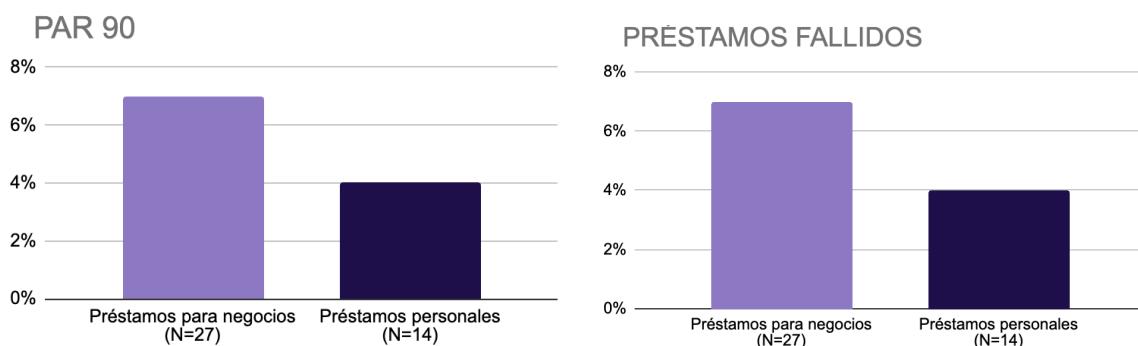
Tipo Institucional	Número de Prestatarios Activos
Institución Financiera No Bancaria	517.952
Microbank	393.195
ONG	290.323
CU (Cooperativa de Crédito)	152.421
Otros bancos	133.375

Fuente: elaboración propia en base a datos de European Microfinance Network (2025)

Por otro lado, si nos centramos en el número de prestatarios activos por tipo de institución en el sector de microfinanzas en Europa, los datos son preocupantes en el contexto de la concentración del sector por parte de MicroBank. En ese sentido, si observamos la tabla 8, la filial de Caixabank con 393.195 prestatarios representa una parte relevante del total de 1.487.266 prestatarios activos en el sector. Una alta concentración en MicroBank incrementa el impacto de cualquier problema interno (como un aumento en el PAR30 o préstamos fallidos) en el sector. En comparación con el resto de actores, las instituciones financieras no bancarias lideran con 517.952 prestatarios (34.8% del total), pero MicroBank, como entidad única, supera a las ONG (19.5%) y a las cooperativas de crédito (10.2%), evidenciando una asimetría en el mercado.

Así mismo, observando la figura 11, el análisis de riesgo crediticio del mercado europeo de microfinanciación indica que los préstamos para negocios tienen un 7% de retraso (PAR 90), reflejando un riesgo moderado debido a tensiones de tesorería, mientras que los préstamos personales alcanzan un 4%, indicando menor vulnerabilidad financiera por ingresos inestables. Esta diferencia en el PAR90 entre ambos tipos de préstamo (7% vs. 4%) señala un mayor riesgo en préstamos a empresas, pudiendo sugerir un mayor compromiso en los proyectos personales frente a los empresariales. Esto podría explicarse por la vinculación al autoempleo de los préstamos personales frente al ámbito de negocio empresarial.

Figura 11: Calidad de la cartera por tipo de préstamo (PAR90 y Préstamos fallidos)



Fuente: elaboración propia en base a datos de European Microfinance Network (2025)

En cuanto a préstamos fallidos, los destinados a negocios registran un 7%, sugiriendo una recuperación razonable, mientras que los personales tienen un 4%, indicando un mayor cumplimiento de la devolución de los préstamos. La menor tasa de fallidos en los préstamos personales podría sugerir mayor capacidad de renegociación o recuperación frente a los negocios.

3.3 Rol de las microfinanzas en el contexto europeo.

Contribución a la reducción de la pobreza

Siguiendo con el contexto europeo, la microfinanciación ha logrado emerger como una herramienta eficaz para enfrentar las distintas problemáticas estructurales en el seno nuestra sociedad, tales como la desigualdad y la pobreza, con especial énfasis en un mundo globalizado, tal y como hemos desarrollado a lo largo del curso académico.

Pese a que Europa sea una de las regiones más desarrolladas dentro del plano económico²¹, todavía adolece de problemas y desafíos relevantes que debilitan su estructura en términos de inclusión económica y social, con especial foco en las regiones del sur y del este. La microfinanciación se erige de esta forma como una herramienta clave para proveer de recursos necesarios a colectivos excluidos y vulnerables (European Microfinance Network, 2021). Este acceso, no solo permite aumentar el flujo y volumen de los ingresos sino también invertir en destinos como la educación, la salud y en la productividad y competitividad de los negocios locales.

²¹ Según Eurostat, el Producto Interior Bruto (PIB) de la Unión Europea a precios de mercado fue de €15,9 billones en 2022, lo que equivale a un promedio de 35.400 € per cápita (Eurostat, 2023).

3.3.1 Estimular la economía local

La microfinanciación tiene una implicación directa en la economía local al impulsar el acceso al crédito para todo tipo de agentes socioeconómicos con recursos limitados. Este apoyo financiero incide de manera directa en la creación y expansión de los pequeños negocios, acción que a su vez genera la creación de empleo directo e indirecto. Mediante el aumento de la capacidad productiva (tanto de empresas como de individuos), se han identificado incrementos en los ingresos de los receptores y beneficiarios, mejorando en último término su calidad de vida.

De manera adicional, la microfinanciación fortalece las economías locales mediante la estimulación de la circulación del dinero, promoviendo la creación de redes comerciales más dinámicas. Dicho efecto multiplicador impulsa de manera exponencial el consumo y la inversión, propiciando así la evolución hacia economías más resilientes y sostenibles ante futuras crisis económicas o fluctuaciones propias del mercado (World Bank, 2022).

En la figura 12 podemos observar de manera agregada el conjunto de efectos que tienen las microfinanzas, abarcando una amplia variedad en el rango de acción de las mismas. En base a ellas distinguimos lo siguiente:

Figura 12: Rango de acción de las microfinanzas



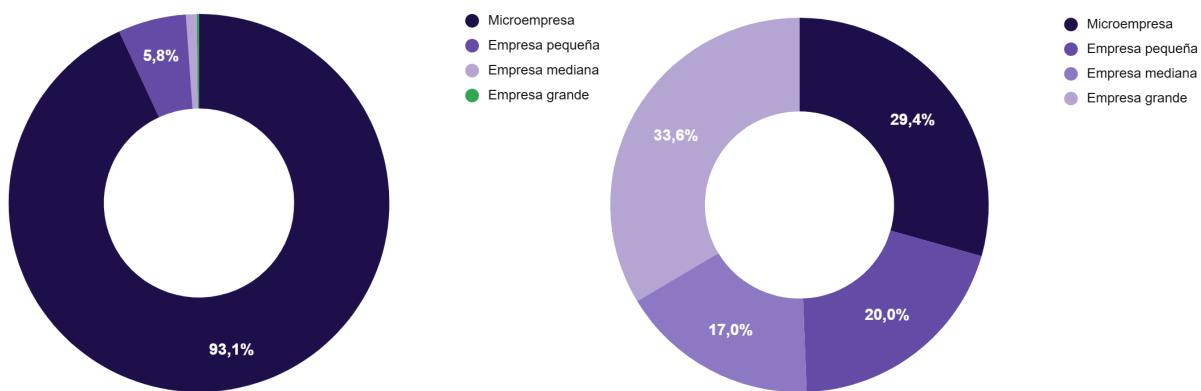
Fuente: elaboración propia

3.3.2 Generación de empleo

Una de las puntas de lanza de la microfinanciación se centra en la capacidad de esta para la creación de nuevos puestos de trabajo, tanto en el contexto del emprendimiento como en el seno de las comunidades rurales y las económicas de autoconsumo²², propiciando el desarrollo y crecimiento de los pequeños negocios y proyectos que cuenten con recursos limitados. Este modelo de financiación no solo contribuye al desarrollo de la economía local sino que también influye en la creación de oportunidades y puestos de trabajo, tanto para quien demanda la financiación como a terceros en la aplicación y la productivización de la misma.

²² Se trata de aquellos sistemas económicos en los que los individuos, familias o comunidades producen bienes y servicios enfocados al propio consumo, en lugar de para el mercado o el comercio exterior.

Figura 13: Diferentes tipos de empresas en la Unión Europea, por número y empleo generado, 2017



Fuente: elaboración propia en base a datos de European Commission (2020)

Para comprender el impacto de la microfinanciación, debemos entender antes el peso de las microempresas²³ dentro del contexto europeo. De esta forma y atendiendo a los datos de la Unión Europea, tal y como se aprecia en el primer gráfico de la figura 13, el 93,1% del parque empresarial en Europa está compuesto por microempresa, seguido en un 5,8% de las pequeñas empresas.

A su vez, siguiendo con el segundo de los gráficos de la figura 13, las microempresas contribuyen al 29,4% de los empleos de la Unión Europea, junto a las empresas grandes que ostentan el 33,6% de los puestos de trabajo. Estos datos muestran el volumen y representatividad de las microempresas en Europa, contribuyendo al autoempleo y en menor medida a la generación de millones de puestos de trabajo. Por lo tanto, la microfinanciación es una herramienta clave para promover el autoempleo. De esta manera, al proporcionar pequeños préstamos, capacitación e inclusión financiera, posibilita el empoderamiento de emprendedores -especialmente mujeres y grupos vulnerables- para iniciar o expandir sus propios negocios.

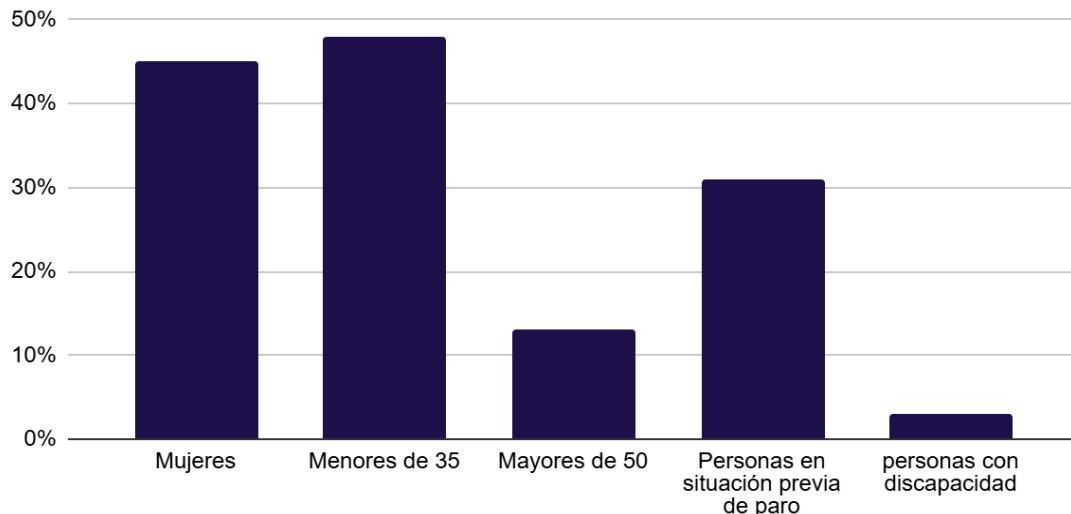
Como muestra de su viabilidad, el mercado europeo, a través del informe anual de la Red Europea de Microfinanzas indicó en su informe anual del año 2024 que el 45% de las personas receptoras de los préstamos estaban desempleadas, enfatizando el hecho de que el programa, además de contribuir a la inserción socioeconómica de personas en dificultad, contribuía mediante el autoempleo a la creación de oportunidades y a la generación de puestos de trabajo (European Microfinance Network, 2024).

No contentos con ello, el 13% de los beneficiarios de los préstamos, son personas migrantes. En ese sentido, el programa destaca por la colaboración con entidades sociales como Bultzlan²⁴ que nutre a Gaztempresa de personas afectadas y necesitadas de financiación e inclusión.

²³ Según la Recomendación 2003/361/CE de la Comisión Europea, una microempresa es aquella sociedad que tiene menos de 10 personas empleadas y cuya facturación anual y/o total del Activo no excede los 2 millones de euros (Comisión Europea, 2006).

²⁴Bultzlan es una organización surgida en 1983 como proyecto de Cáritas Bizkaia para apoyar empresas afectadas por inundaciones. Con los años, se profesionalizó como Bultzlan, ofreciendo microcréditos y asesoramiento financiero.

Figura 14: Perfiles contratados tras la recepción del microcrédito



Fuente: elaboración propia en base al *Informe anual MicroBank (2023)*

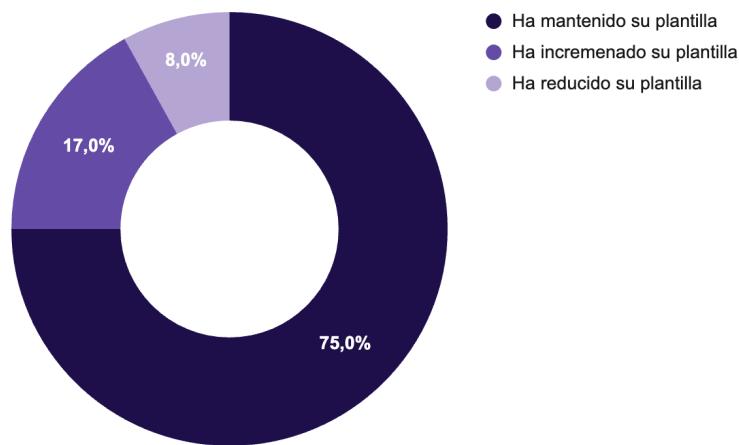
Siguiendo esa línea y poniendo foco en el empleo directo creado a consecuencia de la recepción de la microfinanciación, el balance positivo es claro. Partiendo del Informe Anual²⁵ de *Microbank* del año 2023, la entidad distinguía un avance e implicaciones en las creación de 32.245 puestos de trabajo directos (ver figura 14) distribuidos en los siguientes colectivos tras la recepción de los micropréstamos:

- **Empleo femenino:** según el informe, la concesión de financiación se tradujo en un 45% de mujeres contratadas del total de puestos de trabajo generados, contribuyendo a la reducción del desempleo femenino y la brecha de género, empoderando así al colectivo femenino y avanzando en el camino hacia la igualdad real.
- **Empleo joven:** el 48% de los receptores de la financiación tenían menos de 35 años de edad, mostrando el compromiso de la microfinanciación con el emprendimiento joven y las propuestas de valor del colectivo.
- **Inserción laboral:** otro de los aspectos clave de los datos del informe incide en la inserción laboral de aquellas personas que provenían de una situación de desempleo. En este sentido, aproximadamente el 31% de las personas receptoras de los micropréstamos provenían del paro, evidenciando la capacidad del programa para crear oportunidades de empleo y aumentar la actividad.
- **Colectivos con discapacidad:** de manera residual, el programa reportó la creación de al menos un 3% de los puestos de trabajo para personas con discapacidad, demostrando un compromiso de inclusión social en los programas de microficción.

Conviene incidir en que el 61% de los empleos creados corresponden a contratos de jornada completa, siendo estos en un 79% de tipología y duración indefinida, insistiendo de esta forma en la calidad del puesto de trabajo creado.

²⁵ Muestra más que representativa de la realidad vivida en España (con un 88,6% del volumen total de préstamos concedidos) y en Europa (cartera viva total del 33% de toda la Unión Europea).

Figura 15: Distribución de Empresas de MicroBank según Cambios en su Plantilla



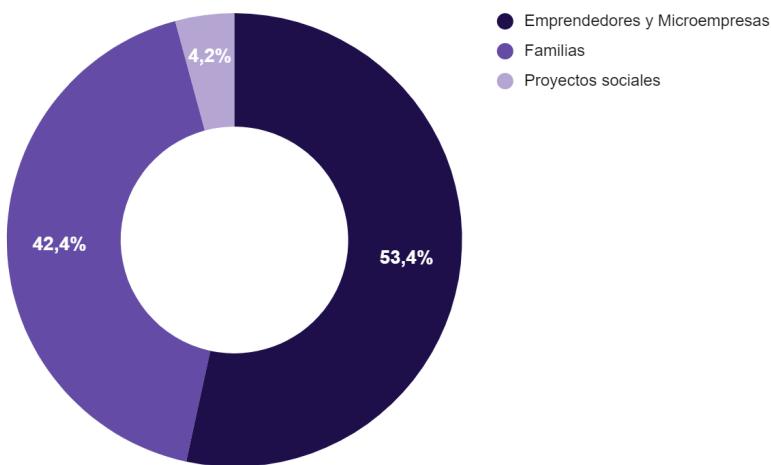
Fuente: elaboración propia en base al *Informe anual MicroBank (2023)*

De manera adicional, dentro del informe reportado por MicroBank, el 75% de los receptores de la microfinanciación reportaron haber mantenido su plantilla (ver figura 15) frente al 17% que informó haberla incrementado, es decir haber contratado a más personas trabajadoras (MicroBank, 2023).

3.3.3 Incremento de los ingresos

Otra de las implicaciones más directas de la microfinanciación reside en la capacidad de los micropréstamos para generar un aumento de la facturación de las empresas receptoras o de los ingresos medios de las familias prestatarias. Si observamos la figura 16, dentro del contexto receptor de España, debemos entender que alrededor del 53,4% de los clientes receptores de los micropréstamos son microempresas, seguidas de las familias, las cuales ostentan el 42,4% de la financiación concedida.

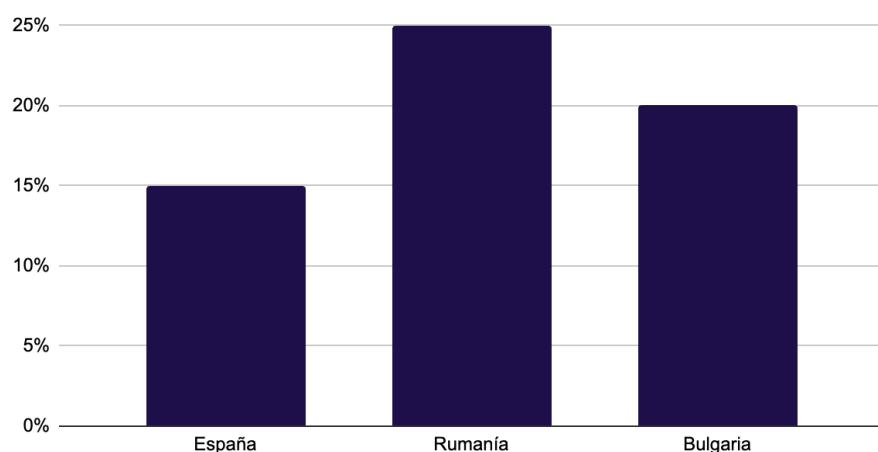
Figura 16: Distribución del tipo de cliente receptor del microcrédito



Fuente: elaboración propia en base al *Informe anual MicroBank (2023)*

Teniendo claras las diferencias existentes en la forma y fondo de la financiación concedida tanto a personas físicas como a empresas, en base a la evidencia disponible, en ambos casos la experiencia es positiva y se identifican avances e incrementos significativos en los ingresos generados. Según un informe de la European Microfinance Network, en el periodo comprendido entre los años 2020-2022, los receptores de microfinanciación de los países de España, Bulgaria y Rumanía reportaron incrementos significativos del nivel de ingresos (ver figura 17), destacando Rumanía con un incremento del 25% frente al caso español con una variación positiva del 15% (European Microfinance Network, 2024).

Figura 17: Aumento de los ingresos anuales en beneficiarios de microcréditos (2020-2022)



Fuente: elaboración propia en base a datos de European Microfinance Network. (2024)

Cabe destacar que el sector de las microfinanzas en Europa se recuperó significativamente de los estragos de la pandemia, superando en ocasiones los niveles de préstamos previos a la pandemia en 2021. Dicho crecimiento logró que emprendedores y pequeñas empresas pudieran acceder a financiación, facilitando el aumento de sus ingresos, a través de programas de estímulo y demanda pública²⁶. En Bulgaria, de la mano de la Comisión Europea, la región implementó instrumentos financieros respaldados por el Fondo Social Europeo como el “Risk-Sharing-Finance Facility” orientado a apoyar a emprendedores sociales y resolver las necesidades financieras de colectivos vulnerables (European Commission, 2023).

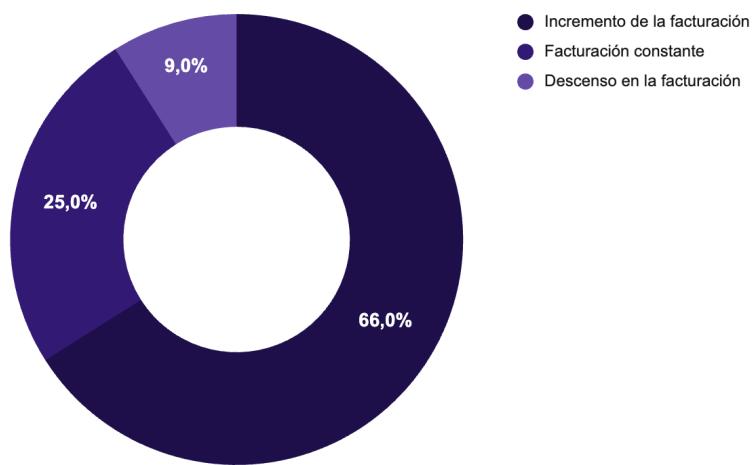
Aterrizando el ejemplo a un caso cercano, durante el periodo extraordinario de la Pandemia Covid, a través de la disposición de fondos *Next generation*, el programa de microfinanciación de la *Diputación de Bizkaia* paso de realizar 150 operaciones anuales pre-pandemia a 850 en el periodo covid (Bizkaia Mikro, 2021).

Mediante la concesión de financiación y por ende de recursos para actividades económicas diversificadas, la microfinanciación contribuye de manera positiva a la resiliencia económica, en concreto en aquellas regiones donde las fuentes de ingreso son limitadas. En ese sentido, destinar el capital a la inversión productiva genera incrementos en la facturación de las empresas receptoras de la microfinanciación. Buena prueba de ello es el informe del programa de microfinanciación de *Laboral Kutxa* denominado “Gaztempresa”. En dicho programa, en los datos del año 2023 el 66% de las empresas reportaron haber visto incrementada su facturación a consecuencia del micropréstamo (ver figura 18).

²⁶ Uno de los programas más reconocidos es el fondo Next Generation EU, un plan de recuperación post-COVID enfocado en la transformación digital y ecológica de Europa.

Sin embargo, el impacto del préstamo va más allá. Gracias al *efecto multiplicador*²⁷, aquellos ingresos extraordinarios generados como consecuencia de la concesión de los micropréstamos se insertan en la economía local, beneficiando a la comunidad donde desarrolla su actividad la prestataria. Dicho fenómeno tiene en cuenta el incremento del consumo local y el fortalecimiento de las cadenas de suministro locales. Investigaciones recientes han demostrado que el acceso a la microfinanciación no solo mejora los ingresos de los prestatarios de manera directa, sino que también tiene implicaciones positivas en la reducción de la pobreza a nivel comunitario (Samson Mecha, 2017).

Figura 18: Evolución de la facturación de la sociedad tras la financiación



Fuente: elaboración propia en base al *Informe anual Gaztempresa* (2023)

3.3.4 Impacto en la Igualdad de Género | la brecha del emprendimiento

La microfinanciación tiene un enfoque claro, fundamental tanto en origen como operativo en la actualidad para con el colectivo femenino. Al ser las mujeres un colectivo caracterizado por la exclusión financiera y objeto de diferentes desigualdades, los programas de micropréstamos han prestado y prestan especial atención a dicho colectivo, atendiendo a sus necesidades y condicionamientos, buscando desde su origen²⁸, el empoderamiento y la autonomía financiera de un colectivo, por definición, marginado en materia financiera.

En esa línea, siguiendo la senda del emprendimiento (el cual se erige como uno de los principales focos de atención de la microfinanciación), tanto en los orígenes del modelo como en la actualidad y es ahí donde la brecha de género entre hombres y mujeres presenta sus mayores diferencias. En ese sentido, investigaciones realizadas por instituciones como el Banco Mundial o UNDP han evidenciado de qué manera las desigualdades en el acceso a los recursos financieros de las mujeres han inhibido el crecimiento y desarrollo económico de las mismas, identificando en las microfinanzas como una herramienta válida y necesaria para solucionar dicha problemática (Cheston y Kuhn, 2001).

²⁷ Entendiendo efecto multiplicador como el concepto de la economía keynesiana que explica cómo un aumento inicial en la inversión o el gasto genera un incremento mayor en la renta nacional. Esto ocurre cuando el gasto de unos se convierte en ingreso de otros, propiciando a su vez un incremento en la Demanda Agregada.

²⁸ En origen, el programa inicial de Yunus se centró en un préstamo de apenas 27 dólares en programas grupales de mujeres, orientado a la fabricación de productos manufacturados para su posterior venta.



En este sentido, existen diferentes campos de acción de las microfinanzas en su contribución a la igualdad de género:

- **Reducción de la brecha salarial:** la correcta utilización del capital prestado en inversiones dirigidas al proceso productivo, como lo es la compra de maquinarias u otros activos, ofrece a las mujeres (y demás colectivos) la oportunidad de incrementar la facturación y las fuentes de ingresos de manera recurrente. Así, Rutherford (2000) sugiere que las mujeres emplean los servicios financieros para transformar los flujos de ingresos en sumas superiores y más grandes. Además, se ha detectado una mayor presión de las mujeres prestatarias de micropréstamos en un comportamiento más austero, generando tasas de ahorro superiores y ofreciendo así colchones financieros que alivien los cambios inesperados de gastos en el hogar o imprevistos financieros.
- **Empoderamiento:** las microfinanzas no constituyen por sí mismas una herramienta financiera específica para empoderar a las mujeres. Bajo el pretexto de los desequilibrios y las desigualdades latentes en la sociedad (y que pagan de manera desproporcionada las mujeres) la microfinanciación se focaliza en el papel de la mujer, pero está condicionada a los sesgos de una estructura y sistemas desiguales. Teniendo claras las limitaciones, el foco específico de las microfinanzas en las mujeres tiene un efecto “diferenciador” respecto al resto de instrumentos, favoreciendo su inclusión financiera, esto es; la posibilidad de no solo disponer una de titularidad bancaria sino de confiar y ofrecer oportunidades a mujeres necesitadas de financiación y capital para emprender y poner en marcha sus proyectos. Este factor, además de otorgar independencia monetaria y laboral, desemboca en último término en el empoderamiento.
- **Violencia de género:** la microfinanciación tiene un impacto positivo en la reducción de la violencia sistemática que reciben las mujeres. Diferentes estudios²⁹ sostienen la existencia de una correlación directa entre la brecha de género en los servicios financieros y el grado de violencia que las mujeres sufren. Esto explica de qué manera aquellos países donde la mujer adolece de restricciones a la disposición de una cuenta bancaria a su nombre, a su inclusión en el mercado laboral o al acceso a la concesión de financiación (así como a poder ahorrar) redundan en una mayor incidencia (o predisposición) al maltrato físico y psicológico.

Una mayor dependencia de la mujer hacia el hombre retroalimenta comportamientos y dinámicas que pueden resultar en episodios de violencia de género. Las herramientas microfinancieras permiten construir un ecosistema que avance hacia el empoderamiento y la autonomía económica de la mujer, sin tener que apoyarse o volver a necesitar de una figura masculina que genere dichos flujos de ingreso por ella. En paralelo, logran que las mujeres generen una autonomía de ingresos, esto redonda en una oportunidad para que sean las propias mujeres las que gestionen sus propios recursos con independencia de un tercero. Ello implica una capacidad dentro del colectivo femenino para poder poner “tierra de por medio” con aquellas personas o relaciones de carácter tóxico o tendentes a la creación de episodios de violencia doméstica (M.J. Roa, 2021).

²⁹ Demirgürç-Kunt, Klapper y Singer (2013) y Aterido, Beck e Iacovone (2013) concentran evidencias de su trabajo en más de 98 países alrededor del mundo analizando las implicaciones de la brecha de género en los servicios financieros, tales como la violencia de género.



Tabla 9: Evolución del porcentaje de la población adulta (18-64 años) involucrada en actividades emprendedoras en etapa inicial (TEA) en la CAPV

Año	TEA Mujeres	TEA Hombres	Brecha
2013	2.6%	3.3%	-0,7%
2014	2.7%	4.6%	-1,9%
2015	3.1%	3.6%	-0,5%
2016	3.2%	3.4%	-0,2%
2017	4.7%	6.9%	-2,2%
2018	4.6%	5.6%	-1,0%
2019	4.1%	5.2%	-1,1%
2020	5.0%	5.4%	-0,4%
2021	5.2%	4.7%	0,5%
2022	5.0%	5.8%	-0,8%
2023	5.1%	5.1%	0,0%

Fuente: elaboración propia en base a GEM CAPV (APS, 2023)

Pese a la brecha existente en la cantidad de mujeres prestatarias receptoras de financiación frente a sus colegas masculinos y en contraposición con la tendencia general en Europa, dentro del contexto vasco, la paridad de género en la actividad emprendedora hace años que se alcanzó. Si atendemos a la tabla 9, destaca el año 2021 como el primer año en la historia en el que fue mayor la actividad emprendedora en mujeres que en hombres. Una evolución que muestra una tendencia clara, alcanzando en el año 2023 una paridad perfecta.

3.4 Limitaciones y Condicionamientos de Género en la Microfinanciación

Como venimos explicando, los países de renta alta cuentan con sistemas financieros plenamente desarrollados que disipan parte de las problemáticas generales de las microfinanzas. Pese a ello, siguen existiendo diferentes condicionantes y barreras generales que las mujeres enfrentan a la hora de acceder a financiación en el mercado financiero ordinario.

En contextos de renta alta, las mujeres enfrentan barreras en el acceso a la financiación ordinaria debido a normas sociales que limitan su autonomía financiera, movilidad y percepción de rentabilidad. Diferentes estudios (Roa, 2021) muestran que el crédito por sí solo no impulsa el crecimiento empresarial ni el empoderamiento de la mujer, ya que dicho colectivo suele destinar fondos a necesidades del hogar como respuesta a los mandatos de los roles de género. Capacitaciones en educación financiera y empresarial, junto con el refuerzo de redes de apoyo grupal, aumentan la probabilidad de obtener préstamos y autonomía. De esta forma, en países de la OCDE, las brechas de género se explican por desigualdades socioeconómicas más que por discriminación directa.

3.4.1 Emprendimiento y género

El emprendimiento desempeña un papel esencial en el desarrollo económico de Europa, estableciendo una relación significativa con la microfinanciación, actuando como herramienta facilitadora del acceso a recursos financieros a sectores tradicionalmente excluidos del sistema bancario. En un contexto de desafíos económicos persistentes, la microfinanciación se erige como un



mecanismo esencial para promover la creación de empleo y la inclusión financiera, especialmente entre poblaciones vulnerables como mujeres, jóvenes y minorías. Esta relación, necesaria sobre todo a etapas tempranas, permite abordar las brechas de capital inicial, fomentando iniciativas empresariales que contribuyen a la estabilidad socioeconómica. No obstante, unido al riesgo de sobreendeudamiento anteriormente mencionado, se presentan nuevos retos y condicionamientos sociales en forma de brecha: el género. Por ello, en paralelo al impacto en el desarrollo en inclusión del colectivo femenino y el claro enfoque de las microfinanzas en garantizar un empoderamiento del mismo, existen una serie de limitaciones y consideraciones iniciales que conviene destacar cuando analizamos el impacto de las microfinanzas en materia de género. Desde herencias culturales, sesgos sociales y roles establecidos, estos generan brechas entre hombres y mujeres que limitan en cierta medida el impacto y llegada de los instrumentos microfinancieros.

Prueba de la incompleta integración de la mujer no solo en el ecosistema microfinanciero sino también en los beneficios que este dispone, son las brechas en diferentes indicadores microfinancieros, partiendo de una paridad de emprendimiento anteriormente mencionada. En esa línea, conviene incidir en la tabla 10 donde apreciamos brechas significativas en la distribución por tramos de dinero requerido por el colectivo emprendedor. De esta forma, observamos como en el tramo por excelencia de la microfinanciación (10.000€ - 50.000€) las mujeres destacan en un 48,8% del total de los tramos de financiación requerida, esto es; demandando y mostrando necesidad de financiación frente a un 34,3% de los hombres (Ver tabla 10).

Tabla 10: Distribución por tramos de dinero requerido por emprendedores en fase inicial (CAPV 2023)

Tramo de dinero	Hombres CAPV	Mujeres CAPV	Total CAPV
< 10,000 €	21.9%	20.8%	21.5%
10,000 € - 50,000 €	34.3%	48.8%	39.8%
50,000 € - 150,000 €	24.9%	8.6%	18.8%
> 150,000 €	18.9%	21.7%	19.9%

Fuente: elaboración propia en base a GEM CAPV (APS, 2023)

Pese a existir una paridad entre el emprendimiento masculino y el femenino y observando una mayor demanda o requerimiento de financiación por parte de las mujeres en el tramo por monto de préstamo característico de la microfinanciación, sorprende observar como la mediana de dinero utilizado para la creación de un negocio o proyecto es significativamente superior en hombres que en mujeres (ver Tabla 11), siendo el monto mediano para el colectivo masculino en 2023 de 41.350 € frente a 15.000 € en el femenino. Una de las razones que explicaría parte de dicha diferencia estaría ubicada en la distribución de la actividad emprendedora por sector (ver Tabla 12).

Tabla 11: Dinero utilizado en el ciclo de creación (mediana, en euros)

Financiación	2021	2022	2023
Dinero utilizado en el ciclo de creación (mediana, en euros)	20.000 €	20.000 €	24.500 €
<i>Hombres</i>	30.000 €	16.421 €	41.350 €
<i>Mujeres</i>	16.201 €	20.000 €	15.000 €

Fuente: elaboración propia en base a GEM CAPV (APS, 2023)



Tras esta diferencia, se esconde una posible correlación a las brechas habidas en los montos y financiación percibidas por las mujeres. Los servicios no intensivos en conocimiento, por lo general, suelen estar compuestos por actividades y proyectos que requieren de menor capital para su operatividad al disponer de una menor dependencia de activos físicos y tecnológicos (10,6% superior en mujeres, ver tabla 12). Este tipo de actividades, al no requerir de la aplicación de un conocimiento intensivo pueden permitirse iniciar y desarrollarse con estructuras operativas más simples e infraestructuras y equipamiento más básicos.

De esta manera, sectores como la minería, la construcción, la ingeniería o el desarrollo tecnológico son claros ejemplos, no solo de aquellos servicios intensivos en conocimiento, sino de la necesidad de inversiones iniciales superiores y, como no, de una mayor presencia masculina, tanto en las plantillas de las empresas como en el parque emprendedor (una representatividad un 6,7% superior en hombres en etapas emprendedoras consolidadas, ver tabla 13).

Tabla 12: Distribución de la actividad emprendedora en la CAPV en 2023 por sector y género en fase inicial (CAPV 2023)

Fase inicial (TEA)	Hombres	Mujeres	Dif
Servicios no intensivos en conocimiento	63.2%	73.8%	10,6%
Servicios intensivos en conocimiento	20.7%	19.2%	-1,5%
Resto de sectores	16.1%	7.0%	-9,1%

Fuente: elaboración propia en base a GEM CAPV (2024)

Tabla 13: Distribución de la actividad emprendedora en la CAPV en 2023 por sector y género Consolidados (CAPV 2023)

Consolidados	Hombres	Mujeres	Dif
Servicios no intensivos en conocimiento	51.2%	67.8%	16,6%
Servicios intensivos en conocimiento	31.2%	24.5%	-6,7%
Resto de sectores	17.6%	6.8%	-10,8%

Fuente: elaboración propia en base a GEM CAPV (2024)

En línea con las diferencias observadas en la distribución de la actividad emprendedora, se observan diferencias en entre ambos géneros en función del sector al que pertenecen los negocios receptores de microfinanciación.

En ese sentido distinguimos los siguientes aspectos:

- **Hostelería:** en dicho sector, las mujeres están sobrerepresentadas con un 20% frente al 12% de los hombres. La hostelería, caracterizada por negocios como los restaurantes, cafeterías o los hoteles podría ser más atractiva debido a la flexibilidad o percepción de accesibilidad del colectivo femenino. Por otro lado, herencias culturales y sociales donde el papel de la mujer ha estado ligado al sector podrían tener parte de la influencia para dichas preponderancias del género femenino (GEM, 2024).



- **Construcción:** otras de las brechas visibles en la distribución por sectores se ubica en la construcción. Los hombres tienen una presencia mayor que las mujeres (8% frente al 2%). En la diferencia identificada destacan determinados roles de género socialmente aceptados y tradicionales que empujan a una mayor presencia del colectivo masculino, alimentado en parte por la naturaleza física y los estereotipos asociados (GEM, 2024).
- **Nuevas tecnologías:** aunque sin duda del mayor *gap* lo identificamos en el sector de las nuevas tecnologías con una diferencia del 10% entre ambos géneros. Ello sugiere tanto una brecha de acceso como una diferencia en el interés por las nuevas tecnologías (GEM, 2024).

Parte de esta brecha responde a la llamada *división sexual del trabajo*, un concepto ampliamente desarrollado en el contexto de la economía feminista que identifica asignaciones de roles y tareas laborales entre hombres y mujeres fundamentándose en su género, en lugar de hacerlo en función de sus capacidades o méritos (Pazos Morán, 2016).

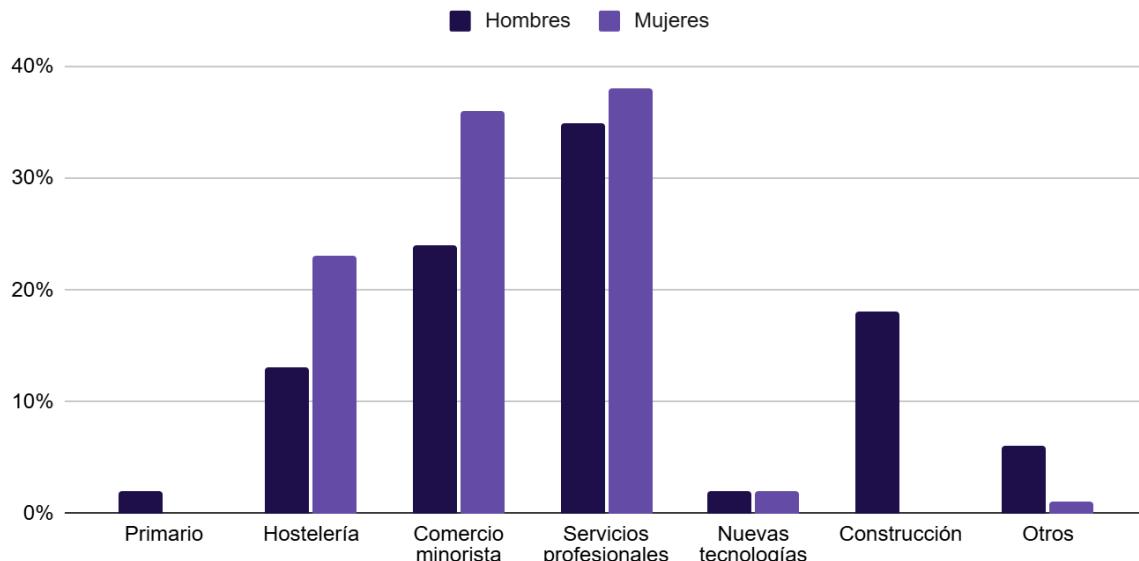
En relación a la división sexual del trabajo observamos una afectación directa en los prestatarios de la microafinación y la incidencia por sectores que esta tiene. Algunas de las características visibles en las brechas identificadas son:

- **Segregación ocupacional:** hombres y mujeres tienden a concentrarse en sectores profesionales muy concretos, dando lugar a sobrerepresentaciones en educación, salud y servicios por parte de la mujer y tecnología, industria y construcción en los hombres .
- **Rol reproductivo:** el trabajo no remunerado asociado a labores reproductivas, como el cuidado de la familia corre a cargo de manera amplia y generalizada por parte de la mujer, teniendo implicaciones directas en la infrarrepresentación de las mujeres en el emprendimiento o el liderazgo microempresarial.
- **Desigualdad de valor:** aquellos sectores copados principalmente por mujeres se caracterizan por una menor valoración social y económica, derivando a un mayor desprestigio y contribuyendo al desarrollo paulatino de la brecha salarial entre hombres y mujeres.

Existen implicaciones directas del rol reproductivo y la segregación ocupacional en la distribución de prestatarios por género presente en el contexto microfinanciero en Euskadi. En primer lugar, se puede observar en ambas distribuciones (presentes en el modelo de Bizkaia Mikro y Gaztempresa) una mayor presencia de prestatarios masculinos, con un 76% y un 53% respectivamente.

- **Peso de los sectores:** el comercio minorista, los servicios profesionales y la construcción son los sectores más relevantes del ecosistema microfinanciero en cuanto a demanda de microcréditos se refiere. En paralelo, todos ellos tienen una mayor representación de hombres incidiendo en la brecha de género y evidenciando la segregación ocupacional existente.
- **Menor representación femenina en el emprendimiento:** según estimaciones del *Global Entrepreneurship Monitor* (2024), en el año 2022 el 36% de los emprendedores eran mujeres, identificando un punto de partida relevante que condiciona todo tipo de dato relativo a la concesión de microfinanciación. El peso del colectivo emprendedor dentro del sector microfinanciero es mayúsculo, llegando a suponer más del 53% de la clientela total (MicroBank, 2023). En ese sentido, si la mayor parte del público objetivo al que se dirige la microfinanciación está sobrerepresentado por hombres, el número de mujeres que puedan verse beneficiadas por los efectos del micropréstamos siempre será limitado.

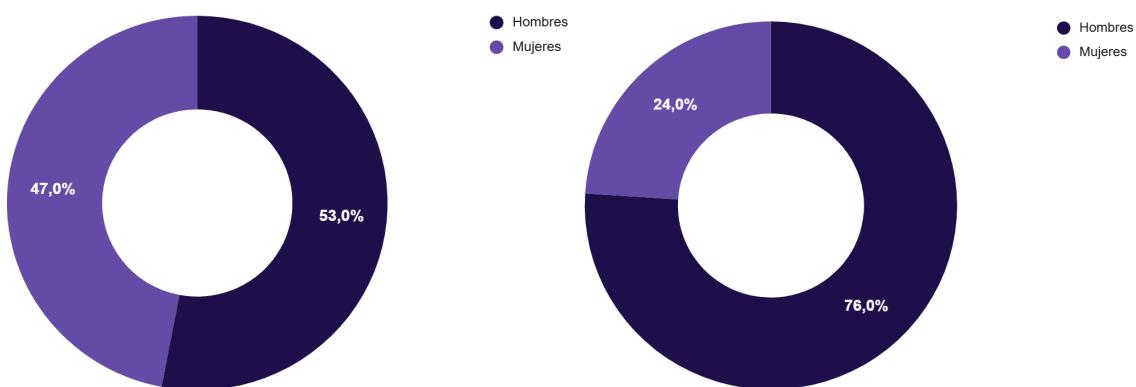
Figura 19: Sector al que pertenecen los negocios por género



Fuente: elaboración propia en base al Informe anual MicroBank (2023)

Otro de los aspectos a destacar es la menor representación del colectivo femenino en la gerencia o propiedad de las empresas receptoras de los microprestamos. Si observamos la figura 21, dentro del contexto vizcaíno, tan sólo el 23% de las microempresas receptoras de financiación tenían al menos el 50% del Capital Social de las empresas en manos de mujeres (Bizkaia Mikro, 2023).

Figura 20: Distribución de prestatarios por género en *Gaztempresa* y *Bizkaia Mikro* (respectivamente)



Fuente: elaboración propia en base al Informe anual Gaztempresa y Bizkaia Mikro (2023)

En esa línea y poniendo el foco en el contexto europeo, identificamos un patrón similar. Las mujeres en Europa tienen menos probabilidades de ser autónomas o de iniciar una empresa respecto a los hombres. Una de las principales razones que explican la brecha, responde a las dificultades y desafíos que encara el colectivo femenino a diferencia de los hombres como la ausencia del capital humano y financiero necesario³⁰.

³⁰ Parte de las razones de este gap responde a desventajas debido a normas sociales que vinculan a la mujer en tareas domésticas y familiares, limitando su capacidad y oportunidades.

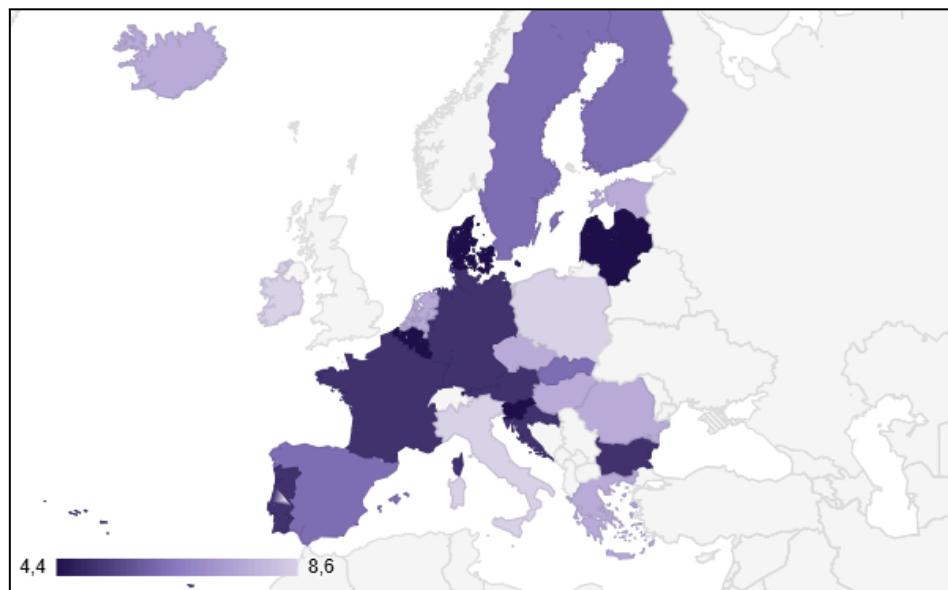
En el año 2018, tan sólo el 32.4% de las personas emprendedoras eran mujeres. En 2022 según estimaciones de diferentes informes elevan levemente la cifra al 36% (GEM, 2024). Otro de los aspectos interesantes incide en las diferencias regionales de la brecha, destacando países como Malta e Irlanda (ambos con una diferencia de 23.2%) y Suecia (27,3%). Por el lado contrario, países como Letonia (42,6%) o Luxemburgo (39,4%) registraron las mayores proporciones de mujeres autónomas (European Commission, 2020).

3.4.2 Autoempleo y género

El autoempleo³¹ es clave en el desarrollo económico de Europa, siendo un foco principal de la microfinanciación para ofrecer recursos a aquellas personas que buscan financiación para sus negocios personales y no encuentran amparo en el mercado ordinario de financiación. Este enfoque fomenta la creación de empleo en personas autónomas, dinamizando las economías locales y apoyando a colectivos vulnerables. Los aspectos cruciales incluyen el acceso a formación y asesoramiento, esencial para la viabilidad de los proyectos y la gestión financiera, los cuales optimizan el uso de los recursos. La integración de estos elementos asegura un autoempleo sostenible, fortaleciendo una economía más inclusiva.

En esa línea, y alejados de la lógica de las empresas, las personas físicas autónomas también constituyen un foco claro para la microfinanciación, logrando a través del autoempleo constituir una forma única para ganarse la vida y generar una fuente de ingreso con la que hacer frente a los gastos ordinarios del día a día. Precisamente, en el autoempleo también asoman herencias culturales y brechas de género que conviene resaltar.

Figura 21: Diferencia de género en el autoempleo por país/región (2022)



Fuente: elaboración propia en base a Eurostat (2022)

³¹ Conviene incidir en que existe una correlación directa entre mayor nivel de autoempleo y un menor nivel de desarrollo socio económico en el país de estudio.



En cuanto a las diferencias entre hombres y mujeres para hacerse autónomo, en la siguiente tabla (ver tabla 14) observamos diferentes detalles a comentar. De este modo, las razones para el autoempleo son las siguientes:

- **Hombres:** la razón más habitual para la que los hombres recurren al autoempleo es la identificación de la “oportunidad adecuada” con un peso del 23,6% seguida de la “continuación del negocio familiar” con un peso de 20,9%. Ambas razones acumulan el 44% de las motivaciones de los hombres (Eurostat, 2022).
- **Mujeres:** en el caso de las mujeres la razón principal es la “oportunidad adecuada” concentrando un 21,8%. En segundo lugar, identifican la razón de “práctica habitual” para el autoempleo (Eurostat, 2022).

Podemos observar como tanto mujeres como hombres priorizan la razón “oportunidad adecuada” lo cual nos sugiere que el autoempleo está visto como una vía para aprovechar aquellas oportunidades económicas o de negocio que se presentan. A su vez, profundizando en las brechas visibles entre hombres y mujeres del autoempleo distinguimos los siguientes aspectos:

- **Flexibilidad horaria:** según la tabla 14, las mujeres valoran más la flexibilidad horaria como razón para el autoempleo que los hombres, evidenciando en una brecha del 4,8%.
- **Continuación del negocio familiar:** constituye la mayor diferencia entre hombres y mujeres. De esta forma, el colectivo masculino muestra una mayor predisposición a autoemplearse con motivo de continuar la tradición de un negocio familiar. Este tipo de datos podría indicar roles de género tradicionales donde el colectivo masculino está más habituado a heredar o gestionar negocios de corte familiar.
- **Ni planeado ni deseado y Práctica habitual:** estos motivos destacan por ser especialmente más representativos en mujeres sobre hombres. Ello sugiere una mayor implicación femenina hacia el autoempleo, motivado por normas culturales o sociales y por falta de alternativas laborales propias del contexto precario de las mujeres.

Tabla 14: Razones para hacerse autónomo - diferencias entre hombres y mujeres, Estados miembros de la UE (%)

Razón	Hombres	Mujeres	Diferencia (H-M)
No encontró trabajo como empleado	11.7%	11.5%	-0.2%
Solicitud del empleador anterior	1.9%	1.6%	-0.3%
Práctica habitual	13.9%	16.3%	2,4%
Oportunidad adecuada	23.6%	21.8%	-1.8%
Continuación del negocio familiar	20.9%	13.9%	-7.0%
No planeado ni deseado	4.4%	6.5%	2,10%
Horarios flexibles	8.6%	13.4%	4,80%
Otras razones	14.9%	14.8%	-0.1%

Fuente: elaboración propia en base a datos de European Commission (2020)



Existen diferentes factores que vendrían a explicar las brechas identificadas anteriormente:

- **Acceso a financiación:** una de las barreras naturales y más mencionadas en cuanto a emprendimiento y desarrollo empresarial del colectivo femenino acostumbra a estar relacionado con la dificultad del acceso a la financiación. Según datos del Global Findex, en el año 2017 la proporción de mujeres que disponían de una cuenta bancaria era inferior a la de los hombres (1 punto porcentual inferior en países de la UE y 2,8 puntos porcentuales menos en los países del programa EaSI). En esa línea, dentro del contexto de la Unión Europea la titularidad femenina en cuentas bancarias fue más baja en países como Rumanía (53,6%) y Hungría (72,2%) (Global Findex, 2017).

De manera complementaria, la restricción se amplió al acceso propio en los créditos. De esa manera, las mujeres mostraban menor probabilidad de pedir préstamos a instituciones financieras. La brecha fue mayor en países como Italia (11,2%) o Suecia (9%) (European Commission, 2020).

- **Ecosistema microfinanciero:** la microfinanciación constituye una piedra angular para los emprendedores. De esta forma, en Europa las entidades dedicadas a la prestación de microfinanzas priorizan ampliamente a las mujeres en aras de facilitar su inclusión financiera³². Sin embargo, pese a los esfuerzos, las mujeres siguen representando tan solo el 42,3% de los prestatarios, lo cual indica el margen de mejora pendiente todavía (European Commission, 2020).
- **Limitaciones del hogar:** otro de los limitantes del impacto de la microfinanciación reside en el condicionamiento de los roles de género y las normas sociales dentro del hogar. Se ha comprobado cómo tras la inclusión de la mujer en el ecosistema financiero, parte del capital recibido ha acabado por reinvertirse en el negocio del marido o en el del resto de miembros del hogar, imitando el empoderamiento de la mujer (J-PAL, 2021).

La existencia de conflictos de pareja ha propiciado en diferentes casos la ocultación de la mujer hacia su marido de parte del capital, por miedo o preocupación, no permitiendo rentabilizar o productivizar la financiación recibida (Scarampi, AlBashar y Burjorjee, 2020).

³² Cooperativas de crédito (87% mujeres), ONG (71% de mujeres) e Instituciones no bancarias (60%) (European Commission, 2020).

4. El Sector Bancario y la Pérdida del Foco original en la Inclusión Social y el Empoderamiento

Fruto de la crisis financiera de 2008, el sistema bancario internacional se vio obligado a reformular sus modelos de negocio y diversificar su cartera de productos para mantener la rentabilidad. En este contexto, la microfinanciación -tradicionalmente vinculada a obras sociales sin fines de lucro y enfocada en la inclusión social a través de las cajas de ahorro- fue incorporada progresivamente dentro del ecosistema bancario formal, como un producto financiero más, de menor importe. Así, las entidades financieras comenzaron a ofrecer micropréstamos, no solo como instrumentos de desarrollo, sino también como productos comerciales con potencial de rentabilidad.

Por tanto, la microfinanciación pasó a formar parte del proceso de diversificación bancaria impulsado por una necesidad postcrisis, perdiendo -en ocasiones- su foco original (ver figura 22).

Figura 22: Características de la evolución del mercado microfinanciero



Fuente: elaboración propia

La concentración del mercado

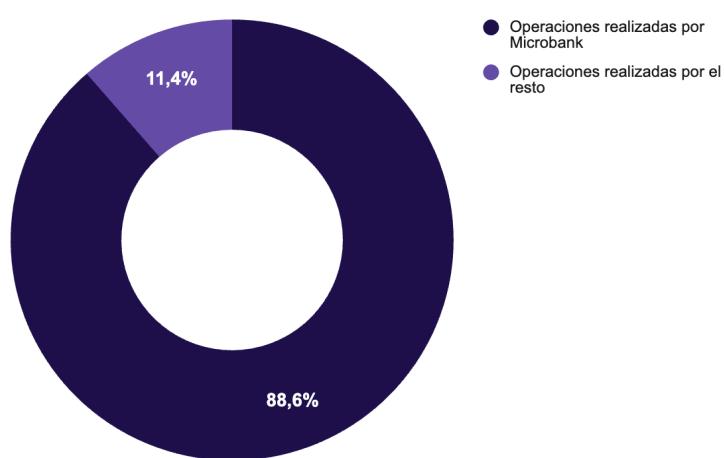
En España, la práctica totalidad del mercado de las microfinanzas viene definido por la actividad e influencia que *Caixabank* tiene en el país. Si observamos la figura 23, podemos identificar el peso de Microbank dentro del mercado microfinanciero español, pues a través de su banca social, MicroBank, esta entidad bancaria ha terminado por concentrar el 88,6% de las operaciones microfinancieras en España y alcanzando un 36% de la cartera microfinanciera europea (Microbank, 2024).

De esta manera, podremos asumir la amplia representatividad de las características de los datos expuestos en sus informes. En su Informe Anual, MicroBank relaciona directamente una mejora de las condiciones materiales de los receptores a raíz de sus microcréditos. En ese sentido, el informe incide en que de los 118.753 beneficiarios en el año 2023, el 77% reconoció que la financiación impactó directamente en una mejora de la calidad de vida propia y de sus familiares (Microbank, 2023).

Sin embargo, esta alta cuota del mercado español y europeo suponen un peligro claro, no solo para el consumidor sino también para la propia microfinanciación, observando una deriva comercial y una bancarización misma del modelo y del sector. Podríamos hablar en este sentido de un régimen de monopolio u oligopolio que genera en sí una serie de externalidades negativas, pudiendo opacar el propio efecto positivo de las microfinanzas.

El control de la operativa y del mercado por una o varias empresas deriva en el control directo de la oferta y la demanda del bien/servicio ofertado, así como en la manipulación arbitraria de las tasas interpuestas en los préstamos. De manera complementaria, también se puede identificar falta de innovación en los servicios y praxis o barreras de entrada para nuevos competidores.

Figura 23: Distribución de operaciones del mercado microfinanciero de España por entidades



Fuente: elaboración propia en base al *Informe anual MicroBank (2023)*

De esta forma, el sector de la microfinanciación, originalmente concebido como un instrumento para promover tanto la inclusión financiera como el empoderamiento de colectivos vulnerables, ha sufrido en las últimas décadas una transformación que pone en entredicho sus principios fundacionales. Lo que en un comienzo supuso una iniciativa para brindar acceso al crédito a comunidades excluidas del sistema financiero tradicional ha terminado por derivar, en muchos casos, en un proceso de bancarización y en la transformación del micropréstamo como un producto financiero comercial más orientado a la rentabilización del activo y el prestatario que a la justicia social.

Esta degeneración no sólo ha terminado por diluir su impacto social y transformador sino que ha mostrado la realidad de una dinámica en la que prevalece la rentabilidad y el interés comercial sobre los objetivos de desarrollo humano. En primer lugar, un modelo altamente rentable que genera beneficios millonarios, concretamente de 10.121.000 € netos en el último cierre oficial (Microbank, 2023).

En el caso de que se priorizase el foco social sobre la rentabilidad, ese beneficio neto extraordinario podría haber supuesto el punto de partida para la reducción de los costes asociados a los micropréstamos o del propio tipo de interés. Así mismo, la operativización del modelo microfinanciero a través de una entidad bancaria (microbank) y no a través de la fundación social (Obra social La Caixa) también ofrece buena muestra del foco y prioridades del modelo.



Ante ello, surge una incoherencia propia del sistema que es hábilmente recuperada e instrumentalizada por la entidad dentro del sector. Paradójicamente, parte de las solicitudes³³ de crédito que recoge Caixabank, no superan el corte o las exigencias propias del scoring³⁴ de riesgo de la entidad bancaria, siendo rechazadas por esta debido al elevado riesgo de impago. En paralelo, el propio sistema redirige dichas solicitudes, categorizándolas y, en el supuesto caso de cumplir con las consideraciones y exigencias para la aptitud de microfinanciación, son transferidas a Microbank. De esta manera, gran parte de las operaciones son mantenidas dentro del círculo operativo de Caixabank, conservando cuota de mercado y evitando la pérdida innecesaria de clientes.

Claro está que este comportamiento responde a un proceso comercial de una entidad bancaria que, “además” de garantizar una inclusión financiera y de ofrecer confianza a aquellos colectivos vulnerables en riesgo de exclusión social, responde también a una estrategia comercial que garantice una cuota de mercado valiosa. Observamos dichos comportamientos en productos financieros estandarizados y elevadas tasas de interés que ofrecen altas tasas de rentabilidad a la banca tradicional.

Y tras ello, este tipo de entidades bancarias, emplean estas prácticas en aras de aplicar estrategias de *Brand Washing*. Dentro del contexto bancario, son muchas las críticas que perciben las entidades financieras a consecuencias de sus procedimientos y actitudes, causando malestar dentro de la sociedad. Con motivo de paliar esa animadversión latente en una parte de los clientes, entidades como *Caixabank* llevan a cabo estrategias de lavado de imagen a través de las microfinanzas con programas como el de *Microbank*.

El análisis de las operaciones de *MicroBank* revela que su operativa, tanto comercial como de análisis, concesión y tramitación de préstamos, se apoya significativamente en la estructura de los gestores bancarios comerciales de *CaixaBank*. Esta integración permite que la estructura bancaria de *CaixaBank* proporcione un soporte operativo esencial a la línea de microfinanciación de *MicroBank*, compensando su limitada infraestructura propia. Según datos de *MicroBank* (2024), esta dependencia se refleja en su reducida estructura de personal, con un gasto de apenas 4 millones de euros en personal en 2024, frente a los más de 2.000 millones de euros concedidos en microcréditos durante el mismo período.

Este modelo operativo pone de manifiesto la eficiencia de *MicroBank* al aprovechar los recursos de *CaixaBank*, pero también refuerza su enfoque bancario y comercial. Un aspecto clave es la existencia de un sistema de incentivos basado en bonos y salarios variables, vinculados al volumen de productos financieros colocados por los gestores bancarios, donde los microcréditos de *MicroBank* se incluyen como parte del catálogo de productos de *CaixaBank*. Este esquema de incentivos fomenta la comercialización de microcréditos, pero puede generar tensiones con los objetivos originales de inclusión social de la microfinanciación, al priorizar la colocación de productos sobre el impacto social.

Siendo conscientes de que las microfinanzas nacieron para atender a aquellos segmentos de la población marginados por el sistema bancario tradicional, dentro del contexto occidental -más en concreto el europeo- el sector ha desplazado paulatinamente su atención hacia la rentabilización del capital prestado, seleccionando a aquellos clientes con mayor capacidad de retorno, olvidándose de los colectivos vulnerables que, aunque supongan un mayor riesgo de crédito e impago, son los que más adolecen de la falta de financiación.

³³ En su mayoría, emprendedores o microempresas de poco recorrido y elevado riesgo financiero.

³⁴ Modelo multivariable de riesgo empleado por las entidades bancarias en el momento del análisis de la concesión de financiación. El modelo incorpora diferentes variables con ponderaciones para automatizar el cálculo de riesgo de impago, ofreciendo de esta manera mayor seguridad al analista.



Dicho cambio en el enfoque de la microfinanciación queda evidenciado en la estandarización propia de los productos financieros que han evolucionado desde soluciones personalizadas a colectivos vulnerables para convertirse en préstamos genéricos y comerciales de un menor monto (Bateman, 2010). De hecho, uno de los componentes fundamentales de la microfinanciación, el asesoramiento financiero o la formación (servicios complementarios al propio préstamo y de carácter no financiero) han sido desatendidos o relegados a una segundo plano, traduciéndose en una mera transacción donde la entidad preste un capital a pagar religiosamente en cuotas periódicas.

Retrotrayéndonos a sus orígenes, las microfinanzas, fueron impulsadas por el *Grameen Bank* de Muhammad Yunus, basadas en principios de solidaridad, apoyo mutuo y acompañamiento no financiero. Lamentablemente, el mercado ha reemplazado en las últimas dos décadas las prácticas originales por una lógica mercantil, donde los prestatarios son identificados como clientes y no como un colectivo en pleno proceso de empoderamiento que debe ser apoyado. Como consecuencia, el potencial transformador de las microfinanzas ha quedado debilitado dando como resultado una transformación de las mismas en productos de extracción de rentabilidad más que de inclusión.

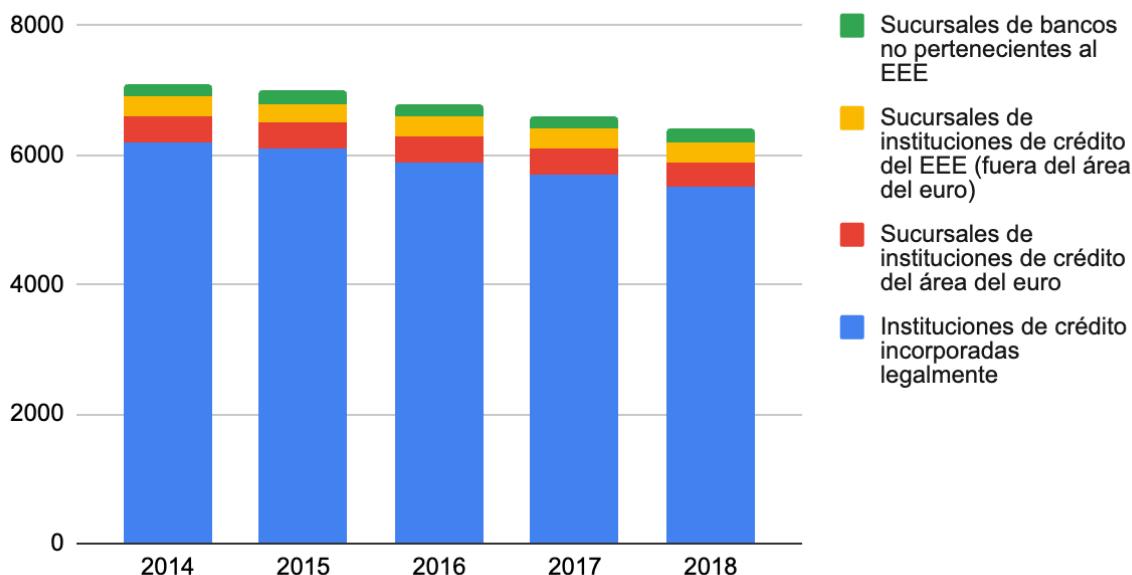
4.1 Bancarización y Comercialización del Micropréstamo

Gran parte de las externalidades negativas identificadas anteriormente redirigen su foco de origen a un aspecto que venimos comentando desde el principio del trabajo: el proceso de bancarización de las microfinanzas. Entendiendo dicho proceso como aquel en el que las microfinanzas adoptan *praxis* y características del sistema bancario ordinario, diluyendo así su prioridad social e inclusiva y priorizando la rentabilidad y sostenibilidad financieras. Diferentes autores sostienen que las microfinanzas han sido influenciadas y absorbidas por la expansión de la banca tradicional sumiéndolas en un proceso de bancarización excesivo, en el cual, el propósito inicial del modelo original de Yunus ha quedado diluido, transformándose en un mero producto comercial más (Bateman, 2010).

Parte de este proceso tendría lugar a raíz de la crisis financiera de 2008, momento tras el cual el sector bancario habría sufrido una crisis estructural a raíz de la cual el modelo de préstamos (hipotecarios concretamente) no sería suficiente para cuadrar la rentabilidad necesaria para soportar los elevados costes estructurales. De esta manera, el sector y las entidades abrirían un nuevo paréntesis en busca de nuevos productos y servicios con los cuales poder diversificar las fuentes de ingreso. En ese espacio, la microfinanciación apareció como un producto lucrativo y rentable con el que poder ampliar la variada oferta de servicios de las entidades financieras.

Un elemento clave de la problemática está relacionado con el caso previamente mencionado: Microbank y, no solo su elevada cuota de mercado español y europeo, sino los precedentes que sientan sobre una alternativa financiera diseñada para los pobres, esto es; la conversión de los micropréstamos en un producto rentable, escalable y oportuno que obvia la inclusión financiera y social mencionada.

Figura 24: Cantidad de entidades crediticias en los Estados miembros de la UE
 (2014-2018)



Fuente: elaboración propia en base a datos de European Commission (2020)

El proceso ha traspasado todo tipo de fronteras, llevando su implicación al sector bancario mismo. De esta manera, si observamos la figura 24, desde el año 2014 la cantidad de entidades de crédito ha ido reduciendo significativamente, dando como resultado una concentración preocupante de la oferta de instituciones financieras. Continuando con el análisis del gráfico, en el año 2014, el número de entidades ascendía hasta los 15.000, mientras que para el año 2018 se redujó hasta las 12.500 entidades aproximadamente. Esta evolución representa una caída de la oferta de entidades del 16,7%, sugiriendo un proceso de concentración en el sector financiero de la Unión Europea³⁵.

Dentro del gráfico destacan las instituciones de crédito legalmente incorporadas, erigiéndose como la categoría más representativa en términos de volumen. Esta tipología experimenta una de las mayores reducciones en la evolución plasmada. Parte de las razones responden a la presión regulatoria post-crisis 2008 tras la cual, la introducción de normativas más estrictas como Basilea III, han reducido intensamente el número de entidades.

En ese sentido, la reducción generalizada del número de entidades financieras se interpreta como un reflejo directo de las transformaciones acontecidas en el sector financiero europeo tras la recesión del 2008. Las entidades más pequeñas (habitualmente las encargadas y especializadas en los proyectos de microfinanciación con mayor llegada y presencia en colectivos vulnerables) enfrentan todo tipo de desafíos y dificultades para cumplir con los estándares y regulaciones, al mismo tiempo que tratan de competir con entidades de mayor tamaño y poder dentro del mercado.

A modo de conclusión, estas tendencias soportan la idea, no solo de la bancarización del sector de las microfinanzas, sino también del avance de las grandes entidades, relegando a las pequeñas organizaciones microfinancieras a un espacio residual sin impacto ni recursos, donde el modelo sea visto más como un negocio que como una alternativa de impacto social y con llegada a quienes lo necesitan.

³⁵ Parte de las reducciones responden a fusiones o absorción de entidades, así como a cierres de entidades.



4.2 Incentivos del Sistema Privado: Plusvalía sobre Inclusión

4.2.1 El Modelo Privado y la Búsqueda de Rentabilidad

Dentro de las degeneraciones que el sistema microfinanciero ha ido experimentando existen enfoques que tratan de identificar el origen de dicho proceso. Uno de los más relevantes sostiene la incursión del modelo bancario y la búsqueda de rentabilidad como las claves que han conseguido reorientar al sistema de un enfoque social hacia la maximización de beneficios. De esta manera, la intromisión de las entidades bancarias ordinarias de manera directa o indirecta³⁶ ha opacado al perfil tradicional de las instituciones proveedoras de microprestamos, esto es; ONGs, cooperativas de crédito y fundaciones sin ánimo de lucro.

De la mano del cambio de perfil de las entidades, se ha producido una transformación en el enfoque del sector, predominando una búsqueda de la rentabilización por encima de la inclusión financiera y social de los prestatarios. En ese sentido, el proceso se caracteriza por los siguientes elementos:

- **Problemas en los incentivos:** la privatización de la titularidad de las entidades, unido al conflicto generado en los incentivos de los prestamistas (Bancos y fondos de inversión) han convertido las microfinanzas en un modelo alternativo de financiación lucrativo en lugar de un instrumento de inclusión social. Por otro lado, debido a la potente imagen social que las microfinanzas han tenido desde su origen, estas han sido instrumentalizadas por las entidades bancarias en una campaña acertada de *brand washing*.
- **Incremento en las tasas de interés:** la entrada de las entidades bancarias responde en gran parte al proceso de diversificación bancaria acontecida a raíz de la crisis financiera del año 2008. Fruto de la recesión vivida, en busca de la rentabilidad, la banca tradicional se vio obligada a maximizar las fuentes de ingresos (Vallascas, F., & Crespi, F., 2012). En pleno proceso, la banca tradicional identificó un nuevo modelo en el que, limitando el riesgo de crédito, podría realizar operaciones de menor monto a las que aplicar tasas de interés superiores a las de los préstamos comerciales ordinarios (Préstamos Consumer Finance).
- **Plusvalía sobre inclusión:** el foco de las entidades financieras (recién incorporadas en el sector) por la rentabilización, empujó a las mismas a elevar las tasas de interés a niveles exorbitantes, con el pretexto de "sostenibilidad financiera", llevando a cabo una extracción de plusvalía hacia los prestatarios más vulnerables, quienes con el paso del tiempo se verían atrapados en ciclos perpetuos de deuda (Bateman, 2010). En ese sentido, la priorización de la obtención de una plusvalía a través del microprestamo, ha degenerado en una pérdida del foco tradicional, antaño basado en la inclusión social de colectivos vulnerables.
- **Financiación al consumo vestida de microfinanciación:** otro de los aspectos a destacar en la deriva del sector y del propio microprestamo reside en la instrumentalización y "disfras" de préstamos al uso como microfinanciación. Entidades de todo tipo, (en esencia de tradición bancaria) han instrumentalizado la microfinanciación para "colar" o hacer pasar como tal herramientas de financiación al consumo o *Consumer Finance*³⁷. De esta manera, este tipo de entidades, disfrazan de microfinanzas préstamos de menor importe a personas, dedicados a la compra de coches (algunos de alta gama) o incluso viajes.

³⁶ A través de filiales u organizaciones sin ánimo de lucro participadas por ellas en la práctica totalidad del Capital Social. Es el caso de Microbank o Fundación Microfinanzas BBVA.

³⁷ Entendiendo *Consumer Finance* como aquellos servicios financieros que permiten a las personas o a empresas adquirir bienes y servicios a través de préstamos o líneas de crédito.

Es decir, se trata en definitiva de financiación que poco tiene que ver con la inclusión financiera de colectivos en riesgo de exclusión social. Una práctica que, además de contribuir a la imagen de determinadas entidades financieras, les permite aumentar y diversificar la cartera de clientes. No contentos con ello, parte de la garantía emitida por entidades como el Fondo Europeo de Inversiones (FEI) para la provisión y el apoyo de programas de microfinanciación termina en estos productos, desvirtuando por completo el objeto del programa.

- **Aval del Fondo Europeo de Inversiones:** siguiendo esa línea, el FEI y Europa emplean instrumentos financieros de apoyo para incentivar iniciativas de enfoque social. De esta manera el FEI establece una serie de condiciones que, de cumplirse, avalan hasta el 80 % de la cartera de microprestamos de las entidades adheridas. Microbank se adhiere a este tipo de iniciativas por el interés de reducir parte del riesgo de su cartera, aun cuando la misma institución establece procesos, estructuras y productos de corte bancario. Un ejemplo real sería la concesión de préstamos para la compra privada de coches, vendiendo el préstamo como un instrumento de impacto social.

4.2.2 La demanda desatendida como incentivo

La priorización de la extracción de una plusvalía económica sobre la inclusión financiera ha adquirido una relevancia radical hasta constituir uno de los motivos fundamentales en la provisión de este tipo de financiación por parte de determinadas entidades. (Bateman, 2010).

Tabla 15: Tamaño de la demanda no atendida – Número de solicitudes microfinancieras

Grupo objetivo	Solicitudes en la UE
Emprendedores potenciales (escapando de exclusión social)	751,378
Nuevos emprendedores	297,458
Trabajadores autónomos	653,148
Microempresas (1-9 empleados)	253,541
Explotaciones agrícolas individuales	492,835
Total	2,448,360
<i>Empresas informales (fuera del total)</i>	3,082,823

Fuente: elaboración propia en base a datos de European Commission (2020)

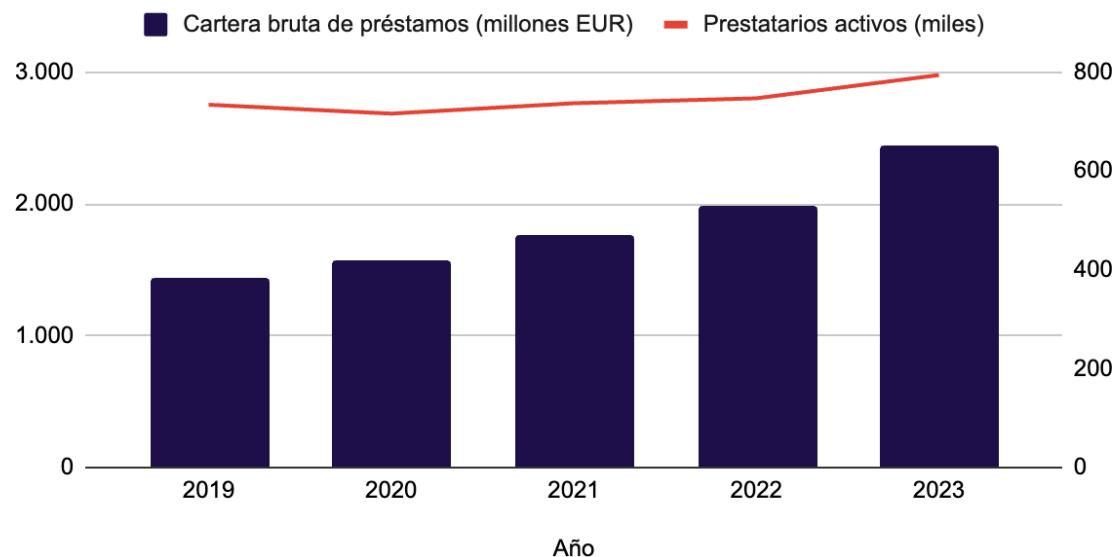
La búsqueda de una maximización del beneficio y de nuevos clientes que propicien un crecimiento en la cartera comercial de las entidades queda evidenciada en la tabla anterior (ver tabla 15). En ella, se puede identificar un total de 2.448.360 clientes potenciales dentro del contexto europeo, cuya necesidad de financiación en el año 2020 no fue atendida. Ello vendría a justificar un elevado volumen de *unmet demand*³⁸, por el cual las entidades microfinancieras tendrían incentivos suficientes para, no solo aumentar su presencia en el mercado sino también potenciar diferentes estrategias comerciales, en aras de alcanzar dicha clientela.

³⁸ Concepto empleado en estudios de mercado para representar a aquellos segmentos propios del mercado cuya demanda no está siendo correctamente atendida, generando una oportunidad comercial para la entrada de nuevos oferentes que satisfagan esa necesidad.

Siguiendo la línea, la figura 25 muestra un crecimiento sostenido tanto en la cartera bruta de préstamos, que pasa de 1.432 millones de euros en 2019 a 2.442 millones en 2023, como en el número de prestatarios activos, que aumentan de 734 mil a 794 mil en ese mismo período. Esta tendencia evidencia una expansión del mercado microfinanciero europeo, con un incremento notable del volumen de financiación.

El aumento simultáneo de prestatarios y volumen prestado sugiere la existencia de una demanda creciente de microcréditos, lo que genera incentivos para que más actores ingresen al sector. Esto podría derivar en una lógica de mercado, donde la rentabilidad comienza a competir con los objetivos sociales originales de inclusión y empoderamiento. Así, el crecimiento del sector no solo refleja necesidades sociales, sino también una oportunidad de negocio cada vez más explotada.

Figura 25: Evolución de la cartera bruta de préstamos vs prestatarios activos del mercado microfinanciero europeo



Fuente: elaboración propia en base a datos de European Microfinance Network. (2024)

4.2.3 La Influencia del Neoliberalismo en la Reconfiguración de las Microfinanzas

Dentro de la búsqueda racional de un principio rector que diese respuesta a los cambios acontecidos en el sector y que explicase el origen de las dinámicas presentes en el mercado microfinanciero todo parece indicar que, parte del origen, subyace de la influencia del *neoliberalismo* como reconfigurador de las microfinanzas modernas.

Figura 26: Elementos de la influencia del Neoliberalismo en las microfinanzas



Fuente: elaboración propia

Entendiendo el neoliberalismo como aquella corriente política y económica que aboga por la defensa de la libre competencia, la reducción de la intervención estatal y la priorización del mercado como impulso al desarrollo.

Surgiendo con vigor en la década de 1970, influenciada por economistas como Friedman o Hayek esta corriente terminó por popularizarse bajo los gobiernos de Thatcher y Reagan. En paralelo Muhammad Yunus iniciara en 1976 una investigación que culminaría con la fundación en 1983 del *Grameen Bank* dando luz al modelo microfinanciero. Durante aproximadamente 30 años el modelo se desarrollaría con cierta independencia, fiel a sus principios fundacionales y tratando de garantizar la inclusión financiera de los colectivos más desfavorecidos a través de un modelo operativo basado en ONGs y entidades no bancarias.

Con el tiempo, la corriente neoliberal identificó un interés claro en la rentabilización de las microfinanzas mediante la bancarización del sector, moldeando el instrumento a través de dinámicas neoliberales que priorizaron el modelo privado y la obtención de beneficios por encima de la inclusión y la lucha contra la pobreza. Autores como Bateman (2010) vinculan la bancarización del sector al auge del liberalismo local, mediante el cual se han promovido e instaurado factores clave como la desregulación y la privatización de los instrumentos como soluciones universales al desarrollo.

De esta manera, esta corriente ha reconfigurado por completo sus propósitos iniciales para alinearlos con el movimiento neoliberal, adoptando patrones claros dentro de la operativa propia de las instituciones microfinancieras que se alejan del impacto social y el apoyo a colectivos en riesgo de exclusión. Algunos de los términos propios del sector bancario se han instaurado de manera natural y orgánica dentro del proceso de análisis de los microprestamos. Así mismo, conceptos como análisis



de riesgo³⁹ constituyen la base fundamental sobre la cual se articula toda la actividad. Esta evolución es un claro síntoma de un modelo que ofrece mayor relevancia a una ponderación o *scoring* de riesgo que garantice un análisis predictivo de impagos, por encima de ofrecer una oportunidad de financiación a un colectivo excluido del propio sistema financiero.

Algunos autores van más allá, identificando directamente al *Banco Mundial* como un órgano instigador que ha fomentado el modelo neoliberal, presionando a las entidades microfinancieras a que operen alejadas de los subsidios y fomentando la rentabilidad en sus operaciones. Este tipo de cambio de rumbo ha terminado por empujar a las IMF a una mayor dependencia del capital privado y a una asimilación de la lógica del mercado, marginando de esta manera a los más necesitados en favor de perfiles de clientes más solventes (Bateman, 2010).

De manera complementaria, la desregulación que trajo el neoliberalismo ha permitido que el sector privado opere con mayor libertad, lo cual ha degenerado en un control prácticamente total del sector microfinanciero por parte de entidades bancarias privadas. La desregulación y la participación activa de las entidades permitió la asimilación del perfil comercial y la estandarización del micropréstamo como un producto financiero más. A su vez, la retórica de la autosostenibilidad y la maximización de beneficios llevó a una presión por la eficiencia operativa y la búsqueda de la productividad, aspectos no necesariamente negativos que terminan por adquirir una dimensión dañina cuando vienen acompañados de reducción de costes innecesarios, al tiempo que integran prácticas de banca comercial⁴⁰.

4.2.4 Los riesgos del sobreendeudamiento.

Una de las consecuencias más inmediatas que han surgido del seno de las microfinanzas radica en los riesgos del sobreendeudamiento producto de la democratización comercial de los micropréstamos. Una externalidad que ha terminado por exacerbar la globalización de los mercados financieros y la comercialización del sector. Hablamos de un fenómeno que adquiere relevancia en el momento mismo en que los prestatarios adquieren una deuda que no son capaces de gestionar adecuadamente, poniendo así en riesgo su integridad económica y en casos más graves su condición social. La globalización previamente mencionada, ha propiciado la integración de las microfinanzas dentro de los mercados financieros internacionales, facilitando a las instituciones microfinancieras (IMF) acceder a mayores fuentes de financiación y de capital. Más allá de que este nuevo contexto haya incrementado el volumen de préstamos disponibles en el mercado, también ha incentivado el desarrollo agresivo de las IMF y las presiones propias del sector para la aprobación de desembolsos de préstamos⁴¹.

Según la evidencia publicada por Chen et al. (2010), la saturación del mercado y la competitividad entre las IMF en países como India y Bangladesh han propiciado un aumento del número de préstamos múltiples por cliente, incrementando significativamente el riesgo de sobreendeudamiento. De forma adicional, estas dinámicas han alimentado una suerte de “competencia desleal” entre entidades. Por otro lado, la falta de educación financiera incide de manera directa en los riesgos del sobreendeudamiento. De hecho, en comunidades con recursos escasos los prestatarios no cuentan con los conocimientos necesarios para la interpretación de las condiciones anexas a las pólizas o

³⁹ Proceso que realizan las entidades financieras para evaluar la probabilidad de que un prestatario potencial no cumpla con el pago y devolución del préstamo.

⁴⁰ Alejados del contexto de Microbank y de la lógica europea, en México el Compartamos Banco nació como una ONG para terminar evolucionando a un banco comercial en 2006, con una salida a bolsa en 2007.

⁴¹ Esta competitividad dentro del mercado propicia que en ocasiones las entidades aprueben préstamos rápidamente a prestatarios con alta probabilidad de impago, fruto de la presión por ampliar las cuotas de mercado.



siquiera para poder evaluar correctamente los riesgos asociados a la firma de sus préstamos. La falta de contexto y comprensión acerca de los términos financieros unidos a la presión del entorno familiar o social exacerba el riesgo de un potencial endeudamiento, incidiendo más si cabe en la necesidad de los servicios no financieros.

Consecuencias del sobreendeudamiento

Más allá del enfoque y de las distintas prácticas financieras que se lleven a cabo con ánimo de impactar positivamente en la sociedad, no debemos obviar el hecho de que se trata de un préstamo, es decir, un instrumento financiero de pasivo que las distintas sociedades han de devolver íntegramente. Ante esta realidad, surge el riesgo de sobreendeudamiento de los clientes, los cuales, ya sea por imprevistos o por la asunción de un crédito inasumible en origen, esta termina por convertirse en un lastre financiero.

De esta forma, el sobreendeudamiento en el sector de las microfinanzas termina por generar un efecto precisamente contrario al propósito original de la iniciativa. Así, lejos de ofrecer un puente hacia la inclusión financiera o al empoderamiento económico, esta podría correr el riesgo de convertirse en una “trampa de deuda”, donde el prestatario incurre en un nuevo préstamo para hacer frente a obligaciones de deuda anteriores, alimentando un círculo viciado en origen con difícil salida.

Una de las consecuencias claras del sobreendeudamiento hace alusión a aquellos casos en los que determinados prestatarios no pueden hacer frente a sus obligaciones crediticias con los ingresos generados por su propia actividad económica. Su única opción termina por ser la solicitud de un nuevo préstamo para hacer frente a la deuda existente. Este concepto es ampliamente conocido en el mundo financiero, denominado “refinanciación de deuda” y basado en la sustitución o amortización de una deuda previa con otra de menor coste o menor tipo de interés.

La responsabilidad de las entidades a este respecto es radical, puesto que numerosas IMF otorgan múltiples préstamos a un mismo cliente sin la necesaria y rigurosa evaluación de riesgo y capacidad de pago del cliente (Shicks, 2013)⁴². La práctica recibe el nombre de “préstamo en cadena”, conduciendo a una espiral de endeudamiento a los clientes. Ciento es que, lejos del punto individual y las implicaciones en los prestatarios, también existen apuntes y consecuencias de talla macroeconómica. En aquellos países donde los programas de microfinanzas han crecido de manera descontrolada, se han producido crisis de corte financiero a nivel local a consecuencia de elevadas tasas de morosidad⁴³.

A su vez, el estrés financiero derivado del sobreendeudamiento tiene efectos nocivos en la salud mental y en las relaciones sociales de los prestatarios, los cuales se ven envueltos en tales contextos, transformando un problema de implicaciones económicas en uno de implicaciones sociales. Todo ello, resulta en un daño reputacional para con el modelo microfinanciero y las propias IMF, las cuales ven seriamente debilitada la confianza que los agentes, el mercado y la propia sociedad vierten sobre ellas.

⁴² Basado en casos reales de Ghana, el análisis revela que aspectos como el género, la educación, el tamaño del hogar y el historial crediticio influyen en la probabilidad de sobreendeudamiento.

⁴³ Un ejemplo es la crisis del sector microfinanciero de Nicaragua en 2008, donde el default masivo conllevó el colapso de varias instituciones y la intervención del propio gobierno para la regulación del sector.



Por ello, existen diferentes medidas para lograr prevenir el riesgo de sobreendeudamiento y maximizar así los beneficios del modelo de las microfinanzas:

Evaluaciones rigurosas de la capacidad de pago

Uno de los desafíos de la última década en el sector de las microfinanzas radica en garantizar la concesión de préstamos evitando comprometer la estabilidad financiera de los prestatarios. En esa línea, un factor desencadenante del sobreendeudamiento de los prestatarios, reside en una inadecuada e incompleta evaluación del cliente acerca de su capacidad de afrontar el pago del préstamo. En esa línea, diferentes estudios confirman que la incorrecta evaluación y análisis de los potenciales prestatarios puede conllevar a tasas elevadas de morosidad y a ciclos de sobreendeudamiento (Schicks, 2014)⁴⁴.

Tras la rigurosidad en el análisis previo a la concesión de la financiación, encontramos diferentes comportamientos y respuestas a la viabilidad y pulcritud de la devolución del préstamo. A su vez, la evidencia disponible nos indica que aquellas IMF que emplean análisis y filtros más exigentes de acceso a la financiación obtenían tasas de impago menores (D'Espallier et al., 2011). Ello podría sugerir que un correcto análisis del potencial cliente influye de manera positiva en la sostenibilidad de las IMF y sus distintos programas de microfinanciación.

En esa línea, algunas de las diferentes estrategias para poder combatir la mala praxis en la evaluación del riesgo crediticio de las IMF son las siguientes:

- **Recursos digitales-tecnológicos en el análisis:** algunas de las propuestas para encarar el problema parten por la implementación de la tecnología en la medición y análisis crediticio. En el contexto de los últimos años y con la llegada de la IA la internalización de dicho enfoque y herramientas ha constituido la base del actual sistema de análisis de la banca tradicional⁴⁵, siendo todavía un talón de aquiles para las IMF. De forma adicional, el apoyo en los recursos tecnológicos puede constituir un primer paso para poder predecir un comportamiento de impagos, basando el análisis predictivo en el historial crediticio de un determinado cliente (Ashta y Herrmann, 2021).
- **Proceso de monitorización y alerta en el comportamiento de los clientes:** otra de las herramientas que se ofrecen para anticipar un posible impago y evitar situaciones crediticias tensionadas, reside en una completa evaluación del comportamiento de los prestatarios. De esta manera un atento y riguroso análisis del pago de las cuotas comprometidas puede identificar señales de alerta y corregir de manera anticipada situaciones evitando males mayores (Umeorah, Adelaja, Abikoye, Ayodele & Ogunsuji, 2024)
- **Imposición de topes en la cantidad de crédito concedido en función de los ingresos reales del prestatario:** otra de las herramientas plausibles para la reducción del riesgo de impago o sobreendeudamiento reside en la contención de las entidades prestamistas a la hora de conceder el préstamo, vinculando la concesión del mismo a los ingresos reales del solicitantes (Banerjee et al., 2015).

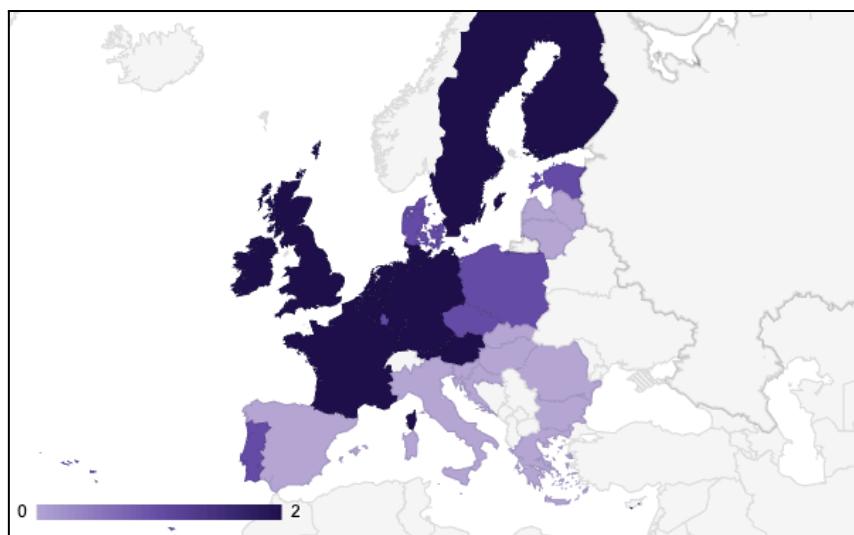
⁴⁴ La autora identifica que, si bien las microfinanzas constituyen una herramienta útil para el impacto socio-económico, es crucial constituir marcos que protejan a los prestatarios del sobreendeudamiento y promuevan un uso sostenible de la financiación.

⁴⁵ El modelo bancario ordinario fundamenta su análisis crediticio en modelos de regresión lineal llamados “scoring de riesgo” caracterizados por el uso de variables ponderadas que se adaptan a cada casuística de cliente, informando a la entidad de la viabilidad o no de la concesión del préstamo al potencial cliente.

Transparencia en las condiciones de los préstamos

La transparencia en las condiciones de los servicios financieros es fundamental, ya no solo para evitar futuras incidencias en la devolución de los montos prestados, sino también para evitar abusos por parte de las instituciones. Cabe destacar que en numerosas ocasiones el cliente carece del conocimiento necesario, ignorando las penalizaciones y el volumen o funcionamiento de las tasas y/o comisiones. En muchos otros casos, las entidades diseñan y configuran mensajes sesgados y opacos para lograr ocultar cláusulas o condiciones abusivas (CGAP, 2021).

Figura 27: Grado de disponibilidad de asesoramiento bancario por país en la UE



Fuente: elaboración propia en base a Eurofound (2020)

En la figura 27 podemos apreciar el grado de disponibilidad de asesoramiento y consejos a nivel nacional, en el marco de la Unión Europea, cuando los prestatarios acceden a las solicitud de préstamo o deuda en las entidades financieras⁴⁶. Como podemos observar, se identifica una brecha en el asesoramiento financiero para con los clientes, entre los países de Europa del sur y del norte, siendo, a excepción de Portugal, esporádico el asesoramiento sobre deuda en todo el sur europeo. A diferencia del norte y centro europeo donde, con la excepción de Polonia, Dinamarca y Suiza, el resto de países cuentan con una “asesoramiento sobre deudas relativamente bien establecido”.

En esa línea, dentro del marco de la transparencia bancaria, el correcto asesoramiento, no solo contribuye a aumentar el contexto y conocimientos financieros del prestatario sino que amplía y potencia la confianza de la sociedad en el sector financiero. Ello tiene implicaciones directas en la salud crediticia de la estructura económica de una región concreta, garantizando mediante la información a los clientes que estos cuentan con todas las opciones encima de la mesa antes de acometer cualquier decisión de endeudamiento. A su vez, una clara descripción de las condiciones contractuales y las consecuencias financieras del pasivo, ofrece la posibilidad a los clientes de sopesar el riesgo y en última instancia abstenerse de cualquier error.

⁴⁶ En una escala del 0 al 2, siendo 0 el Asesoramiento sobre deudas esporádico, siendo el 1 Asesoramiento sobre deudas considerable y siendo el 2 Asesoramiento sobre deudas relativamente bien establecido.



De manera complementaria y en el marco de las “*Good Practices*”, la transparencia se ubica como un factor clave para desarrollar relaciones de confianza duraderas entre las IMF y los prestatarios. Algo habitual en la praxis bancaria enfatiza el hecho del ocultamiento de cláusulas abusivas, comisiones complementarias y tasas de interés “disfrazadas” que buscan agravar la carga financiera de los costes de los clientes, maximizando en última instancia los beneficios de la entidad bancaria (Armendariz y Morduch, 2010).

Regulación gubernamental y supervisión

En aras de lograr solucionar la problemática descrita, el papel de las instituciones supranacionales es crucial para poder garantizar una supervisión efectiva que logre corregir las externalidades negativas del mercado y las malas prácticas llevadas a cabo por las instituciones y entidades financieras. Medidas y regulaciones *ad-hoc* que apliquen sanciones a los infractores pueden llegar a corregir tendencias negativas en el comportamiento de estas entidades. De esta forma, la intervención gubernamental en el sector de la microfinanciación será crucial para proteger a los clientes de prácticas explotadoras y extractivas de ciertas entidades.

Existe evidencia para poder garantizar que la ausencia generalizada de la regulación adecuada termina derivando en crisis sectoriales de todo tipo, como ya ocurriera en el mercado financiero en 2008 o en la crisis de sobreendeudamiento en India en el año 2010 (Taylor, 2011). Algunas de las medidas propuestas para paliar las tensiones del mercado y garantizar de manera efectiva la intervención institucional podrían ser las siguientes:

- **Fijación de límites a las tasas de interés:** los bancos centrales tienen la autoridad y responsabilidad de fijar tipos de interés reducidos que alivien la carga a pagar en las cuotas de los prestatarios, en especial en aquellos modelos con tipos variables expuestos a la evolución de los tipos de mercado. Esta medida contribuye de manera adicional a facilitar el acceso al crédito al resto de agentes, al abaratar el pago de las cuotas y la devolución de los compromisos de pagos. Esta medida puede resultar efectiva para evitar que los prestatarios caigan en ciclos de endeudamiento insostenible, fruto de prácticas abusivas por parte de las entidades prestamistas (Morduch, 2017).
- **Supervisión efectiva en las prácticas y procesos de cobro a los prestatarios:** la ausencia completa de regulación o control a las entidades ha logrado evidenciar abusos o prácticas vejatorias hacia los prestatarios, sufriendo en último término la aplicación de cláusulas abusivas y ocultas en complejos tecnicismos y una praxis bancaria donde el cliente parte de una situación de desigualdad absoluta (Roodman, 2012).

En España por ejemplo, la *Ley de Segunda Oportunidad y el Código de buenas Prácticas* fijan las directrices que las entidades deben seguir de cara al proceso de recuperación de deudas, con acuerdos de reestructuración de deuda y limitando la presión sobre los prestatarios (Jefatura del Estado, 2015).

¿Un mal necesario?

Sin embargo, en aras de hacer justicia al modelo, dentro de sus múltiples inconvenientes y fallos (ya desarrollados), lo cierto es que la escala de las entidades públicas de financiación es considerablemente menor en comparación con el sector privado. De esta manera, la capacidad y volumen del capital del sector privado de financiación es muy superior a la que, tanto las iniciativas públicas de microfinanciación como las entidades sin ánimo de lucro y microfinancieras con enfoque ONG son capaces de alcanzar. De esta manera, como consecuencia directa de ese mayor capital, el alcance de estos programas hacia el colectivo necesitado y excluido será mayor, aún imponiendo



tasas susceptiblemente superiores y costes directos como comisiones y gastos recurrentes con foco en la rentabilización del préstamo (ver tabla 16).

Tabla 16: Comparativa de los tipos de interés y condiciones de los micropréstamos entre las principales opciones de mercado

Tipo de entidad	Tipo de interés nominal (TIN)	Condiciones clave
Bizkaia Mikro (pública)	2,5 % (\approx 2,5288 % TAE)	Sin comisiones, sin avales, amortización hasta 5 años con 1 año de carencia.
Gaztenpresa (privada, Laboral Kutxa)	3,5 % – 4,5 %	3,5 % para emprendedores nuevos; 4,5 % para consolidación de empresas, sin garantías adicionales.
MicroBank (privada, Caixabank)	\approx 5 % – 7 %	Interés medio estimado en entorno del 7 % según su actividad social (programa microcréditos).
Préstamos bancarios convencionales	\approx 6 % – 12 %	Requieren avales o garantías, los tipos dependen del riesgo crediticio, siendo superiores al 8% en numerosos casos.

Fuente: elaboración propia en base a datos de Bizkaia Mikro, Laboral Kutxa y Microbank (2025)

De hecho y siguiendo la línea de las condiciones, surge una encrucijada que no hace sino plantearnos la necesidad de la connivencia entre ambos modelos en aras de la búsqueda de un “mal menor”. Y es que de acometer una persecución de las propuestas actuales del sector microfinanciero privado, primero, el capital público de referencia no sería capaz de absorber las necesidades de financiación y segundo, la demanda desatendida sería consecuentemente desviada al mercado ordinario. Así, estas entidades sufrirían de las tasas de interés abusivas, las comisiones y avales personales con objeto de disminuir el riesgo del préstamo. O peor, serían denegadas sus solicitudes de financiación por la banca convencional.

En esa línea y aunque exista trabajo por hacer, conviene incidir en la necesidad de un capital privado comprometido con el impacto social y la labor comunitaria del micropréstamo que avance en la mejora concreta de las condiciones, facilitando así la quimera de la inclusión financiera en paralelo de una apuesta más decidida de la iniciativa pública.

5. Tipos de modelos de microfinanciación en el contexto español

Entendiendo el mercado microfinanciero español como un ecosistema bancario plenamente desarrollado y característico de una economía de renta alta, el mismo cuenta con una estructura consolidada gracias a la presencia de diferentes entidades y proyectos financieros de primer nivel en la materia, véase Caixabank, Laboral Kutxa o BBVA⁴⁷ que integran soluciones microfinancieras que, no solo copan el mercado nacional sino también el europeo. Si bien es cierto que en comparación con otras partes del mundo (en particular América Latina y Asia), la microfinanciación sigue siendo residual en comparación con el resto de operaciones y productos financieros del mercado.

⁴⁷ Recordando que pese a la oferta, las operaciones del mercado español están copadas en un 88,6% por Microbank, actuando a todos los efectos como un mercado de competencia imperfecta.



Debemos insistir en que el foco propio del sector y del instrumento dista mucho del que podría tener en países de renta baja y renta media-baja, donde gran parte de la población está pendiente de bancarizar. En el caso español, aproximadamente el 98% de la población adulta dispone de una cuenta corriente, esto es, se encuentra bancarizada y por lo tanto incluida dentro del sistema financiero (World Bank, 2021).

Los inicios de la microfinanciación en el mercado español se remontan a la década de 1980, cuando las cajas de ahorro, con su arraigo social, dieron los primeros pasos al ofrecer servicios financieros a sectores excluidos de los bancos comerciales. Instituciones como *Caixa de Catalunya* y *Caja Madrid* apoyaron a pequeños emprendedores y personas de bajos ingresos, inspirándose en modelos ya mencionados como el *Grameen Bank*, con microcréditos y asesoramiento básico. Este enfoque inicial se centró en áreas rurales y urbanas marginadas, alineándose con su misión de promover el bienestar económico. Tras los años 90, la colaboración con ONG amplió su alcance, hasta la llegada de la crisis de 2008, la cual conllevó cierres y fusiones de dichas entidades, limitando los proyectos de microfinanciación.

El mercado microfinanciero español está caracterizado por su enfoque hacia la inclusión financiera. Se trata en definitiva de un modelo que centraliza sus esfuerzos en ofrecer alternativas financieras a todo tipo de agentes (sean estas personas físicas o jurídicas), los cuales, por definición han encontrado obstáculos o barreras en su búsqueda de créditos o préstamos en el mercado ordinario y tradicional. De esta manera, el mercado ha experimentado un importante crecimiento, destacando una evolución de su volumen y representación en la actividad financiera total del mercado.

Una de las razones viene explicada por el crecimiento que ha experimentado la principal entidad en el contexto de la microfinanciación del mercado español: *MicroBank*. La filial social de *La Caixa*, solo en España ostenta una cuota de mercado de alrededor del 90% y a nivel europeo se consolida como la entidad de referencia con una cuota del 36% (CaixaBank, 2024). Dicha entidad ha centralizado de manera irrefrenable su posición como líder del mercado. De la mano de la capacidad de la entidad para movilizar capital sin parangón, en comparación con el resto de bancos competidores y su claro enfoque en la sostenibilidad social, *MicroBank* ha logrado aglutinar una mayor cuota de mercado (Navarro y Gómez, 2019).

De esta forma, podremos observar cómo la voluntad de las entidades por diversificar su cartera de servicios, así como la creciente demanda de productos *ad hoc* para microempresas y emprendedores ha empujado a la banca tradicional a incorporar estos nuevos instrumentos de financiación. En resumen, la coexistencia de diferentes modelos y la transformación del ecosistema productivo y empresarial ha proliferado el desarrollo de diferentes modelos de microfinanciación que comentaremos a continuación.

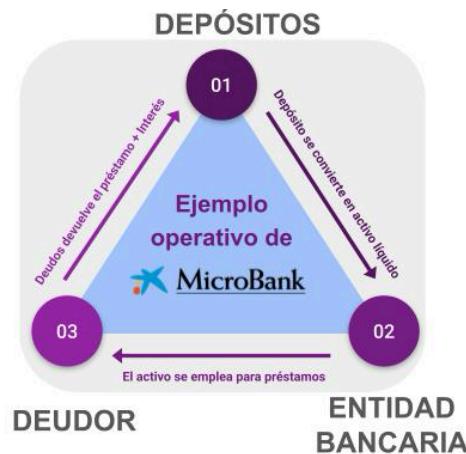
5.1 MicroBank y la microfinanciación en el mercado bancario ordinario

El modelo bancario de microfinanciación responde a las necesidades y particularidades propias de la estructura tradicional de financiación. Con un objetivo claro de obtener un rédito económico por el préstamo y la asunción del riesgo, observamos como estos micropréstamos terminarán por comportarse como otros instrumentos bancarios más, cobrando un tipo de interés y volcados en la devolución íntegra del capital.

Dentro del sector privado destaca una entidad en concreto, no solo por su recorrido e influencia sino sobre todo por su cuota de mercado: *Caixabank*. Esta se erige como la entidad matriz, manteniendo una relación corporativa con su filial *MicroBank*, especializada en microfinanciación y creada en el año 2007 para impulsar la inclusión financiera en el sector. Operativamente, *Caixabank* redirige solicitudes de crédito rechazadas por su scoring de riesgo tradicional a *MicroBank*, que en 2025 cuenta con 393.195 prestatarios activos, beneficiando a familias vulnerables y microempresas. Esta integración permite a *Caixabank* conservar cuota de mercado y retener clientes dentro de su propio ecosistema.

El modelo consta de 3 pasos (Ver figura 28), todos ellos auspiciados por los depósitos propios de la entidad.

Figura 28: Esquema Operativo Bancario Ordinario



Fuente: elaboración propia

- Fase 1: Captación de Depósitos de Clientes

El primer paso sobre el cual se fundamenta el resto del modelo reside en la obtención de los fondos que alimentan el programa de microfinanzas de la entidad. Dichos fondos parten de los depósitos bancarios, los cuales a su vez se centran en la movilización de los ahorros de los clientes de la entidad. De esta forma, estos depósitos bancarios constituyen la estructura sobre la cual se fundamentan las operaciones y los programas de microcrédito, siendo la fuente primaria que garantiza la afluencia de capital para los préstamos.

Con objeto de atraer depósitos, las instituciones bancarias compiten entre ellas para ofrecer productos atractivos a los clientes y poder maximizar de esta forma sus depósitos bancarios. De esta forma, los depósitos bancarios ofrecen a las entidades cierta estabilidad y autonomía financiera al



ofrecer una fuente alternativa de fondos y liquidez, todo ello sin la necesidad de depender de inyecciones externas.

- **Fase 2: Transformación de Depósitos en Microprestamos**

Una vez realizada la capacitación de depósitos, la propia institución transforma los mismos recursos en microprestamos. Esta dinámica constituye el núcleo radical del modelo, dado que posibilita la redistribución de los recursos financieros anclados en origen en los depósitos de los clientes, trasladándose hacia las personas, emprendedores y microempresas que de otra manera carecerían del acceso corriente al crédito formal.

De esta manera, los microprestamos se caracterizan por condiciones especiales en sus respectivas pólizas. Características tales como plazos de amortización cortos y montos de crédito reducidos⁴⁸, especialmente diseñados para adaptarse a las necesidades de los prestatarios. No solo eso, la microfinanciación está estructurada para propiciar un impacto económico positivo en las comunidades a las que se destina, favoreciendo el inicio o expansión de proyectos y actividades.

- **Fase 3: Recuperación del Préstamo con Intereses**

Por último, el proceso pone fin al recorrido completo con el reembolso del préstamo por parte del prestatario, a lo cual se le añaden los intereses comprometidos en la póliza bancaria y las comisiones o costas adicionales incluidas. Esta última de las fases es crucial para la sostenibilidad financiera del modelo, dado que los ingresos generados por el pago de los intereses deben cubrir los costos operativos del proceso, proporcionando rendimientos de capital a la base depositante. Cabe destacar que las tasas de intereses aplicadas en este tipo de productos son ligeramente superiores a los tipos de mercado tradicionales debido a los costes de operar en zonas inaccesibles y remotas (acostumbrados a zonas rurales) o la gestión propia de numerosos préstamos de montos pequeños y baja rentabilidad.

En este sistema, la base de capital que financia los programas de microfinanciación parte de los depósitos de los clientes de la entidad, depósitos que a su vez obtienen como *agio* una rentabilidad, premiando de esta manera su confianza con la entidad y fidelizando los ahorros. De esta manera la base operativa del sistema, desarrollaría una estructura retroalimentativa generando incentivos⁴⁹ a ambas partes, tratando de garantizar el futuro y sostenibilidad del proyecto financiero. A su vez, la viabilidad del sistema radica en 2 componentes básicos; el mantenimiento de altas tasas de reembolso y procesos de recuperación eficientes.

⁴⁸ Un máximo de 50.000 € dentro del contexto europeo y del aval del Fondo Europeo de Inversiones (FEI).

⁴⁹ En esa línea, Ledgerwood (1999) ya sugirió que tanto prestatarios como depositantes extraerían valor del sistema, creando un “círculo virtuoso” de inclusión financiera.

5.2 ONGs, colectivos vulnerables y el modelo de microfinanciación convencional⁵⁰

De manera alternativa al modelo microfinanciero ordinario del sistema bancario, encontramos esquemas operativos como el de las ONGs que operan de manera paralela al contexto financiero. El esquema en cuestión se divide en 3 fases clave (ver figura 29).

Figura 29: Esquema Operativo ONG



Fuente: elaboración propia a partir de *Treball Solidari*

- Fase 1: captación de recursos

La primera de las fases del modelo microfinanciero convencional se caracteriza por la búsqueda de recursos que avalen y alimenten los préstamos a conceder en el futuro. Por norma general, las ONGs o fundaciones, dependen en esencia de múltiples fuentes de ingreso a fondo perdido donde predominan las donaciones o las subvenciones oficiales de instituciones de carácter público. De manera complementaria, también predominan las alianzas con el sector privado donde se alcanzan acuerdos positivos donde se refuercen los intereses de ambas partes.

La imagen de las organizaciones juega un papel fundamental, constituyendo un primer filtro básico a partir del cual tanto el público minorista como las grandes entidades acceden a financiar los proyectos las ONGs a través de la sensibilización, la credibilidad y la capacidad de las organizaciones sin ánimo de lucro para comunicar la misión y valores de los proyectos. De esta forma, es habitual identificar campañas de sensibilización, jornadas públicas orientadas a la recaudación de fondos o el uso de plataformas especializadas en las microdonaciones.

Estas ayudas o subvenciones tienen por objeto sufragar los costes operativos derivados del modelo de negocio y funcionamiento de la organización. Desde los sueldos y salarios a los gastos de explotación derivados de la actividad. Al aterrizar el modelo a un ejemplo real, identificamos el esquema operativo de Treball Solidari, ONG que opera en Mallorca y cuya estructura está plasmada en la figura 29. (Presidente de la Asociación Española de Microfinanzas, Anexo I).

En el modelo mencionado, la ONG mallorquina establece una acuerdo de colaboración con una entidad proveedora de financiación (sea pública o privada) que aporte los fondos. Una vez garantizando el capital con el que financiar el programa de micropréstamos, la entidad aporta valor al

⁵⁰ La información representada parte de la entrevista realizada y disponible en los anexos.



identificar al colectivo en riesgo de exclusión, mostrando capacidad para discriminar y aportar detalle de aquellos individuos necesitados de financiación y conectándose con los fondos. De esta manera, la ONG funciona como intermediaria, garantizando experiencia y conocimiento de campo, esenciales para identificar al público objetivo. Una vez ubicado al colectivo excluido, se acuerdan los términos de la póliza y el préstamo, transfiriendo en último término los fondos.

El papel de las ONGs es clave en el modelo puesto que ofrecen algo que las entidades bancarias ordinarias no pueden garantizar, el conocimiento, detalle e identificación del público objetivo en riesgo de exclusión social, un colectivo objetivo al que la microfinanciación aspira en su objetivo por una financiación que demuestre un impacto social. Estas entidades sin ánimo de lucro garantizan un histórico y un trabajo de campo que a su vez garantiza la identificación de población migrante o colectivos vulnerables, aportando en multitud de casos datos de contacto y métodos de identificación, claves para el desarrollo de los programas⁵¹.

- Fase 2: ejecución del modelo

La segunda de las fases desarrolla la implementación y la financiación de aquellos proyectos diseñados para abordar problemas económicos, sociales y medioambientales. En esta etapa destaca la correcta y detenida identificación de los mejores perfiles, en aras de proporcionar de manera adecuada los fondos y maximizar el impacto social y global. De esta manera, la fase 2 se caracteriza por la intermediación de las organizaciones para hacer llegar los fondos y el capital al público objetivo, asegurando que los recursos lleguen de manera efectiva a aquellos que más lo necesitan realizando adecuados ejercicios de filtrado en base al detalle y características disponibles de los participantes (Lewis, 2001).

Acto seguido, se elaboran los grupos de trabajo, agrupando en equipos a las receptoras seleccionadas, juntándose por perfil y características para poder garantizar la idoneidad de los grupos de trabajo. Además, las ONGs implementan un modelo participativo grupal involucrando a las comunidades en la identificación de necesidades y en la toma de decisiones. Este enfoque facilita la conciencia comunitaria por los problemas de aquellos colectivos más vulnerables y menos representados además de generar sinergias entre las participantes, las cuales pueden contar sus casos de éxito y replicar los modelos en diferentes proyectos.

En el caso de las barreras lingüísticas, dichas organizaciones cuentan con profesional técnico experto en las lenguas nativas de la población migrante receptora de la financiación. En el caso de Treball Solidari una de las profesionales y gestoras de las dinámicas de grupo habla Wolof, un idioma senegalés, lengua materna de varias receptoras de microcrédito. (Presidente de la Asociación Española de Microfinanzas, Anexo I).

Los microcréditos son individuales, pero el grupo juega un papel clave en varias etapas. Cada mujer presenta su proyecto de inversión, que la organización analiza y aprueba. Luego, el proyecto se presenta al grupo, donde las compañeras deben ratificar. Si algún integrante del grupo no lo ve viable, el crédito no se concede. El grupo actúa como un espacio de formación horizontal, donde las mujeres comparten experiencias y aprenden de los casos de otras, como en un estudio de casos.

⁵¹ El modelo de *Treball Solidari* se caracteriza por trabajar exclusivamente con mujeres migrantes, organizando el modelo en grupos (emulando el modelo original de Yunus) donde de manera colectiva, grupos de mujeres colaboran y trabajan juntas apoyándose las unas a las otras y garantizando tasa de reembolso muy elevadas.



Además, el grupo funciona como un mecanismo de apoyo y control. Si una beneficiaria no cumple con sus pagos, esto afecta a las demás, ya que la siguiente en recibir un crédito debe cubrir una cantidad simbólica (hasta 50 euros) para garantizar el pago de la deuda pendiente. (Presidente de la Asociación Española de Microfinanzas, Anexo I).

- Fase 3: monitorización y evaluación de resultados

Por último, la tercera fase de este esquema operativo se centra en la monitorización y evaluación de la financiación otorgada a cada proyecto y la medición de su impacto, buscando identificar puntos de mejora y garantizando la rendición de cuentas y la justificación del capital invertido. Este último paso, consta de una recopilación cuantitativa y cualitativa de datos, censando los logros y desafíos enfrentados durante el proceso. De forma complementaria, el proceso de monitorización también sirve para ofrecer evidencias y avances a los organismos donantes o financiadores, demostrando que los recursos aportados se emplean de manera eficiente.

Siguiendo esa línea, las organizaciones vienen detectando carencias en sus procesos de evaluación, habiendo implementado en la última década estándares internacionales con el objetivo de garantizar la credibilidad de los resultados obtenidos. En el caso de Treball Solidari, si hay problemas en el pago, evalúan la situación: si el impago está justificado, ofrecen moratorias o reducen las cuotas para mantener la cadena de pagos. (Presidente de la Asociación Española de Microfinanzas, Anexo I).

5.3 Bizkaia Mikro y el papel de las instituciones públicas

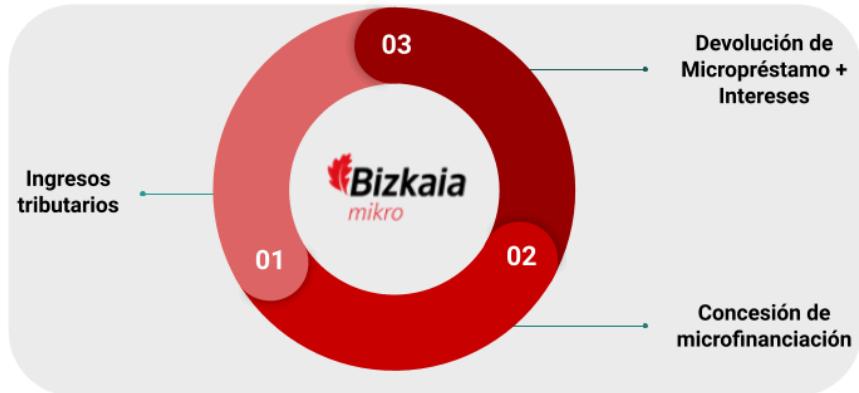
Dentro de la estructura operativa de la microfinanciación, destacan diferentes enfoques y modelos de titularidad pública. Si bien es cierto que no abundan, constituyen en esencia una manera alternativa y paralela de desarrollar programas de microfinanciación en los que la propia titularidad de carácter público evidencie el buen hacer y las intenciones de impactar positivamente en la comunidad, dejando de lado la búsqueda de la rentabilidad propias del sector bancario privado.

De hecho, dentro del contexto europeo, tan solo se identifican 2 instituciones puramente de titularidad pública ajenas al capital privado que presten servicios de microfinanciación. *Bizkaia Mikro*, ubicada en Euskadi dentro del marco de la Diputación Foral de Bizkaia y *CoopFin* una IMF con enfoque cooperativista surgida de la iniciativa del Gobierno Regional de Cerdeña.

En esa línea, dichas instituciones públicas se erigen como un actor fundamental dentro del ecosistema, posibilitando el desarrollo y promoción de las microfinanzas, puesto que actúan como reguladoras, facilitadoras y en muchos de los casos, como proveedor de dicho servicios y fondos. El papel de las instituciones públicas dentro del contexto de la microfinanciación es crucial puesto que complementa los esfuerzos derivados de la iniciativa privada, llegando a corregir malas praxis o procedimientos estandarizados e incluso atendiendo a la demanda desatendida, residual y excluida por los filtros y condiciones del mercado privado.

Siguiendo esa línea, *Bizkaia Mikro* ilustra a la perfección el ejemplo de cómo las instituciones públicas pueden y deben fomentar el acceso a fondos y servicios financieros para emprendedores y microempresas que por norma general se ven excluidas del mercado bancario tradicional.

Figura 30: Esquema Operativo Bizkaia Mikro



Fuente: elaboración propia.

En esa misma línea, *Bizkaia Mikro* se constituye como una Sociedad Anónima sin ánimo de lucro que ofrece microprestamos a Micropymes de la provisiones de Bizkaia. El objetivo prioritario es apoyar aquellos proyectos que, por tamaño, riesgos o características propias no superan los filtros y condiciones de la banca tradicional, pero que cuentan con un potencial para crear empleo y desarrollar la sociedad y la comunidad local. La estructura y funcionamientos propios del programa de *Bizkaia Mikro*, aunque simple es efectiva para su sostenibilidad financiera, evitar el despilfarro de recursos públicos y maximizar el impacto social y la llegada de capital a los colectivos vulnerables y objetivos.

En esa línea, el funcionamiento de *Bizkaia Mikro* se basa en 3 pilares fundamentales plasmados en la figura 30:

- **Fase 1: Ingresos fiscales:**

El modelo, fundamenta la base de sus recursos con los que luego operará a través de los ingresos tributarios de la propia *Diputación Foral de Bizkaia*. La región, que recauda y gestiona sus recursos de manera autónoma, dedica una partida significativa de los impuestos a dotar al programa *Bizkaia Mikro* de los recursos necesarios para la concesión de préstamos. De manera complementaria, el programa recibe ingresos adicionales en concepto de subvenciones por parte de la propia diputación para poder ampliar el alcance e importes del programa.

Por otro lado, dentro del marco de la Comisión Europea, *Bizkaia Mikro* forma parte de la Red Europea de Microfinanzas. En esa línea, el programa microfinanciero vizcaíno cuenta con un aval del 80% de su cartera de préstamos total por parte del Fondo Europeo de Inversiones, como brazo ejecutor de avales del Banco Europeo de Inversiones. En ese sentido, el Fondo Europeo de Inversiones (al igual que con otras instituciones) se hace cargo de las futuras pérdidas de hasta el 80% de la cartera de préstamos de *Bizkaia Mikro*.

- **Fase 2: análisis y concesión:**

La segunda fase se caracteriza por la recepción de las solicitudes de microfinanciación, el análisis objetivo de las mismas y la concesión del préstamo si el proceso completo lo considera oportuno de la financiación solicitada. En dicho proceso, la rigurosidad del análisis de la sociedad es crucial para evitar posibles impagos. De esta manera un estudio minucioso y en profundidad de las Cuentas

Anuales, el plan de negocio, la composición societaria o el mismo mercado en el que opera la empresa constituyen un pilar fundamental donde se apoya la futura concesión del crédito.

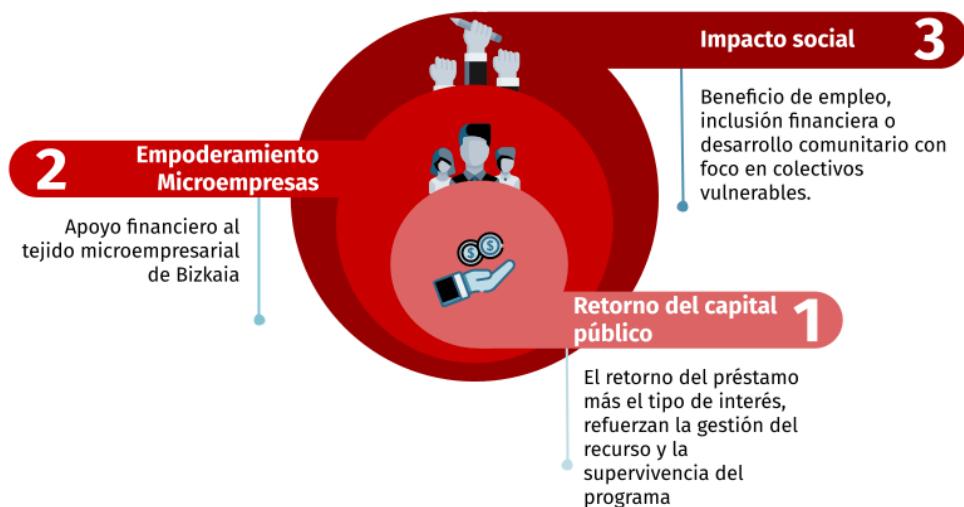
La conversación y distintas reuniones con el equipo promotor sirven para lograr discriminar acerca del detalle, capacidades y conocimientos de los socios al frente de la sociedad. Por ello y complementando de manera eficaz el análisis puramente financiero, un correcto diálogo con las personas implicadas aporta un enfoque más personal al estudio.

En última instancia el análisis propicia la creación de un informe objetivo que recoge todos y cada uno de los datos de interés y valor, identificando en su parte final una recomendación del equipo de analistas que sirve de guía al Comité de Operaciones encargado de dirimir la concesión o no del préstamo. En esa misma línea, el comité constituye en sí mismo un órgano soberano con capacidad derecho para emitir un juicio. Es el órgano responsable de tomar la última decisión acerca de la aprobación o denegación de la financiación.

- Fase 3: pago y monitorización:

El proceso culmina con el pago de las cuotas de amortización del préstamo concedido por parte del prestatario. De forma complementaria al pago de la propia cuota, el cliente debe abonar el 2,5 % adicional, una cuantía que no sólo responde al riesgo del prestamista sino que tendrá un componente fundamental alimentando el proceso denominado como “financiación circular”. De esta manera, el modelo adquiere una entidad circular que propicia en último término un componente de autosuficiencia, al generar ingresos tras el cobro de los intereses que no solo alimentan el programa sino que nutren de ingresos adicionales para poder financiar más empresas, ampliando el rango de acción de los beneficiarios (Ver figura 31).

Figura 31: Pilar de Acción de Bizkaia Mikro



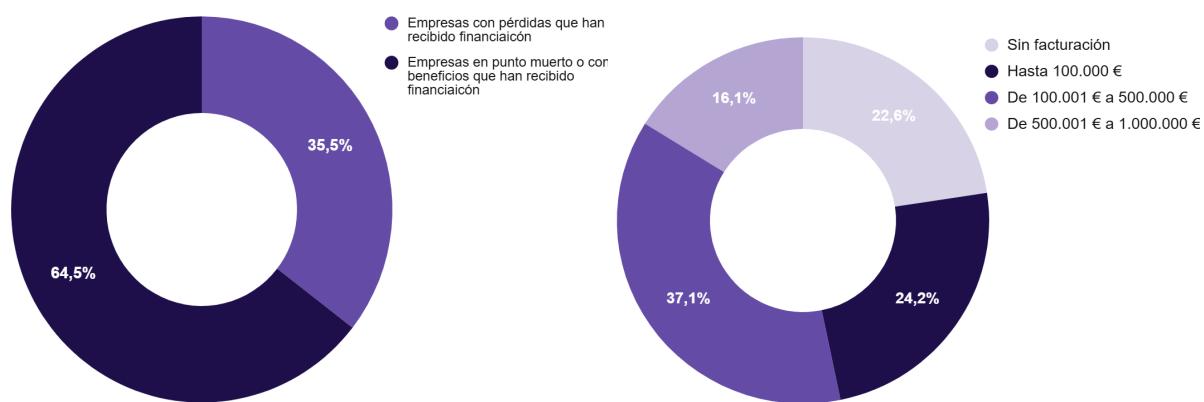
Fuente: elaboración propia.

La evidencia más palpable del enfoque y compromisos de *Bizkaia Mikro* y esta nueva corriente de “financiación de impacto” son el 35% de las empresas prestatarias que recibieron financiación durante el año 2024. Este conjunto de empresas adoptan prácticas sostenibles, reduciendo su huella ambiental, fortalecen el tejido social al reinvertir beneficios localmente, además de ser motores de empleo local. En resumen, el impacto social de las empresas prestatarias es positivo al promover empleo, inclusión y desarrollo local, pero está condicionado por barreras como el acceso a

financiación y la necesidad de formalización, de ahí la necesidad de incentivar propuestas de microfinanciación públicas como *Bizkaia Mikro*.

Otro hecho contrastable del impacto de la microfinanciación liderada por *Bizkaia Mikro* es el perfil de vulnerabilidad al que se dirige la iniciativa de la Diputación Foral de Bizkaia. Si observamos la figura 32, entre las empresas receptoras de financiación durante el año 2024 el 35% de las mismas tenían pérdidas, 16% se encontraban en punto muerto y el 49% restante presentaban beneficios. Por otro lado, otra de las muestras de la vulnerabilidad de las empresas beneficiarias de la financiación son el 22,6% de las sociedades carentes de facturación que recibieron un préstamo de *Bizkaia Mikro*. (Ver figura 32).

Figura 32: Distribución por resultado contable y la facturación de las empresas receptoras de financiación



Fuente: elaboración propia en base a datos de *Bizkaia Mikro* (2024)

La evolución y trayectoria del programa son claramente alcistas e incrementales. Si atendemos a la tabla 17, en el año 2023, *Bizkaia Mikro* concedió un total de 39 préstamos, alcanzando un importe total desembolsado de 828.000 €. En 2024, el número de préstamos concedidos ascendió hasta los 62, alcanzando un importe total desembolsado de 1.726.500 €. Esta dinámica se extiende al ejercicio 2025, en el cual tan solo en 8 meses ya se han concedido un total de 68 préstamos, importe superior a todo el ejercicio anterior.

Otro de los aspectos a destacar se enfoca en el porcentaje de empresas receptoras de financiación de *Bizkaia Mikro* sin ninguna otra fuente de financiación. En 2023 el 43% de las empresas prestatarias no disponían de mayor financiación que la de *Bizkaia Mikro*. En datos de 2024 ese mismo porcentaje descendió hasta el 35%. Este indicador muestra la relevancia de financiar a aquellos colectivos excluidos del sistema financiero ordinario.

Tabla 17: Evolución de la actividad prestataria de *Bizkaia Mikro*

Elemento	2022	2023	2024
Nº Préstamos	62	39	62
Importe total desembolsado	1.108.000,00 €	828.000,00 €	1.726.500,00 €
Empresas sin ninguna otra fuente de financiación	44%	43%	35%

Fuente: elaboración propia en base a datos de *Bizkaia Mikro* (2025)



De forma adicional, debemos poner el foco en el ratio de denegación. Del total de solicitudes del año 2024 se denegaron 15 operaciones, representando un 19,48% del total de solicitudes recibidas. Entre las denegadas, el 47% se encontraba en causa de disolución⁵² por incidencias patrimoniales relevantes. Este hecho destaca el compromiso de la titularidad pública y los incentivos de las entidades para con el sobreendeudamiento.

Hacer caso omiso al contexto y situación financieras que viven las sociedades o las personas solicitantes de capital puede llevar (en caso de concesión) a una losa de sobreendeudamiento, inasumible para las mismas y que derive en problemas mayores. Ahí juegan un papel fundamental los correctos análisis y filtrados de las entidades, los cuales deben detectar a tiempo los desfases patrimoniales e identificar dichas situaciones para llevar a buen puerto a los colectivos vulnerables.

Este conjunto de iniciativas no hacen sino resaltar la relevancia de las instituciones públicas como garantes de la inclusión financiera. De esta manera, las entidades públicas, (como el caso de *Bizkaia Mikro*) evidencian tanto el poder de estas para combatir la pobreza como para impactar en el desarrollo económico de las comunidades locales y la creación de nuevos puestos de trabajo (Armendariz y Morduch, 2010)⁵³. En resumen, la iniciativa *Bizkaia Mikro*, evidencia de qué manera las entidades públicas desempeñan un papel protagónico en el ecosistema completo de las microfinanzas.

6. Conclusiones

La globalización ha transformado las microfinanzas en una herramienta clave de inclusión financiera, permitiendo su expansión, digitalización y vinculación con el sistema financiero tradicional. Esta evolución ha fortalecido su capacidad para combatir la pobreza y ampliar las oportunidades económicas de colectivos históricamente excluidos, consolidando su papel dentro del ecosistema financiero global.

Siguiendo esa línea, dentro del contexto de la microfinanciación se presenta un debate sobre la sostenibilidad del propio modelo intensificándose ante la evidencia del sobreendeudamiento que afecta a parte de sus prestatarios. Si bien el micropréstamo ha sido una herramienta eficaz para la inclusión financiera, en numerosos contextos han derivado en dinámicas de endeudamiento insostenible, comprometiendo derechos básicos como la alimentación, la salud o la educación. Factores como la bancarización forzada, las altas tasas de interés, la oferta excesiva de crédito, la falta de educación financiera y las prácticas abusivas de cobro, revelan un desplazamiento del enfoque social hacia una lógica comercial que prioriza la rentabilidad sobre la equidad.

Dichos riesgos no sólo cuestionan el impacto positivo de la microfinanciación, sino que abren una línea crítica fundamental: la necesidad de rediseñar los mecanismos de acceso al crédito con criterios éticos, adaptados a las realidades locales y sostenidos en la necesidad de la educación financiera. El sobreendeudamiento no puede seguir siendo una externalidad aceptada del sistema, sino un fenómeno a abordar con urgencia si se desea preservar el potencial transformador de las microfinanzas y su enfoque social. Este campo, (aún escasamente documentado, tal y como se ha relatado e indicado anteriormente) se perfila como una línea de investigación prioritaria en futuros estudios; una futura línea doctoral donde profundizar y analizar correctamente las implicaciones del problema y su correcta cuantificación.

⁵² Empresas con Patrimonio Neto menor que la mitad del Capital Social o negativo.

⁵³ En su obra "The Economics of Microfinance", los autores establecen que las entidades públicas complementan los esfuerzos y efectos del sector privado pudiendo impactar positivamente en aquellos segmentos de la población que son considerados vulnerables o de "elevado riesgo" por los bancos tradicionales.



A modo de ejemplo institucional, el ecosistema europeo de microfinanzas articula un marco robusto promovido por la Comisión Europea y programas como EaSI o el ESF+, junto con una red operativa diversa orientada a mejorar el acceso al crédito de colectivos excluidos. No obstante, este entramado convive con una progresiva mercantilización del sector, evidenciada por la concentración de actores como MicroBank, lo que genera riesgos de dependencia y limita la diversidad institucional.

El análisis del mercado europeo refleja una clara orientación hacia la financiación de negocios, reafirmando el papel de la microfinanciación en el fomento del autoempleo y el emprendimiento. Sin embargo, también pone de relieve barreras estructurales, especialmente para personas físicas como los autónomos, quienes afrontan condiciones menos favorables en términos de acceso, garantías y riesgo. La segmentación entre tipos de préstamo, las diferencias en los importes medios y las tasas de morosidad apuntan a un modelo que, si bien es inclusivo en potencial, aún requiere ajustes significativos para alcanzar mayor equidad y sostenibilidad.

Además, el presente trabajo ha evidenciado una preocupante desviación del enfoque original de las microfinanzas centrado en la inclusión y el empoderamiento social. El caso de MicroBank ilustra cómo la lógica bancaria ha ganado terreno, priorizando la rentabilidad sobre los objetivos sociales. Esta dinámica, impulsada por la creciente demanda insatisfecha, ha favorecido una concentración de prestamistas que tienden a reproducir los mismos incentivos del sistema financiero tradicional.

En este contexto, resulta urgente repensar el modelo actual: fortalecer el papel de las redes de microfinanzas, diversificar los mecanismos de financiación, proteger a los prestatarios más vulnerables y promover alternativas públicas desprovistas de la lógica lucrativa. Solo así será posible recuperar el espíritu transformador de las microfinanzas y consolidar un sistema más justo, resiliente y verdaderamente inclusivo dentro del ámbito europeo.

De manera adicional, se ha analizado la capacidad de la microfinanciación para estimular la economía local, promover la generación de empleo y aumentar los ingresos en el contexto español. Los resultados indican que la microfinanciación, cuando se implementa con un enfoque orientado al desarrollo comunitario, tiene un impacto positivo significativo en la dinamización de las economías locales. A través de la provisión de micropréstamos, se ha facilitado el emprendimiento y la consolidación de pequeños negocios, lo que ha contribuido a la creación de empleo, concretamente de 32.245 puestos de trabajo directos tras la recepción de los micropréstamos. Asimismo, se observa un incremento en los ingresos de los beneficiarios, derivado del fortalecimiento de sus actividades productivas. Estos hallazgos destacan el potencial de la microfinanciación como una herramienta clave para el desarrollo económico sostenible.

La participación de las mujeres en el emprendimiento (parte fundamental de la base demandante de microfinanciación) ha crecido en las últimas décadas, pero sigue marcada por barreras estructurales, especialmente en el acceso a la financiación. Esta desigualdad limita sus oportunidades de consolidar y escalar iniciativas productivas en comparación con los hombres. En este escenario, el emprendimiento ha sido históricamente uno de los principales focos de la microfinanciación, que surge y se mantiene como una vía efectiva para reducir dicha brecha. El acceso a la microfinanciación contribuye a la independencia económica femenina, reduciendo la vulnerabilidad a situaciones de violencia de género, aunque su impacto está condicionado por factores sociales, culturales y roles de género tradicionales. Se evidencia además que la formación financiera, el asesoramiento y las redes de apoyo son determinantes para optimizar los efectos de los micropréstamos.

Sin embargo, pese a la paridad en el emprendimiento, el análisis ha revelado una brecha de género significativa en el acceso y uso de la microfinanciación. De esta manera, aunque las mujeres



demandan más préstamos en el tramo microfinanciero, terminan utilizando montos medianos muy inferiores a los hombres. Este hallazgo evidencia obstáculos estructurales que limitan su plena participación en los beneficios del ecosistema microfinanciero.

Otro de los objetivos planteados al inicio, el análisis del sobreendeudamiento en contextos de renta alta, ha presentado limitaciones significativas debido a la escasez de información e inexistencia de datos específicos disponibles sobre este fenómeno dentro del ámbito de la microfinanciación. Esta carencia no ha permitido realizar un análisis exhaustivo y detallado del sobreendeudamiento en dicho contexto, lo que ha imposibilitado la capacidad de extraer conclusiones sólidas al respecto. Sin embargo, esta limitación abre una línea de investigación futura que permitirá profundizar en el estudio del sobreendeudamiento en entornos de renta alta, explorando nuevas fuentes de datos y metodologías que puedan abordar esta problemática de manera más completa y contribuir al desarrollo del Trabajo de Fin de Máster en investigaciones posteriores.

Por último, este TFM se ha focalizado en analizar los tipos de modelos de microfinanciación en el contexto español, poniendo un especial énfasis en *Bizkaia Mikro* y el papel de las instituciones públicas. Los resultados destacan a *Bizkaia Mikro* como un ejemplo paradigmático de microfinanciación pública, donde, a diferencia de los modelos privados, que a menudo priorizan la rentabilidad y enfrentan tensiones en la comercialización del microcrédito frente a los objetivos de inclusión social, *Bizkaia Mikro* representa una respuesta efectiva a estos problemas con origen en incentivos. Este modelo público se centra en promover la inclusión financiera, alineándose con principios de responsabilidad e impacto social en lugar de maximización de beneficios. Estos hechos destacan la relevancia de la microfinanciación pública como una alternativa viable para abordar las limitaciones del mercado privado, consolidando su papel como una herramienta clave para la equidad financiera en el contexto español.

7. Futuras líneas de investigación

Con base en las limitaciones y hallazgos del presente TFM, se proponen las siguientes líneas de investigación para profundizar en los temas abordados. En primer lugar, ante la dificultad encontrada en el análisis del sobreendeudamiento debido a la ausencia de informes y datos específicos en contextos de renta alta, se abre la puerta a una investigación centrada en el marco de la economía vizcaína. Este estudio podría enfocarse en recopilar y analizar datos primarios sobre el sobreendeudamiento en este contexto, explorando sus causas, consecuencias y posibles soluciones en un entorno económico de alto ingreso.

En segundo lugar, se propone un análisis exhaustivo del programa de microfinanciación *Bizkaia Mikro*, impulsado por la *Diputación Foral de Bizkaia*. Esta investigación debería evaluar en profundidad tanto las fortalezas como las debilidades de este modelo público, examinando su eficacia en la prevención del sobreendeudamiento, su impacto en la inclusión financiera y su capacidad para contrarrestar los incentivos del mercado privado. Estas líneas de investigación no solo permitirán superar las limitaciones identificadas en este TFM, sino que también contribuirán a consolidar el conocimiento sobre la microfinanciación pública y sus efectos en contextos económicos específicos.



8. Bibliografía

- Agrawal, A., Catalini, C., & Goldfarb, A. (2015). *Crowdfunding: Geography, social networks, and the timing of investment decisions*. Journal of Economics & Management Strategy, 24(2), 253-274. <https://doi.org/10.1111/jems.12093>
- Armendáriz, B., & Morduch, J. (2010). *The Economics of Microfinance* (2nd ed.). Cambridge, MA: MIT Press. Recuperado de: https://www.researchgate.net/profile/Sanjeev-Kumar-150/post/Any_suggestion_on_literature_in_Microfinance/attachment/5ffd69e5fb1e350001e51cd0/AS%3A979084054130691%401610443237515/download/The+economics+of+microfinance...pdf
- Asian Development Bank. (2017). *Impact of microfinance on household income in Asia*. Manila: ADB. Recuperado de <https://www.adb.org>
- Ashta, A., & Herrmann, K. (2021). *FinTech-enabled microfinance: Data analytics for creditworthiness*. (En Lăzăroiu et al., 2023 sobre FinTech en microfinanzas). Recuperado de: <https://www.emerald.com/ejim/article/27/9/562/1236772/FinTech-as-a-digital-innovation-in-microfinance>
- Banco de España. (2024). *Informe de estabilidad financiera (primer semestre de 2024)*. Recuperado de: <https://www.bde.es>
- Banco Interamericano de Desarrollo. (s.f.). *Financiamiento en Moneda Local y Acceso a Mercados de Valores para Instituciones de Microfinanzas*. Recuperado de <https://www.iadb.org/es/proyecto/RG-Q0031>
- Banco Mundial. (2004). *Apoyando el desarrollo de sistemas financieros incluyentes*.
- Banco Mundial. (s.f.). *Inclusión financiera*. Recuperado de <https://www.bancomundial.org/es/topic/financialinclusion/overview>
- Banco Mundial. (2023). *Gendered Laws and Women's Financial Inclusion*. Recuperado de: <https://documents1.worldbank.org/curated/en/099419001242331405/pdf/IDU01137fc5100ae204e9a0a0c20b39ddd48f92.pdf>
- Banco Mundial. (2023). *World Bank country and lending groups: Classification*. Recuperado de: <https://datahelpdesk.worldbank.org/knowledgebase/articles/906519>
- Banerjee, A., & Duflo, E. (2011). *Poor Economics: A Radical Rethinking of the Way to Fight Global Poverty*. PublicAffairs. Recuperado de: <https://paxmongolica.org/wp-content/uploads/2019/11/poor-economics-a-radical-rethinking-of-the-way-to-fight-global-poverty-by-abhijit-v-banerjee-and-esther-duflo-pdf.pdf>
- Bateman, M. (2010). *Why Doesn't Microfinance Work? The Destructive Rise of Local Neoliberalism*. Zed Books. Recuperado de: https://www.researchgate.net/publication/348763029_Why_Doesn't_Microfinance_Work_The_Destructive_Rise_of_Local_Neoliberalism
- Belleflamme, P., Lambert, T., & Schwienbacher, A. (2014). *Crowdfunding: Tapping the right crowd*. Journal of Business Venturing, 29(5), 585-609. <https://doi.org/10.1016/j.jbusvent.2013.07.003>
- Bizkaia Mikro (2023). Memoria anual. Recuperado de: https://www.bizkaiamikro.eus/wp-content/uploads/2024/05/SCM_MEMORIA_2023.pdf
- Bizkaia Mikro (2021). Memoria anual. Recuperado de: <https://www.bizkaiamikro.eus/wp-content/uploads/2021/08/Seed-Capital-Bizkaia-Mikro-Txostenia-2020.pdf>



Bornstein, D. (2005). *The Price of a Dream: The Story of the Grameen Bank*. University of Chicago Press. Recuperado de: <https://www.gordonconwell.edu/wp-content/uploads/sites/19/2019/04/BornsteinD.PriceofADream.StoryofGrameenBank.pdf>

CaixaBank (2024). *MicroBank concentra más de un tercio de la cartera global de microcréditos en Europa*. Recuperado de: https://www.caixabank.com/comunicacion/noticia/microbank-concentra-mas-de-un-tercio-de-la-cartera-global-de-microcreditos-en-europa_es.html

CGAP. (2004). *Financial Institutions with a Double Bottom Line: Implications for the Future of Microfinance*. Consultative Group to Assist the Poor. Recuperado de: <https://www.cgap.org/sites/default/files/CGAP-Occasional-Paper-Financial-Institutions-with-a-Double-Bottom-Line-Implications-for-the-Future-of-Microfinance-Jul-2004.pdf>

CGAP. (2012). *Guía para la regulación y la supervisión de las microfinanzas*. Recuperado de https://www.cgap.org/sites/default/files/Consensus-Guidelines-Guide-to-Regulation-and-Supervision-of-Microfinance_Oct-2012-Spanish.pdf

CGAP. (2021). *Consumer protection in digital financial services: Emerging regulatory approaches*. Consultative Group to Assist the Poor. <https://www.cgap.org>

Chen, G., Rasmussen, S., & Reille, X. (2010). *Growth and Vulnerabilities in Microfinance*. Consultative Group to Assist the Poor (CGAP). Recuperado de: <https://www.cgap.org/sites/default/files/CGAP-Focus-Note-Growth-and-Vulnerabilities-in-Microfinance-Feb-2010.pdf>

Cheston, S., & Kuhn, L. (2001). *Empoderamiento de la mujer a través de las microfinanzas*. FinDev Gateway. Recuperado de: <https://www.findevgateway.org/sites/default/files/publications/files/mfq-es-documento-empoderamiento-de-la-mujer-a-traves-de-las-microfinanzas-2001.pdf>

Comisión Europea. (2014). *Programa para el Empleo y la Innovación Social (EaSI) 2014-2020*. Recuperado de <https://ec.europa.eu/social/main.jsp?catId=1081&langId=es>

Comisión Europea. (2020). *El impacto de las microfinanzas en la reducción de la pobreza rural en Rumanía*. Recuperado de <https://ec.europa.eu>

Comisión Europea. (2021). European Social Fund Plus (ESF+): *Strengthening social policies in the EU*. Recuperado de <https://ec.europa.eu>

Comisión Europea. (2021). *Reglamento (UE) 2021/1057 del Parlamento Europeo y del Consejo, de 24 de junio de 2021, por el que se establece el Fondo Social Europeo Plus (FSE+)*. Diario Oficial de la Unión Europea, L 231/21. Recuperado de <https://eur-lex.europa.eu/legal-content/ES/TXT/?uri=CELEX:32021R1057>

Comisión Europea. (2023). ESF+ Success Stories in Member States.

Comisión Europea. (2023). *España pone en marcha nuevos programas del Fondo Social Europeo Plus (FSE+)*. Recuperado de https://spain.representation.ec.europa.eu/noticias-y-eventos/noticias/2023_espana-pone-en-marcha-nuevos-programas-del-fondo-social-europeo

Comisión Europea. (2024). *Evaluación ex post del Programa de la Unión Europea para el Empleo y la Innovación Social (EaSI), incluida la evaluación final del instrumento europeo de microfinanciación Progress*. COM(2024) 254 final. Recuperado de <https://ec.europa.eu/social/BlobServlet?docId=27265&langId=en>

Cull, R., Demirguc-Kunt, A., & Morduch, J. (2007). *Financial performance and outreach: A global*

analysis of leading microbanks. *Economic Journal*, 117(517), F107-F133. Recuperado de: <https://wagner.nyu.edu/files/faculty/publications/2007-02-financial-performance.pdf>

Cull, R., Demirgürk-Kunt, A., & Morduch, J. (2009). *Microfinance Meets the Market*. *Journal of Economic Perspectives*, 23(1), 167–192. <https://doi.org/10.1257/jep.23.1.167>

Daley-Harris, S. (2007). *State of the Microcredit Summit Campaign Report 2007*. Recuperado de: <https://www.findevgateway.org/sites/default/files/publications/files/mfg-en-paper-state-of-the-microcredit-summit-campaign-report-2011-mar-2011.pdf>

Duflo, E. (2019). *Good economics for hard times: Better answers to our biggest problems*. PublicAffairs. Recuperado de: <https://gdsnet.org/BanerjeeandDufloGoodEconomicsforHardtimes2019.pdf>

EBF (European Banking Federation) (2018). Banking in Europe: EBF facts & figures 2018. URL: <https://www.ebf.eu/wp-content/uploads/2018/09/Banking-in-Europe-2018-EBF-Facts-and-Figures.pdf>

EBRD. (2022). *Transition Report 2022-23: Business unusual*. European Bank for Reconstruction and Development. Recuperado de <https://www.ebrd.com/transition-report>

Edwards, M., & Hulme, D. (1996). *Beyond the Magic Bullet: NGO Performance and Accountability in the Post-Cold War World*. West Hartford, CT: Kumarian Press.

EURES. (2022). *Your First EURES Job: Mobility Programme for Young Workers in the EU*. Recuperado de:

https://eures.europa.eu/european-year-youth-working-abroad-europe-2022-07-22_en

Eurofound. (2020). *Addressing household over-indebtedness (Report No. EF19044EN)*. Publications Office of the European Union. <https://www.eurofound.europa.eu/system/files/2020-03/ef19044en.pdf>

European Banking Authority (EBA). (2024). *Risk Assessment Report: Q1 2024* data. <https://www.eba.europa.eu>

European Commission. (2003). *Commission Recommendation 2003/361/EC of 6 May 2003 concerning the definition of micro, small and medium-sized enterprises*. Official Journal of the European Union.

Recuperado de: https://eur-lex.europa.eu/eli/reco/2003/361/anx_1/art_2/par_2/obj/eng

European Commission (2020). *Microfinance in the European Union: market analysis and recommendations for delivery options in 2021-2027*. Recuperado de: https://www.european-microfinance.org/wp-content/uploads/2025/05/survey2020_87.pdf

European Commission. (2017). *Antitrust case against Google – Decision on abuse of dominance*. Recuperado de: https://ec.europa.eu/competition/presscorner/detail/en/memo_17_1785

European Commission. (2022). *EaSI Programme Overview*. Bruselas: Unión Europea. Recuperado de:

https://employment-social-affairs.ec.europa.eu/easi-technical-assistance-programme-june-2022-opportunities-start-here-2022-06-22_en

European Commission. (2023). *Economic forecast for Romania*. Recuperado de: https://economy-finance.ec.europa.eu/economic-surveillance-eu-economies/romania/economic-forecast-romania_en

European Investment Fund. (2011). *EIF and FAER sign first microfinance agreement in Romania under the Progress Microfinance initiative*. <https://www.eif.org/>

European Investment Fund. (2021). *EaSI Guarantee Instrument: Supporting Microfinance in Europe*. Recuperado de:

https://www.eif.org/what_we_do/microfinance/easi/easi-guarantee-instrument/index.htm



European Investment Fund. (2023). *SIFTA: Enhancing microfinance institutions*. Recuperado de <https://www.eif.org>

European Microfinance Network. (2022). *Informe anual sobre microfinanzas en Europa*. Recuperado de: <https://www.european-microfinance.org/publication/microfinance-europe-survey-report-2022-edition/>

European Microfinance Network. (2022). *Our mission and activities*. Recuperado de: <https://www.european-microfinance.org/activities/>

European Microfinance Network. (2024). *Survey Report on Microfinance in Europe*. Recuperado de: <https://www.european-microfinance.org/publication/microfinance-in-europe-overview-survey-report-2024/>

European Parliament. (2022). *Social Policies and Labour Market in the EU*. Recuperado de: https://employment-social-affairs.ec.europa.eu/labour-market-policies-lmp-european-union-2022_en

Eurostat. (2020). *Statistics on income and living conditions (EU-SILC)*. Enlace: <https://ec.europa.eu/eurostat/web/income-and-living-conditions>

Eurostat. (2022). *Gender gap in self-employment rises with age*. Recuperado de: <https://ec.europa.eu/eurostat/web/products-eurostat-news/w/edn-20230307-1>

Eurostat. (2023). *Gender pay gap statistics*. Recuperado de: https://ec.europa.eu/eurostat/statistics-explained/index.php?title=Gender_pay_gap_statistics

Eurostat. (2023). *Tasas de pobreza en la Unión Europea*. Recuperado de <https://ec.europa.eu/eurostat>

Eurostat. (2023). *Economy at regional level – regional gross domestic product (GDP)*. European Commission.

Recuperado de: <https://ec.europa.eu/eurostat/statistics-explained/index.php?oldid=448714>

España. (2000). *Ley 1/2000, de 7 de enero, de Enjuiciamiento Civil*. Boletín Oficial del Estado, núm. 7, de 8 de enero de 2000, páginas 575–728. <https://www.boe.es/buscar/act.php?id=BOE-A-2000-323>

FAO. (2020). *The State of Food Security and Nutrition in the World*. Enlace: <https://www.fao.org/publications/sofi/>

Fondo Europeo de Inversiones. (2018). *EaSI Guarantee Instrument: Supporting Microfinance and Social Entrepreneurship*. Recuperado de https://www.eif.org/what_we_do/microfinance/easi/index.htm

Fondo Monetario Internacional. (2004). *Las microfinanzas y los pobres*. Recuperado de <https://www.imf.org/external/pubs/ft/fandd/spa/2004/06/pdf/littlefi.pdf>

Fowler, A. (1997). *Striking a Balance: A Guide to Enhancing the Effectiveness of Non-Governmental Organisations in International Development*. London: Earthscan. Recuperado de: <https://library.fes.de/libalt/journals/swetsfulltext/4303454.pdf>

Fundación Nantik Lum. (2021). *Informe sobre la microfinanciación en España*. Madrid: Fundación Nantik Lum.

Georges Gloukoviezoff, Nicolas Rebière. *Etude d'impact du microcrédit personnel garanti*. [Rapport de recherche] Comité d'orientation et de suivi de l'emploi des fonds (COSEF); Fonds de cohésion sociale (FCS). 2013. Recuperado de: <https://shs.hal.science/halshs-01094116/file/microcredit-personnel-garanti.pdf>

Global Entrepreneurship Monitor. (2024). *2023/2024 Global Report: 25 Years and Growing*. Recuperado de: <https://www.gemconsortium.org/file/open?fileId=51621>

Global Findex Database. (2017). *Financial Inclusion Genders Gaps in the EU*. Banco Mundial.



Recuperado de:
<https://documents1.worldbank.org/curated/en/332881525873182837/pdf/126033-PUB-PUBLIC-pubdate-4-19-2018.pdf>

González, C. (2024, 7 de diciembre). *El valor de las microfinanzas a medida*. Cinco Días. Recuperado de <https://cincodias.elpais.com/opinion/2024-12-07/el-valor-de-las-microfinanzas-a-medida.html>

Harvey, D. (2005). *Breve historia del Neoliberalismo*. Editorial Akal. Recuperado de: https://books.google.es/books?hl=es&lr=&id=EMduN4ZDNAUC&oi=fnd&pg=PA5&dq=neoliberalismo&ots=cNyU_wGU3S&sig=5u1PTDPnTqv1tzLzrQCNkfDIRA#v=onepage&q=neoliberalismo&f=false

IFC. (2024, 7 de octubre). *Digitalización financiera en América Latina enfrenta nueva era de transformación y oportunidades*. El País. Recuperado de <https://elpais.com/america/termometro-social/2024-10-07/digitalizacion-financiera-en-america-latina-enfrenta-nueva-era-de-transformacion-y-oportunidades.html>

ImpaktEU Fund. (s.f.). FAER IFN S.A. <https://impakteufund.eu>

J-PAL (Abdul Latif Jameel Poverty Action Lab) (2021), “*Designing financial services and social protection programs to enhance women’s economic empowerment*”, J-PAL Policy Insights. Recuperado de: <https://www.povertyactionlab.org/policy-insight/designing-financial-services-and-social-protection-programs-enhance-womens-economic>

Jefatura del Estado. (2015). *Ley 25/2015, de 28 de julio, de mecanismo de segunda oportunidad, reducción de la carga financiera y otras medidas de orden social*. Boletín Oficial del Estado, (180), 64544-64563. Recuperado de <https://www.boe.es/buscar/act.php?id=BOE-A-2015-8469>

Kar, A. K. (2013). *Mission drift in microfinance: Are microfinance programs losing their focus on the poor?* Economic Modelling, 32, 92-99. <https://doi.org/10.1016/j.econmod.2013.01.029>

Karlan, D., & Zinman, J. (2011). *Microcredit in theory and practice: Using randomized credit scoring for impact evaluation*. Science, 332(6035), 1278–1284. <https://doi.org/10.1126/science.1200138>.

Keynes, J. M. (1936). *The general theory of employment, interest, and money*. Macmillan.

Ledgerwood, J. (1999). *Microfinance handbook: An institutional and financial perspective*. Washington, DC: The World Bank. Recuperado de: <https://documents1.worldbank.org/curated/en/347491468326386001/pdf/187710PUB0REPL10Box345634B01PUBLIC1.pdf>

Lewis, D. (2001). *The Management of Non-Governmental Development Organizations: An Introduction*. London: Routledge. Recuperado de: <https://ongdesenvolvimento.wordpress.com/wp-content/uploads/2011/10/lewis-2001-the-management-of-ngo.pdf>

Littlefield, E., Morduch, J., & Hashemi, S. (2003). *Is microfinance an effective strategy to reach the Millennium Development Goals?*. CGAP Focus Note, 24. Consultative Group to Assist the Poor (CGAP). Recuperado de: <https://www.cgap.org/sites/default/files/CGAP-Focus-Note-Is-Microfinance-an-Effective-Strategy-to-Reach-the-Millennium-Development-Goals-Jan-2003-Spanish.pdf>

Mazzucato, M. (2013). *The Entrepreneurial State: Debunking Public vs. Private Sector Myths*. Anthem Press. Recuperado de: <http://digamo.free.fr/mazzucato.pdf>

MicroBank (2022). *Informe anual*. Recuperado de: https://www.microbank.com/deployedfiles/mbk/Estaticos/PDF/informes-anuales/es/Informe_MicroBank_2022_CAST.pdf



MicroBank. (2024, 12 de noviembre). *El microcrédito, un trampolín para el emprendimiento y la inclusión financiera.* Cinco Días. Recuperado de <https://cincodias.elpais.com/companias/2024-11-12/el-microcredito-un-trampolin-para-el-emprendimiento-y-la-inclusion-financiera.html>

Microbank (2023). *Cuentas Anuales.* Recuperado de: <https://www.microbank.com/deployedfiles/mbk/Estaticos/PDF/CCAA-MicroBank-2023.pdf>

Microbank (2024). *MicroBank concentra más de un tercio de la cartera global de microcréditos en Europa.* Recuperado de: <https://www.caixabank.com/es/actualidad/noticias/microbank-concentra-mas-de-un-tercio-de-la-cartera-global-de-microcreditos-en-europa>

Microbank (2024). *Cuentas Anuales.* Recuperado de: <https://www.microbank.com/deployedfiles/mbk/Estaticos/PDF/CCAA-MicroBank-2024.pdf>

Microfinance Ireland. (s.f.). *Who we are.* <https://microfinanceireland.ie/who-we-are/>
Microfinance Barometer (2019). Recuperado de: https://www.convergences.org/wp-content/uploads/2019/09/Microfinance-Barometer-2019_web-1.pdf

Ministerio de Inclusión, Seguridad Social y Migraciones de España. (2023). Fondo Social Europeo Plus - Migraciones. Recuperado de <https://www.inclusion.gob.es/fondos-europeos/fondo-social-europeo-plus>

MIX Market. (2016). *2015 Annual Report on Microfinance.* Convergences. Recuperado de: https://www.convergences.org/wp-content/uploads/2016/07/BMF-2015-ENG_web-1.pdf

MIX Market. (2019). *Microfinance and interest rates: Global trends.* Recuperado de <https://www.themix.org>

Morduch, J. (2017). *The Microfinance Promise.* Journal of Economic Literature, 37(4), 1569-1614. <https://doi.org/10.1257/jel.37.4.1569>

Navarro, C., & Gómez, P. (2019). *Análisis del impacto de MicroBank en el mercado de microfinanciación en España.* Revista Española de Financiación Inclusiva, 12(1), 45-67.

Naciones Unidas. (2015). *Transformar nuestro mundo: la Agenda 2030 para el Desarrollo Sostenible.* Recuperado de: <https://www.un.org/sustainabledevelopment/es/poverty/>

Nyarondia Samson Mecha. (2017). *Effect of microfinance on poverty reduction: A critical scrutiny of theoretical literature.* Longdom. Recuperado de: <https://www.longdom.org/articles-pdfs/effect-of-microfinance-on-poverty-reduction-a-critical-scrutiny-of-theoretical-literature.pdf>

Organización Mundial de la Salud (OMS). (2019). *Global monitoring report on financial protection in health 2019.* Recuperado de: https://files.aho.afro.who.int/afahobckpcontainer/production/files/4_Global_monitoring_report_on_financial_protection_in_health_2019.pdf

Parlamento Europeo. (2022). *ESF+ Overview and Budget Allocation.* Bruselas: Unión Europea. Recuperados de: <https://european-social-fund-plus.ec.europa.eu/es>

Parlamento Europeo. (2024). *El Fondo Social Europeo Plus: Ficha temática.* Recuperado de <https://www.europarl.europa.eu/factsheets/es/sheet/58/el-fondo-social-europeo-plus>

Pazos Morán, M. (2016). *De las actualmente llamadas “políticas de igualdad de género” a la eliminación de la división sexual del trabajo (DST).* Atlánticas. Revista Internacional de Estudios Feministas, 1 (1), 58-89. doi: <http://dx.doi.org/10.17979/arief.2016.1.1.1826>



Red Europea de Microfinanzas (EMN) y Microfinance Centre (MFC). (2019). *Microfinance in Europe: Survey Report 2016-2017*. Recuperado de: <https://mfc.org.pl/wp-content/uploads/2019/03/Microfinance-in-Europe-Survey-Report-2016-2017.pdf>

Roa, M. J. (2021). *Normas sociales: la barrera invisible para la inclusión financiera de la mujer*, Ciudad de México, Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL). Recuperado de: <https://rfd.org.ec/biblioteca/pdfs/LG-327.pdf>

Roodman, D. (2012). Due diligence: An impertinent inquiry into microfinance. Center for Global Development. Recuperado de: https://www.files.ethz.ch/isn/136619/1425842_file_Roodman_Due_Diligence_brief_FINAL.pdf

Rosenberg, R., Gonzalez, A., & Narain, S. (2009). *The new moneylenders: Are the poor being exploited by high microcredit interest rates?* CGAP Occasional Paper, 15. Consultative Group to Assist the Poor (CGAP). Recuperado de: <https://www.cgap.org/sites/default/files/CGAP-Occasional-Paper-The-New-Moneylenders-Are-the-Poor-Being-Exploited-by-High-Microcredit-Interest-Rates-Feb-2009-Spanish.pdf>

Rossi, P. H., Lipsey, M. W., & Freeman, H. E. (2018). *Evaluation: A Systematic Approach*. Thousand Oaks, CA: Sage Publications. Recuperado de: <https://digitallibrary.tsu.ge/book/2021/may/rideri/Rossi-Evaluation-A-systematic-approach.pdf>

Rutherford, S. (2000). *The Poor and Their Money*. Oxford University Press. Recuperado de: https://api.pageplace.de/preview/DT0400.9781780440378_A46597885/preview-9781780440378_A46597885.pdf

Saiz-Santos, M.; González-Pernía, J. L.; Hoyos-Iruarrizaga, J.; Basáñez-Zulueta, A.; Chistov, V.; González-Eguia, N.; Martín-Diez, R.; Peña-Legazkue, I.; Urbano-Pulido, D.; Vicente-Adame, Z.; y Zabala-Zarauz, A (2024). Global Entrepreneurship Monitor. Comunidad Autónoma del País Vasco.

Informe ejecutivo 2023-2024. Bilbao, España: Euskal Ekintzailetzaren Behatokia-Observatorio Vasco del Emprendimiento, EEB-OVE. Recuperado de: <https://eeb-ove.eus/wp-content/uploads/2024/09/Informe-GEM-Euskadi-23-24-version-final.pdf>

Scarampi, A., D. AlBashar y D. Burjorjee (2020), *Gendered Social Norms in Financial Inclusion. A Diagnostic Study from Southeastern Turkey*, Grupo Consultivo de Ayuda a los Pobres (CGAP). Recuperado de: https://www.findevgateway.org/sites/default/files/users/user331/CGAP_GenderNorms_Final-Web.pdf

Schicks, J. (2014). *Over-Indebtedness in Microfinance: An Empirical Analysis of Related Factors on Borrower Level*. World Development, 54, 301-324. Recuperado de: <https://www.findevgateway.org/sites/default/files/publications/files/mfq-en-paper-over-indebtedness-in-microfinance-an-empirical-analysis-of-related-factors-on-the-borrower-level-2012.pdf>

Taylor, M. (2011). *Freedom from poverty is not for free: Rural development and the microfinance crisis in Andhra Pradesh, India*. Journal of Agrarian Change, 11(4), 484-504. Recuperado de: <https://doi.org/10.1111/j.1471-0366.2011.00330.x>

Thapa, B. S., Paudel, M. R., Lanzavecchia, A., & Pathak, D. D. (2025). Socioeconomic Determinants of OverIndebtedness of Microfinance Borrowers: Insights for Client Protection against Modern Financial Challenges. SocioEconomic Challenges, 9(1), 143-161. Recuperado de: [https://doi.org/10.61093/sec.9\(1\).143-161.2025](https://doi.org/10.61093/sec.9(1).143-161.2025)

Umeorah, O., Adelaja, O., Abikoye, T., Ayodele, M., & Ogunsuji, S. (2024). *Data-Driven Credit Risk Monitoring: Leveraging Machine Learning in Risk Management*. Finance & Accounting Research Journal, 6(8), 1416-1435. Recuperado de: https://www.researchgate.net/publication/383039824_Data-Driven_Credit_Risk_Monitoring_Leveragi



ng_Machine_Learning_in_Risk_Management

Vallascas, F., & Crespi, F. (2012). *Income diversification and bank performance during the financial crisis*. ResearchGate. Recuperado de:

https://www.researchgate.net/publication/228321416_Income_Diversification_and_Bank_Performance_During_the_Financial_Crisis

World Bank (2014). *Global Financial Development Report: Financial Inclusion*. Recuperado de: <https://documents1.worldbank.org/curated/en/225251468330270218/pdf/Global-financial-development-report-2014-financial-inclusion.pdf>

World Bank. (2018). *Financial Inclusion Overview*. Recuperado de <https://www.worldbank.org/en/topic/financialinclusion/overview>

World Bank (2021). *The Global Findex Database: Financial Inclusion, Digital Payments and Resilience in the Age of COVID-19*. Recuperado de: <https://www.worldbank.org/en/publication/globalfindex/Report>

World Bank Group. (2022). *Microfinance and Financial Inclusion Annual Report*. Disponible en: <https://www.bancomundial.org/es/topic/financialinclusion/overview>

World Bank. (2023). *Gendered Laws and Women's Financial Inclusion*. World Bank Group. <https://documents1.worldbank.org/curated/en/099419001242331405/pdf/IDU01137fc5100ae204e9a0a0c20b39dddd48f92.pdf>

World Bank (2025). *Understanding country income: World Bank Group income classifications for FY26 (July 1, 2025–June, 2026)*. World Bank Blogs. Recuperado de: <https://blogs.worldbank.org/es/opendata/understanding-country-income--world-bank-group-income-classifica>

Yunus, M. (1999). *Banker to the Poor: Micro-lending and the Battle Against World Poverty*. PublicAffairs.

Yunus, M. (2007). *Creating a world without poverty: Social business*

9. Anexos



Anexo I

Entrevista para el TFM: "El impacto social y económico de las microfinanzas | Lecciones aprendidas y desafíos de la realidad."

Entrevistado: Director de Treball Solidari y presidente de la Asociación Española de Microfinanciación (AEM)

Fecha: 15/05/2025

1. Impacto económico de las microfinanzas

1. Efecto en el emprendimiento y la creación de empleo

- ¿Cómo miden el impacto de los microcréditos en la creación de empleo y el desarrollo de negocios entre los beneficiarios?
- ¿Podría compartir algún caso de éxito en el que un microcrédito haya transformado significativamente la situación económica de un emprendedor o una comunidad?
- ¿Podría desarrollar brevemente cómo obtienen la financiación / capital para financiar el programa de micropréstamos?
- De manera adicional, ¿con qué entidades colaboran para la recepción de los fondos?

2. Inclusión financiera y acceso a servicios financieros

- ¿Qué estrategias utilizan para llegar a poblaciones tradicionalmente excluidas del sistema financiero formal, como mujeres, jóvenes o comunidades rurales?
- ¿Cómo evalúan el nivel de inclusión financiera alcanzado por sus programas?
- ¿Han detectado un incremento en el nivel de los ingresos que perciben los receptores de la financiación? ¿Cómo lo han evaluado?

3. Sostenibilidad económica de los proyectos financiados

- ¿Qué porcentaje de los negocios apoyados con microcréditos logran consolidarse y ser sostenibles a largo plazo?

2. Impacto social de las microfinanzas

4. Reducción de la pobreza y mejora del bienestar

- ¿Han observado cambios significativos en indicadores como la educación, la salud o la nutrición entre las familias beneficiarias?

5. Empoderamiento de grupos vulnerables

- ¿Qué programas específicos tienen para apoyar a mujeres emprendedoras y cómo evalúan su impacto en términos de empoderamiento económico y social?
- ¿Cómo abordan las barreras culturales o sociales que pueden limitar el acceso de ciertos grupos a los microcréditos?

6. Cohesión social y desarrollo comunitario

- ¿Cómo contribuyen las microfinanzas al fortalecimiento del tejido social y comunitario en las áreas donde operan?
- ¿Cómo funciona la grupalidad y qué beneficios se obtiene de ella frente a préstamos individuales?
- ¿Cómo se decide la pertenencia a un determinado grupo (edad, sexo, origen)?

3. Desafíos y oportunidades

7. Riesgos y desafíos en la implementación de microfinanzas



-
- ¿Cuáles son los principales desafíos que enfrentan al implementar programas de microfinanzas, especialmente en contextos de alta vulnerabilidad?
 - ¿Cómo gestionan el riesgo de sobreendeudamiento entre los beneficiarios?
 - ¿Cómo se gestionan los impagos? ¿Qué tasas de impago manejas?
 - ¿Cuál es el PAR 90 de la entidad?

4. Reflexiones finales

8. Lecciones aprendidas y recomendaciones

- ¿Cuál ha sido la lección más importante que han aprendido en su trayectoria en el sector de las microfinanzas?
- ¿Existe una bancarización del sector-contexto de Microbank?

Anexo II

9.1.2 Entrevista para el TFM: "Instrumentos Políticos y Visibilidad de las Microfinanzas en el Contexto Europeo"

Entrevistado: Representante de la Comisión Europea en el área de Inclusión Financiera y Microfinanzas y Director de la Red Europea de Microfinanzas.

Fecha: 14/05/2025

I. Introducción y Contexto

1. ¿Cuál es el papel de la Comisión Europea en el desarrollo y promoción de las microfinanzas dentro del espacio comunitario?
2. ¿Qué importancia tienen las microfinanzas en la agenda de inclusión financiera de la Unión Europea?

II. Visibilidad y Accesibilidad de las Microfinanzas

3. ¿Considera que las microfinanzas en Europa tienen la visibilidad necesaria como herramienta de inclusión financiera? ¿Qué estrategias se están implementando para mejorar su difusión?
4. ¿Cuáles son los principales desafíos en términos de comunicación y sensibilización para que las microfinanzas sean más accesibles a emprendedores y colectivos vulnerables?
5. ¿Existe alguna iniciativa dentro de la Comisión Europea para fomentar la educación financiera y el conocimiento sobre microfinanzas en la población?

III. Instrumentos Políticos y Regulación

6. ¿Cuáles son los principales instrumentos políticos y financieros con los que la Comisión Europea apoya el desarrollo de las microfinanzas?
7. ¿Cómo evalúa el impacto del Programa de Empleo e Innovación Social (EaSI) en la expansión de las microfinanzas en los Estados miembros?
8. ¿Existen planes para fortalecer o ampliar la regulación del sector microfinanciero en la UE, garantizando mejores condiciones para prestatarios y entidades de microcrédito?
9. ¿Cómo se puede mejorar la coordinación entre las instituciones europeas, gobiernos nacionales y entidades de microfinanzas para maximizar su impacto?



IV. Cohesión y Expansión de las Microfinanzas en la UE

10. ¿Cómo pueden las microfinanzas contribuir a la reducción de desigualdades económicas entre los diferentes países y regiones de la UE?
11. ¿Qué mecanismos existen para garantizar que las microfinanzas lleguen de manera equitativa a colectivos como migrantes, jóvenes desempleados o mujeres emprendedoras?
12. ¿De qué manera las redes nacionales facilitan el acceso a financiamiento y fortalecen la capacidad de las instituciones microfinancieras para atender a emprendedores y pequeñas empresas en sus respectivos países?
13. ¿Cuáles son los principales desafíos que enfrentan las redes nacionales en la promoción de las microfinanzas y qué estrategias propone la Red Europea de Microfinanzas para superarlos?

V. Retos y Futuro de las Microfinanzas en Europa

14. ¿Cómo pueden las instituciones de microfinanzas equilibrar la promoción de la bancarización con la prevención del sobreendeudamiento en poblaciones vulnerables?
15. ¿Qué estrategias ha identificado la Red Europea de Microfinanzas para garantizar que el acceso a productos financieros no conduzca a una carga de deuda insostenible para los beneficiarios?
16. En el contexto de la digitalización y la inclusión financiera, ¿qué papel juegan las redes de microfinanciación en la educación financiera para evitar el riesgo de sobreendeudamiento entre los nuevos clientes bancarizados?

www.hegoa.ehu.eus