

***EL MICROCRÉDITO COMO INSTRUMENTO DE  
FINANCIACIÓN AL SERVICIO DE LAS ENTIDADES DE  
ECONOMÍA SOCIAL. ESPECIAL REFERENCIA AL  
INSTRUMENTO EUROPEO DE MICROFINANCIACIÓN  
PROGRESS***

POR

Belén BAHÍA ALMANSA<sup>1</sup>

**RESUMEN**

El panorama, tres años después del inicio de la crisis financiera internacional en agosto de 2007, no es muy distinto del inicial, por lo que la denominada microfinanciación puede dar algo de luz en el sombrío entramado de la financiación empresarial. El objetivo de este trabajo es poner de manifiesto que, si bien la microfinanciación es esencial para cualquier empresa, lo es más para las entidades de economía social dadas las dificultades de acceso al crédito tradicional por las peculiaridades que presenta su estructura de capital. Contar con instrumentos financieros adecuados para las empresas del sector de la economía social es condición esencial para el crecimiento económico que nos haga sortear la crisis y que asegure el cumplimiento de la política social a que están llamadas a cumplir las citadas entidades. Por ello cabe acoger favorablemente el desarrollo de instrumentos financieros como el “instrumento europeo de microfinanciación Progress”, aprobado por el Parlamento europeo y destinado específicamente a microempresas del sector de la economía social y a grupos desfavorecidos. La puesta en marcha de estos microcréditos precisa una estructura organizativa que permita procesar de manera normalizada un elevado número de solicitudes, y esa estructura puede ser prestada por las cooperativas de crédito. Resulta generalizada la idea

---

<sup>1</sup> Profesora del Área de Derecho Financiero y Tributario de la Universidad de Málaga. Dirección de correo electrónico: [bbahia@uma.es](mailto:bbahia@uma.es)

de que el origen del microcrédito se sitúa en la creación del Grameen Bank, pero existen antecedentes, tanto en España como en otros países europeos, que sitúan al instrumento financiero del microcrédito en el origen del nacimiento de las cooperativas de crédito, por lo que la experiencia pasada puede ser aplicada al momento actual.

**Palabras clave:** Microcrédito; economía social; Cooperativas; Fiscalidad; Microfinanciación Progress

**MICROCREDITS AS A FINANCIAL INSTRUMENT FOR SOCIAL ECONOMY  
MANAGEMENT. SPECIFIC REFERENCE TO THE EUROPEAN  
MICROFINANCIAL PROGRESS.**

**ABSTRACT:**

Three years after the financial crisis had started in August 2007, the fact is that the situation goes on being the same in general terms. For that reason, the so-called microfinanciation could clarify, at least to a certain extent, all the doubts concerning management financiation. The real aim of this project is to make evident the fact that microfinanciation is on the one hand essential for any kind of firm, but on the other hand, it is even more necessary for all those entities dealing with social economy if we take into account the difficulties of access to the traditional way of asking for a credit due to the special peculiarities that its structure of capital shows. Having at our disposal the adequate financial instruments for the companies within the scope of social economy is an essential condition for the economic growth that enables us to overcome the crisis and at the same time it can grant the fulfilment of the social politics that the previously mentioned entities are supposed to have been created for. Bearing in mind all the aspects that have already been taken into consideration, it would be logical to accept the development of financial instruments such as the "European instrument of microfinanciation Progress", that has been approved by the European Parliament and that is specifically intended to be used by microcompanies within the ambit of social economy and by disfavoured groups. The starting point of these microcredits needs an organized structure that allows us to process a considerable number of requests and that structure can be provided by credit co-operatives. It seems to be a generalized opinion the fact that the origin of the microcredit is situated in the creation of the

Grameen Bank but there are antecedents not only in Spain but in other European countries as well, that place this financial instrument \_the microcredit\_ in the origin of the birth of credit co-operatives. For that reason, the past experience can really be applicable to the present moment.

**Keywords:** Microcredit; Social Economy; Co-operatives; Tax System; Microfinanciation Progress;

## 1. INTRODUCCIÓN

Con el término “economía social” se hace referencia a un conjunto de entidades que desarrollan una actividad económica y empresarial privada mediante la asociación de personas físicas o jurídicas que, siguiendo unos principios que le son propios, persiguen el interés colectivo de sus miembros y la consecución de un interés general, estando fuertemente vinculadas al entorno en que desarrollan su actividad.

Dentro de las entidades de economía social destaca por su importancia la “sociedad cooperativa”, que es definida por la Alianza Cooperativa Internacional como «una asociación autónoma de personas que se han unido de forma voluntaria para satisfacer sus necesidades y aspiraciones económicas, sociales y culturales en común mediante una empresa de propiedad conjunta y de gestión democrática».

Si la financiación es esencial para cualquier empresa, lo es más para las empresas de economía social. De los instrumentos de financiación que estén a su alcance van a depender tanto la viabilidad económica como la eficiencia de la política social que llevan a cabo estas entidades en orden al logro de los fines de interés general que tienen encomendadas.

El éxito de las entidades de economía social, y entre ellas el de las cooperativas —en cuanto entidades que desempeñan y desarrollan una actividad empresarial con trascendencia social—, está fuertemente condicionada a la captación de recursos financieros que les proporcionen los medios económicos indispensables para el desarrollo de sus actividades y el logro de sus fines. La financiación representa para cualquier tipo de empresa, y por tanto

también para las de economía social, un factor fundamental para el logro de un alto nivel de eficiencia en el ámbito empresarial.

Las entidades de economía social tienen, como cualquier otra sociedad, una estructura financiera, integrada por el conjunto de recursos necesarios para el desarrollo de su propia gestión empresarial y el ejercicio de un conjunto de actividades necesarias para mantenerse en un mercado cada vez más competitivo. La vigente Ley española sobre Cooperativas, dada la necesidad de fortalecer la consolidación empresarial de estas entidades, flexibilizó su régimen económico y societario, introduciendo importantes novedades en materia de financiación de estas entidades. La estructura diseñada trata de hacer compatibles los principios y valores cooperativos con la rentabilidad y el éxito del proyecto empresarial acometido a través de este tipo de entidades.

Pero esta estructura plantea muchos problemas para el logro de una financiación adecuada, más aún a raíz de la reforma mercantil y contable operada en nuestro país por la Ley 16/2007, de 4 de julio, de Reforma y Adaptación de la Legislación Mercantil en Materia Contable para su Armonización Internacional con Base en la Normativa de la Unión Europea, lo que hace necesario la búsqueda de nuevos instrumentos de financiación que hagan plenamente viables a este tipo de entidades.

Uno de los principales efectos de la crisis económica actual que está provocando una importante restricción del crédito produciendo una repercusión muy negativa en el conjunto empresarial español, que se ve reflejado tanto en una reducción del número de nuevos proyectos empresariales acometidos, como en el cierre de un gran número de empresas que, siendo viables, se ven abocadas a su extinción y disolución ante la falta de financiación. En este contexto económico, son las empresas de menor dimensión —y dentro de ellas las de economía social—, las que sufren en mayor medida las consecuencias de esta crisis que nos azota al verse privadas de la liquidez y acceso al crédito que necesitan para financiar tanto sus operaciones corrientes como sus proyectos de inversión. Todo esto se ha visto reflejado en la reducción del número de entidades de nueva creación y en la pérdida de empleo en las ya existentes

## 2. DIFICULTADES DE FINANCIACIÓN DE LAS COOPERATIVAS DERIVADAS DE SU PROPIA ESTRUCTURA FINANCIERA

La financiación de las entidades de economía social y por tanto la de las cooperativas, está integrada —como la financiación de otras empresas— por una estructura que distingue entre recursos no exigibles y recursos exigibles<sup>2</sup>. Hay que señalar, sin embargo, que se detectan algunos problemas tanto en relación con este patrimonio no exigible como con el exigible, que dificultan el acceso al crédito por parte de las entidades de economía social y las hacen menos competitivas frente a otro tipo de entidades.

Por lo que respecta al patrimonio no exigible, es decir, a la financiación propia, sólo se va a calificar como patrimonio neto a aquellos instrumentos financieros que en el fondo cumplan la definición que se establece para el pasivo no exigible, independientemente de cuál sea la forma empleada para dicho instrumento, lo que podrá plantear algunos problemas en orden a la financiación de la cooperativa.

Por lo que respecta al patrimonio exigible, es decir, a la financiación ajena, tradicionalmente las necesidades de capitales de estas empresas no financieras han sido cubiertas —en la parte no cubierta por los socios— por los bancos y demás entidades de crédito en su función de intermediarios bancarios. Pero la crisis económica desatada en los últimos tiempos ha demostrado que, si bien las necesidades de capital de las grandes empresas (aunque ahora de forma más reducida) sí son cubiertas de forma casi absoluta por parte de las

---

<sup>2</sup> Diversos trabajos han abordado como tema de estudio la estructura de capital, pero aplicados todos ellos en general a las empresas de reducida dimensión. Entre las obras de autores extranjeros destacan: J.S. ANG, «Small Business Uniqueness and the theory of financial Management», *Journal of Small Business Finance*, vol. 1, nº.1, 1991, pág. 1 al 13; B. GIBSON, «Financial Information for Decision-Making: An alternative Small firm Perspective», *Journal of Small Business Finance*, vol. 1, nº 3, 1992, págs. 221 a 232; G. REID, *Small business enterprise: an economic analysis*, Routledge, London, 1993; A.D. COSH y A. Hughes, «Size financial structure and profitability» en A. HUGHES y D.J. STOREY (eds.), *Finance and the Small firm*, Routledge, London, 1994; D. Storey, *Undertanding the small firm sector*, Routledge, London, 1994; R.T. HAMILTON y M.A. FOX, «The financing preferences of small firm owners», *International Journal of Entrepreneurial Behaviour & Research*, vol.4, nº.3, 1998, págs. 239 a 248. Entre los autores nacionales tenemos a C. OCAÑA, V. SALAS y J. VALLÉS «Un análisis empírico de la financiación de la pequeña y mediana empresa manufacturera española: 1983-1989», *Moneda y Credito*, nº.199, 1994, págs. 57 a 96; J.A. MAROTO ACÍN «Estructura financiera y crecimiento de las pymes» *Economía Industrial*, nº. 310, 1996, págs. 29 a 40; L. BOEDO y A.R. CALVO «Un modelo de síntesis de los factores que determinan la estructura de capital óptima de las PYMES», en *Revista Europea de Dirección y Economía de la empresa*, vol. 6, nº 1, 1997, págs. 107 a 124; A. Estrada y J. Vallés «Investment and Financial Structure in Spanish Manufacturing Firms», *Investigaciones Económicas*, vol. 22, nº 3, 1998, págs. 337 a 359; J. LÓPEZ, V. RIAÑO y M. ROMERO, «Restricciones financieras y crecimiento: el caso de la pequeña y mediana empresa», en *Revista española de Financiación y Contabilidad*, vol. 28, nº 99, 1999, págs. 349 a 382.

entidades de crédito, a través de las formulas tradicionales de créditos, prestamos y descuentos, no sucede lo mismo cuando se trata de pequeñas empresas y de empresas situadas en sectores con un elevado riesgo, cuyas posibilidades de financiación a través de estos medios tradicionales se han visto fuertemente limitadas.

### **A) La Financiación Propia**

Con carácter general los recursos propios comprenden aquella parte de la financiación básica de la empresa cuya función se dirige a la cobertura de los riesgos derivados de la gestión. Representa la garantía o solvencia de la sociedad frente a los terceros que se relacionan con la empresa. Refleja el conjunto de recursos —con carácter general permanentes— propiedad de los socios u otros partícipes.

Los recursos propios de la sociedad cooperativa son de varios tipos, y así nos encontramos con el capital social, formado por las aportaciones obligatorias y voluntarias de los socios, las reservas voluntarias, que son los excedentes no repartidos que integran los fondos sociales, el fondo de reserva obligatorio no reintegrable y las reservas especiales, como la reserva derivada de revalorizaciones legales del activo.

La asunción de las NIFF por parte de nuestro Ordenamiento mercantil-contable en virtud de la aprobación del nuevo Plan General Contable aprobado por Real Decreto 1514/2007 de 17 noviembre de 2007, ha producido unos cambios importantes en la normativa sobre fondos propios de las cooperativas<sup>3</sup>. En concreto la Norma de Valoración Novena, apartado 3º, siguiendo la NIC 32 (Instrumentos financieros: presentación e información a revelar), plantea la distinción entre los pasivos financieros y los instrumentos de patrimonio, señalando que el elemento clave para la diferenciación radica en la existencia de una obligación contractual, —que recae sobre una de las partes implicadas en el instrumento financiero, el emisor,— consistente en entregar efectivo u otro activo financiero o intercambiar activos financieros o pasivos financieros con a la otra parte, el tenedor, en condiciones que sean potencialmente desfavorables.

---

<sup>3</sup> Existe un proyecto de Orden del Ministerio de Economía y Hacienda por la que se aprueban las normas sobre los aspectos contables de las sociedades Cooperativas. En este proyecto se regulan el concepto, calificación y valoración del capital social cooperativo

En el párrafo 19 de la citada Norma se establece que aunque algunos instrumentos toman la forma legal de instrumentos de patrimonio, en el fondo son pasivos financieros. Esta afirmación levantó un gran revuelo en el sector cooperativo. Uno de estos supuestos al que hace mención la NIC 32, en su párrafo 19, hace referencia al capital social de las cooperativas, al señalar que: «algunas entidades cooperativas pueden conceder a sus propietarios o partícipes el derecho a recibir el reembolso de sus aportaciones en cualquier momento por un importe efectivo igual a su participación proporcional en el valor de su activo emisor». Como sabemos, en las sociedades cooperativas la imposibilidad de transmisión de las aportaciones a terceros se suple por una expectativa de devolución o reembolso del capital aportado —el valor actualizado de su aportación— en el momento de la baja del socio.

La NIC 32 es, pues, la norma que va a sacudir el régimen del capital social y el régimen económico de las cooperativas, pues las aportaciones de los socios, en la medida en que sean reembolsables, no pueden calificarse como recursos propios.

Como se desprende del párrafo 2 de la CINIIF 2<sup>4</sup> —norma que interpreta la NIC 32 en relación con las cooperativas—, esta Interpretación se aplicará a las aportaciones de los socios que constituyen participaciones en la propiedad de las entidades cooperativas. Así, el párrafo 7, establece que tales aportaciones serán consideradas patrimonio neto sólo «si la entidad tiene el derecho incondicional a rechazar su rescate. En concreto el párrafo 8 habla de que «las leyes locales, los reglamentos o los estatutos de la entidad pueden imponer diferentes tipos de prohibiciones para el rescate de las aportaciones de los socios», en cuyo caso califica el capital como instrumento de patrimonio. En el supuesto de que las condiciones escapen a la autonomía de la voluntad de la entidad, el instrumento se debería calificar como pasivo financiero.

El capital social de las cooperativas se calificará como patrimonio neto (fondos propios) o podrá ser considerado como un instrumento financiero compuesto (pasivo financiero) en función de las características de las aportaciones de los socios o partícipes. Así pues, tendrán la consideración de fondos propios las aportaciones al capital social cuyo

---

<sup>4</sup> Esta norma supone la interpretación definitiva de la NIC 32, que con el título IFRIC 2 (en español CINIIF 2), Aportaciones de socios a entidades cooperativas e instrumentos similares, fue publicada el 25 de noviembre del 2004

reembolso, en caso de baja, pueda ser rehusado incondicionalmente por el consejo rector, siempre que no obliguen a la sociedad cooperativa a pagar una remuneración obligatoria al socio o partícipe. Se incluyen también aquellas aportaciones al capital social respecto de las cuales los estatutos prevén que cuando en un ejercicio el importe de la devolución de las aportaciones supere un determinado porcentaje del capital, los nuevos reembolsos estarán condicionados al acuerdo favorable del consejo rector. El resto de aportaciones al capital social tendrán la consideración de instrumentos financieros compuestos en la medida en que incluyen un componente de pasivo financiero, como son las aportaciones de los socios con derecho a reembolso en caso de baja, y aquellas que tienen asociada una remuneración obligatoria.

La Ley General de Cooperativas<sup>5</sup>, la Ley Vasca y la Ley Navarra, adelantándose a las consecuencias que podría acarrear la calificación del capital como pasivo exigible — especialmente en orden a las dificultades que ello podría tener en el acceso al crédito en el mercado de capitales—, han regulado la posibilidad de que, vía estatutos, se establezca que, bien la asamblea general bien el consejo rector, puedan rehusar el reembolso total o parcial de las aportaciones. Se elude de este modo la aplicación de la norma de valoración 9, apartado 3, a fin de que el capital social sea calificado como patrimonio neto. Pero esta previsión supondría añadir un nuevo límite a los muchos que ya sufren las cooperativas.

Las cooperativas tienen un conjunto de limitaciones en su régimen económico (dotación de fondos obligatorios, limitación en el reparto de excedentes...) que ahora se pueden ver agravados tanto con la calificación contable de las aportaciones al capital como pasivo exigible como con la nueva limitación que supone la negación del derecho al reembolso prevista en los estatutos.

Resulta claro, pues, el efecto negativo que desde el punto de vista de la financiación de la cooperativa resulta de esta nueva exigencia contable, pues las cooperativas podrán llegar a

---

<sup>5</sup> La Ley 16/2007, de 4 de julio de Reforma y Adaptación de la Legislación Mercantil en Materia Contable, tratando de dar solución al problema planteado por la NIC 32, dictó la Disposición Adicional Cuarta de modificación de la Ley General de Cooperativas, dando nueva redacción al artículo 45.1 introduciendo la distinción entre aportaciones al capital social, con derecho a reembolso en caso de baja y aportaciones cuyo reembolso pueda ser rehusado incondicionalmente por el Consejo Rector. En el primer caso, el capital social representado por esas aportaciones tendría consideración de pasivo, mientras que en el segundo caso el capital podría ser considerado patrimonio neto.

carecer de recursos propios o verse reducidos a la mínima expresión, con lo que ello representa para la imagen económica y financiera de estas entidades y, por tanto, para captación de recursos tanto por parte de los socios como de terceros. El incremento de los niveles de endeudamiento y de insolvencia, unido a una disminución de su rentabilidad financiera, puede afectar negativamente a su acceso al estrecho mercado del crédito y a las posibilidades de obtener financiación o inversión externa.

Se hace necesario por tanto adoptar nuevas medidas legales y fiscales que compensen la situación de agravio en la que se encuentran estas entidades frente a otros tipos sociales, evitando así su huida hacia otras formas sociales menos exigentes. No sólo es necesario armonizar el derecho de reembolso con los nuevos criterios contables, sino que se hace aún más necesario llevar a cabo una reforma en profundidad de su régimen fiscal, acompañada de un conjunto de medidas de orden financiero (GADEA, SACRISTÁN y VARGAS VASSEROT, 2009)<sup>6</sup>.

## **B) La Financiación Ajena**

Dentro de la financiación ajena se contabilizan los préstamos voluntarios que realicen los socios, así como la financiación prestada por las entidades financieras —ya sean a largo o a corto plazo—, los acreedores comerciales, los acreedores por operaciones de arrendamiento financiero, las emisiones de obligaciones y las Administraciones Públicas.

También se pueden incluir los llamados “instrumentos financieros innovadores” entre los que tenemos los títulos participativos, las participaciones especiales y las cuotas de participación. Estos instrumentos pueden ser adquiridos tanto por los propios socios como por terceros no socios y poseen un rasgo común, cual es que la remuneración de esa participación financiera puede estar vinculada al resultado obtenido en el ejercicio, siendo además su transmisión de mayor facilidad frente a los títulos representativos del capital social.

---

<sup>6</sup> E. GADEA, F. SACRISTAN y C. VARGAS VASSEROT, *Régimen jurídico de la Sociedad Cooperativa del siglo XXI. Realidad actual y propuestas de reforma*, Dykinson, 2009, pág. 387.

### **3. NECESIDAD DE FINANCIACIÓN ADECUADA PARA LAS ENTIDADES DE ECONOMÍA SOCIAL**

El “Informe del Parlamento Europeo sobre el Reconocimiento y Fomento de la Economía Social” (Informe Toia) aprobado por el Parlamento Europeo el 19 de febrero de 2009 caracteriza a las empresas de economía social por su actividad al servicio del interés general y del “desarrollo sostenible”.

Contar con instrumentos financieros adecuados para las empresas es condición esencial para el crecimiento económico, más aun en el caso de las microempresas de economía social por la capacidad de empleo que pueden generar y por su efectos positivos sobre la sociedad en general.

La eficiencia en la gestión empresarial que exige la eficacia de la gestión social de los agentes de la economía social, no se sustenta con la actual situación de crisis financiera y ausencia de cauces adecuados de financiación a las necesidades de las PYME’s en general y, lo que es mucho más grave, en atención al interés general de las empresas de economía social en particular.

Resulta especialmente grave que la renuncia al logro de un objetivo de interés general, propio de estas empresas de economía social, tenga como principal causa la existencia de un sistema financiero incapaz de adaptarse a las exigencias de un sector tan importante como este.

Los instrumentos de financiación tradicionales tales como prestamos, créditos, leasing, etc. se muestran claramente ineficaces en tiempos de crisis como el actual.

Como hemos visto, a las dificultades financieras propias de las PYME’s se añaden — en las entidades de economía social— otras derivadas tanto de su estructura de financiación, especialmente en cuanto a la calificación del capital social como pasivo exigible, como de la propia configuración jurídica específica de estas entidades, reflejada en sus propios estatutos legales (estructura democrática, primacía del factor trabajo sobre el capital, especial régimen de reparto de beneficios...), que no la hacen atractiva para la captación de recursos.

El tratamiento desfavorable que en su régimen jurídico económico se da al factor capital hace que éste no se sienta atraído a invertir en las mismas. Así, en cuanto a los fondos propios, son varios los factores de su régimen jurídico que dificultan la captación de recursos: la posibilidad de que las aportaciones de los socios al capital sea calificado como un pasivo exigible; las dotaciones a fondos obligatorios, no solo al Fondo de Reserva Obligatorio y al Fondo de Educación y Promoción, que hacen poco rentables las inversiones en las cooperativas por parte de los propios miembros; el reparto, en función de la actividad y no del capital, desincentiva las aportaciones a capital; la imposibilidad de libre transmisión de las participaciones en el capital social, que impide la generación de plusvalías procedentes de la inversión en el mismo; la posibilidad de que el consejo rector declare no reembolsables (total o parcialmente) las aportaciones al capital social a fin de que el mismo sea calificado como patrimonio neto, que constituye como vimos un mecanismo claramente desincentivador de aportaciones por parte de los socios.

El recurso a la autofinanciación (reservas voluntarias y obligatorias, amortizaciones, provisiones y el resultado del ejercicio) ha sido el principal medio de financiación de las entidades de economía social, debido no sólo a que se ha desincentivando fiscalmente la distribución de excedentes entre los socios, sino también por la obligatoria provisión de reservas con cargo a los beneficios. No obstante, estos recursos no son suficientes para atender las necesidades financieras de estas empresas, más aún hoy día ante el estrechamiento de los márgenes comerciales como consecuencia de la crisis económica general.

También, del lado de los fondos de financiación ajenos, las entidades de economía social sufren problemas de financiación, de modo que, a la falta de acceso a los mercados secundarios de valores, se une la dificultad de captar recursos de forma individual en el mercado financiero derivado de la variabilidad del capital social y de la posibilidad de que éste sea calificado como un pasivo financiero. Otro de los hechos causante de la falta de financiación es la existencia de una estructura financiera apoyada en recursos fundamentalmente a corto plazo (descuento, prestamos, pólizas de crédito...) que limitan las inversiones en proyectos a medio y largo plazo, muy restringidos en la situación de crisis actual.

Lógicamente, también las entidades de economía social pueden acudir a las ayudas públicas vía subvenciones como medio de financiación. En particular, pueden solicitar un conjunto de subvenciones concretas como: ayudas para el fomento del empleo en sociedades laborales y cooperativas; ayudas para el apoyo a la inversión, a través de la bonificación de tipos de intereses de los préstamos; ayudas para asistencia técnica (realización de estudios técnicos, informes económicos, auditorías...); ayudas para actividades de formación, fomento y difusión vinculadas directamente al empleo en cooperativas y sociedades laborales...

Pero el mecanismo de la subvención no es, en opinión de los autores, el mecanismo de ayuda más deseable, ya que implica que «dependan financieramente de la Administración Pública dadas las connotaciones negativas que eso conlleva y la reducción del prestigio en el mercado» (MARTIN LÓPEZ, GARCIA-GUTIÉRREZ FERNÁNDEZ, y LEJARRIAGA PÉREZ DE LAS VACAS, 2010:23)<sup>7</sup>. Además, se trata de medidas coyunturales que no solucionan los problemas a largo plazo de estas entidades.

Todo esto hace que sea necesaria la previsión urgente de un conjunto de medidas que traten de paliar los problemas de financiación que presentan actualmente estas sociedades.

El Informe Toia recomienda la búsqueda de nuevos medios especiales de financiación para las empresas de economía social. En este escenario cobra sentido y significado un grupo de nuevas medidas estatales y comunitarias.

Entre las medidas estatales destacan las recogidas en el Plan Español para el Estímulo de la Economía y el Empleo, que trata de apoyar a las PYME's. De una parte, a través del establecimiento de las nuevas líneas de financiación para PYME's del Instituto de Crédito Oficial; de otra a través de medidas fiscales concretas que suponen un beneficio fiscal, como son, entre otras, la devolución mensual del IVA, la elevación de 6.000 a 18.000 euros el importe de las solicitudes de aplazamiento o fraccionamiento de impuestos sin necesidad de aportar garantías, el establecimiento de la libertad de amortización para nuevas inversiones en el ámbito del Impuesto sobre Sociedades, la concesión de condiciones especiales para el

---

<sup>7</sup> S. MARTIN LÓPEZ, C. GARCIA-GUTIÉRREZ FERNÁNDEZ y G. LEJARRIAGA PÉREZ DE LAS VACAS, «Las dificultades de financiación de las empresas de participación ante la crisis económica: la creación de una entidad financiera de crédito como alternativa», en *REVESCO* nº 100-Extraordinario, Monográfico: la respuesta de la Economía Social ante una crisis global, 2010, pág. 23

aplazamiento de las cuotas a la Seguridad Social o la revisión de los módulos en el régimen de estimación objetiva del IRPF.

Otra de las medidas es el convenio firmado en marzo de este año entre Ministerio de Trabajo y la Empresa Nacional de Innovación (ENISA) para el desarrollo de un programa de asistencia financiera, mediante préstamos participativos, por un importe comprendido entre cien mil y un millón de euros para el fomento del empleo en cooperativas y sociedades laborales que sean calificadas de PYME's.

Entre las medidas comunitarias destaca un nuevo instrumento de financiación bajo la forma de un microcrédito denominado Instrumento Progress, a cuyo estudio vamos a dedicar el próximo epígrafe.

#### **4. ACERCA DE UN NUEVO INSTRUMENTO DE FINANCIACIÓN. EL INSTRUMENTO EUROPEO DE MICROFINANCIACIÓN PROGRESS**

##### **A) Antecedentes**

En la declaración realizada tras la Cumbre del G-20 celebrada en Pittsburgh los días 24 y 25 de septiembre de 2009, los líderes se comprometieron a mejorar el acceso a los desfavorecidos a los servicios financieros mediante instrumentos como por ejemplo el de la microfinanciación. El Parlamento Europeo, en su Resolución de 24 de marzo de 2009 “Una iniciativa europea para el desarrollo del microcrédito en apoyo al crecimiento y el empleo”, invitó a la Comisión a intensificar sus esfuerzos para desarrollar los microcréditos en apoyo del crecimiento y del empleo.

La Comunicación de la Comisión de 3 de junio de 2009 titulada “Un compromiso compartido a favor del empleo” subrayaba la necesidad de promover el espíritu de empresa entre algunos de los grupos más desfavorecidos de Europa que tienen dificultades para acceder al mercado crediticio tradicional. La Comisión entendía que, junto a los instrumentos existentes, hacían falta medidas específicas para fortalecer la cohesión económica y social, consolidando las actividades ya emprendidas por el Banco Europeo de Inversiones, el FEI y demás instituciones financieras internacionales, sin perjuicio de las actividades concretas que

desarrollen los Estados Miembros. Como consecuencia de ello, la Comisión anunció el 2 de julio de 2009 la propuesta de un nuevo “instrumento de microfinanciación” para toda la Unión Europea para conseguir el objetivo de difundir la microfinanciación, en particular entre los grupos de riesgo, y apoyar el desarrollo del espíritu empresarial, la economía social, y las microfinanzas.

El Comité Económico y Social Europeo, en su Dictamen de 1 de octubre de 2009 sobre la “Propuesta de Decisión del Parlamento Europeo y del Comité por la que se establece un instrumento europeo de microfinanciación para el empleo y la inclusión social (Instrumento de Microfinanciación Progress)”<sup>8</sup> mencionaba la importancia del microcrédito como instrumento de financiación de las entidades de economía social.

En concreto, en el citado Dictamen se destacaba que: «Contar con instrumentos adecuados para las empresas es condición esencial para el crecimiento económico. Lo mismo puede decirse de las microempresas del sector de la economía social. Por ello cabe acoger favorablemente el desarrollo de los microcréditos, dado que pueden ser un nuevo modo de fomentar el espíritu empresarial y de crear nuevos puestos de trabajo en microempresas». Pero se reconocía que la concesión de microcréditos a microempresas del sector de la economía social resulta, si se compara con la concesión de créditos convencionales, más compleja y onerosa. Ese sobre coste podría, sin embargo, reducirse mediante el desarrollo de una oferta de servicios normalizada y automatizada, una mejor mercadotecnia y, en general, mediante una profesionalización de los servicios y la concesión de garantías y cofinanciación.

A la vista de este Dictamen y del Dictamen del Comité de la Regiones sobre el tema, de 7 de octubre de 2009, el Parlamento Europeo adoptaba el 25 de febrero de este año 2010 la Decisión por la que se establece este nuevo “Instrumento de Microfinanciación para el Empleo y la Inclusión Social Progress” (en adelante denominaremos Instrumento Progress).

## **B) Objetivos y beneficiarios del nuevo instrumento**

El Instrumento Progress, que ha entrado en funcionamiento en junio de este año 2010, proporcionará recursos de la Unión Europea a fin de aumentar el acceso a la

---

<sup>8</sup> COM(2009) 333 FINAL-2009/0096 (COD)

microfinanciación para una serie de grupos específicos, entre los que se encuentran las microempresas y, dentro de estas de forma especial las de la economía social (artículo 2.b)<sup>9</sup>. Facilitará, pues, a la microempresa de economía social el acceso al crédito dentro del actual contexto de contracción crediticia.

### **C) Acciones subvencionables a través de dicho Instrumento**

El Instrumento se llevará a la práctica a través de los siguientes tipos de acciones: a) Garantías e instrumentos de riesgo compartido; b) Instrumentos de patrimonio; c) Títulos de crédito; d) Medidas de apoyo, concretamente actividades de comunicación, supervisión, control, auditoria y evaluación directamente necesarias para la puesta en práctica eficaz y eficiente de los objetivos señalados en la citada Decisión.

La microfinanciación abarcará por tanto no sólo el microcrédito, sino también las garantías e instrumentos de riesgo compartido, instrumentos de patrimonio, como el capital y el cuasicapital concedidos a personas y microempresas que son beneficiarias de la citada Decisión, entre ellas las de economía social.

La citada Decisión define los microcréditos como «prestamos inferiores a 25.000 euros». Y por microempresas deben entenderse «aquellas empresas que emplean a menos de diez personas, incluidos los trabajadores por cuenta propia, y cuyo volumen de negocios anual y/o cuyo balance general anual no supera los dos millones de euros».

A efectos de la citada Decisión, y en consonancia con las disposiciones nacionales, se entiende por microempresa de la economía social «aquella que produce bienes y servicios con una misión clara o presta servicios sin fines lucrativos a miembros de la comunidad. Como podemos observar esta definición coincide con lo definido por la legislación española, destacando como tales a las cooperativas, sociedades laborales, fundaciones o entidades sin ánimo de lucro.

---

<sup>9</sup> Se hace referencia también a otros grupos, como son las personas que han perdido o se encuentran en riesgo de perder su puesto de trabajo o que encuentran dificultades para acceder o reincorporarse al mercado laboral, y en general las personas que corren riesgo de exclusión social y que tienen una posición de desventaja en lo relativo al acceso al mercado crediticio convencional.

## **D) Importe**

El importe del presupuesto inicialmente dotado para el Instrumento es de cien millones de euros, si bien se espera movilizar créditos por valor de quinientos millones de euros en cooperación con instituciones financieras internacionales, como el Banco Europeo de Inversión.

## **5. EL PAPEL QUE LAS COOPERATIVAS DE CREDITO Y LAS SECCIONES DE CRÉDITO DE LAS COOPERATIVAS PUEDEN TENER EN LA PROMOCIÓN DE ESTE NUEVO INSTRUMENTO**

Como hemos visto a lo largo de este estudio, en la situación de crisis actual las entidades bancarias no cubren —o al menos no lo hacen adecuadamente— las necesidades de financiación de un sector como es el de la economía social, integrado básicamente por pequeñas y medianas empresas. En aquellos casos en que ofrecen financiación, lo hacen en unas condiciones inadecuadas para este tipo de clientes, bien por sus elevados costes financieros o por la exigencia de una serie de avales y garantías que estas empresas no poseen.

Esta situación, que por otra parte no es nueva, ya venía produciéndose en el ámbito del cooperativismo, y en especial en el ámbito de las cooperativas agrarias, lo que hizo necesario articular dicha financiación a través de un conjunto de entidades agrupadas en el denominado crédito cooperativo.

El crédito cooperativo español está constituido por tres tipos de entidades diferentes, según su ámbito de aplicación: las cajas rurales, las cooperativas de crédito profesionales y populares y las secciones de crédito de las cooperativas (SANCHÍS PALACIO, 1997)<sup>10</sup>.

Las cajas rurales o cooperativas de crédito agrarias, que tienen un ámbito de actuación que se centra al área local rural, financian sectores fundamentales como son el agrícola, el forestal, el ganadero y el pesquero, en concreto aquellas empresas suministradoras, transformadoras y comercializadoras de los productos generados en tales sectores y, en general, todo tipo de operaciones tendentes a la mejora de las condiciones de vida del medio

---

<sup>10</sup> Véase J.R. SANCHÍS PALACIO, *El crédito Cooperativo en España*, CIRIEC, Valencia 1997.

rural. Atendiendo al ámbito geográfico en el que actúan se puede distinguir entre cajas rurales locales, las comarcales y las provinciales (SANCHÍS PALACIO y SORIANO HERNÁNDEZ, 1999:205-206)<sup>11</sup>.

Por su parte, las cooperativas de crédito, cuyo ámbito de actuación se extiende al mundo no rural, también operan como un importante instrumento de financiación, presentando dos modalidades: las cajas profesionales, que con un carácter gremial agrupan a distintas profesiones y oficios así como a las cooperativas que ellos mismos puedan formar, y las cajas populares, que agrupan cooperativas de todas las ramas y a los socios de éstas.

Las secciones de crédito operan dentro de una cooperativa. Generalmente se constituyen dentro de cooperativas de carácter agrícola y se dirigen fundamentalmente a servir a la financiación de la propia cooperativa y de sus socios<sup>12</sup>. Las secciones de crédito constituyen una de las opciones que tienen las cooperativas agrarias para cubrir sus necesidades financieras, y representan la opción de internalización del servicio financiero, frente a la opción de externalización del servicio acudiendo a convenios con cajas rurales.

A la hora de conceder financiación, las entidades que integran el crédito cooperativo ejercen la misma prudencia con las empresas de economía social que con cualquier otro tipo de empresa. Así, el primer criterio a tener en cuenta es el puramente económico y cuantitativo, dirigido a conocer y sopesar la capacidad de los interesados para hacer frente a esa financiación. Ahora bien, el mayor conocimiento del terreno y la cercanía con los clientes —debido al arraigo de dichas entidades de crédito a la zona en que están ubicadas—, hace que junto a ese criterio cuantitativo se una uno más subjetivo y personal que permita a las entidades de economía social, y según cada caso, tener un mayor acceso al crédito.

Todas estas entidades proporcionan financiación a través de los tradicionales instrumentos crediticios del sector bancario (créditos, préstamos personales, préstamos por anticipo de cosecha, domiciliación de recibos, transferencias...). Ahora bien, todas ellas, y

---

<sup>11</sup> Véase J.R. SANCHÍS PALACIO y J.F. SORIANO HERNÁNDEZ, «Análisis empresarial y situación actual de las secciones de crédito de las cooperativas agrarias de la Comunidad Valenciana», en *Revista Valenciana D'Estudis Autònoms*, nº 26, primer trimestre 1999, pág. 205 y 206.

<sup>12</sup> La relación entre secciones de crédito y cajas rurales es en numerosas ocasiones estrecha por el hecho de que se dedican a la financiación de un mismo sector, el del pequeño y mediano agricultor

especialmente las cooperativas de crédito que funcionan bajo los principios de la Responsabilidad Social Corporativa, han demostrado que pueden ofrecer servicios de microfinanciación de manera sostenible a comunidades que, si bien se podrían considerar “de bajos ingresos” desarrollan actividades y presentan proyectos de gran potencial económico y social. Establecidas y arraigadas en las comunidades rurales y locales y gestionadas y dirigidas por gente de la zona, estas cooperativas de crédito pueden aprovechar el capital social en situaciones en que el capital financiero es muy escaso. Es muy destacable el papel desempeñado por las cooperativas de crédito en la facilitación de microcréditos a personas de escasos recursos y a grupos que sufren riesgo de exclusión social como son los inmigrantes y particularmente a las mujeres.

Las instituciones que gestionan las microfinanzas cooperativamente hacen posible que personas con pocos medios financieros pero con grandes ideas puedan unir sus recursos de forma que puedan ser utilizados en inversiones productivas y se aumente el empleo compatible con un futuro sostenible. El control social y el estilo de gestión democrática propio de las cooperativas garantiza los ahorros y el reembolso de los préstamos. Las cooperativas ofrecen a hombres y a mujeres soluciones financieras coherentes y apropiadas, que les permiten trabajar colectivamente con el fin de crear empresas estables que mejoren tanto sus niveles de vida como los de las zonas y los países en que se integran.

Por todas estas razones, las secciones de crédito de las cooperativas y las cooperativas de crédito pueden desempeñar una labor muy importante como instrumentos de canalización de estos microcréditos. Las mismas incorporan principios propios de la responsabilidad social que las hacen muy adecuadas para aplicar principios de préstamo responsable y, por tanto, evitarán el endeudamiento excesivo de personas y empresas.

Pero la labor de las secciones de crédito y de las cooperativas no puede ni debe quedar limitada a ser un mero proveedor de estos microcréditos. Para que el microcrédito sea efectivo debe ir acompañado de un servicio adicional al cliente, que no es propiamente bancario. Así, por ejemplo, la elaboración y estudio de la viabilidad del proyecto a financiar,

servicios que podrían ser prestados por este tipo de entidades (BAHÍA ALMANSA:2008)<sup>13</sup>. Tengamos en cuenta que los principales obstáculos para la creación y el desarrollo de una microempresa de economía social son, además de las dificultades para acceder al crédito, la inseguridad en la transición desde el desempleo o las prestaciones sociales al empleo por cuenta propia, bien individualmente bien a través de la participación como miembro de una entidad de economía social. En este sentido, la regulación del Instrumento de Microfinanciación Progress puede servir de apoyo a las estructuras sociales (ayuntamientos, ONG's, organismos no lucrativos de acción social...) que asisten y acompañan a esas personas para lograr su reinserción laboral y social y les ayudan a adquirir las competencias mínimas necesarias para comprometerse de forma sostenible en un proyecto empresarial.

## **6. CONCLUSIONES**

Que no son momentos fáciles para el crédito no es descubrir nada nuevo, pero es la realidad que se encuentran las empresas en general y también, y es lo que puede resultar más preocupante, los estados.

Es un hecho que las entidades de economía social —y en especial las cooperativas— presentan en el momento actual muchas dificultades para obtener recursos con los que financiar tanto sus operaciones corrientes como sus operaciones de capital.

Juntamente con las dificultades generales, nos encontramos para las entidades objeto de nuestro estudio con lo que podríamos denominar “dificultades particulares”. Así, por un lado, la calificación contable como recursos ajenos de las aportaciones de los socios al capital puede provocar efectos muy negativos, como el deterioro de la imagen económica y financiera de la entidad frente a terceros, ya que al incrementarse los niveles de endeudamiento y de insolvencia, se dificultará en la misma medida el acceso al crédito en el mercado.

Por otro lado, en relación con los fondos de financiación ajenos, estas entidades se encuentran con la dificultad añadida de presentar en la mayoría de los casos una estructura

---

<sup>13</sup> Véase B. BAHÍA ALMANSA, «El microcrédito como instrumento al servicio de la responsabilidad social corporativa en el ámbito de las cooperativas de crédito», en *Actas 27 Congreso Internacional CIRIEC*, Sevilla, 2008

financiera basada fundamentalmente en recursos con plazos de devolución a corto plazo, cuya concesión por las entidades financieras se encuentra muy restringida en una situación de crisis como la actual.

Aunque las entidades de economía social puedan acudir a otras vías para obtener recursos, como subvenciones públicas a la inversión o al empleo o medidas fiscales de apoyo al sector, este no es el mecanismo más adecuado, dado el carácter coyuntural de las mismas y su dependencia del poder político y administrativo. Contar con instrumentos financieros adecuados para estas las empresas es condición esencial para un crecimiento económico sostenido que se asiente sobre bases sólidas que nos hagan vadear la coyuntura actual.

Es por todo esto por lo que cabe acoger favorablemente la implantación de un nuevo instrumento financiero que ha entrado en funcionamiento en fechas muy recientes y que se ha venido a denominar “Instrumento de Microfinanciación Progress” aprobado por el Parlamento europeo y destinado específicamente a empresas del sector de la economía social y a grupos desfavorecidos que sufren riesgo de exclusión financiera.

La puesta en marcha de estos microcréditos precisa de una estructura organizativa que permita procesar de manera normalizada un elevado número de solicitudes, y esa estructura puede ser prestada por las cooperativas de crédito. Además, las entidades de crédito cooperativo que funcionen bajo los principios de la Responsabilidad Social Corporativa tendrán una ventaja competitiva a la estrecha conexión que ya mantienen con el ámbito local o rural en que las mismas despliegan sus actividad.

Es por ello que las cooperativas de crédito y las secciones de crédito de las cooperativas se presentan como las organizaciones más adecuadas para cumplir esta función de gestión del instrumento de microfinanciación Progress. Si la gestión del Instrumento es eficiente, constituirá sin duda un valioso balón de oxígeno a la maltrecha situación financiera de muchas empresas del ámbito cooperativo.

**BIBLIOGRAFÍA**

- ALFONSO SÁNCHEZ, R.: «La legislación española sobre cooperativas y sociedades laborales: ¿una respuesta adecuada a las necesidades del sector? en *CIRIEC-España, Revista Jurídica de Economía Social y Cooperativa*, nº 20, 2009
- ANG, J.S.: «Small Business Uniqueness and the theory of financial Management», *Journal of Small Business Finance*, vol. 1. nº.1,1 991, págs. 1 al 12
- BAHÍA ALMANSA, B.: «El microcrédito como instrumento al servicio de la responsabilidad social corporativa en el ámbito de las cooperativas de crédito», en *Actas 27 Congreso Internacional CIRIEC*, Sevilla, 2008
- BOEDO, L. y CALVO, A.R.: «Un modelo de síntesis de los factores que determinan la estructura de capital óptima de las PYMES», en *Revista Europea de Dirección y Economía de la empresa*, vol.6 nº 1,1997,págs 107 a 124;
- COSH, A.D y HUGHES, A: «Size financial structure and profitability», en HUGHES, A. y STOREY, D.J. (eds.): *Finance and the Small firm*, Routledge, London, 1994
- ESTRADA, A y VALLÉS, J.: «Investment and Financial Structure in Spanish Manufacturing Firms», *Investigaciones económicas*, vol. 22, nº 3, 1998, págs. 337 a 359;
- GADEA, E., SACRISTAN, F. y VARGAS VASSEROT, C.: *Régimen jurídico de la Sociedad Cooperativa del siglo XXI. Realidad actual y propuestas de reforma*, Dykinson, 2009
- GIBSON, B.: «Financial Informacion for Decision-Making: An alternative Small firm Perspective», *Journal of Small Business Finance*, vol. 1, nº 3, 1992, págs 221 a 232
- HAMILTON, R.T. y FOX, M.A.: «The financing preferences of small firm owners», *International Journal of Entrepreneurial Behaviour & Research*, vol.4, nº. 3, 1998, págs. 239 a 248
- LÓPEZ, J., RIAÑO, V. y ROMERO, M.: «Restricciones financieras y crecimiento: el caso de la pequeña y mediana empresa», en *Revista española de Financiación y Contabilidad*, vol. 28, nº 99, 1999, págs. 349 a 382
- MAROTO ACÍN, J.A: «Estructura financiera y crecimiento de las pymes», *Economía Industrial*, nº. 310, 1996, págs. 29 a 40
- MARTÍN LÓPEZ, S., GARCIA-GUTIÉRREZ FERNÁNDEZ, C. y LEJARRIAGA PÉREZ DE LAS VACAS, G.: «Las dificultades de financiación de las empresas de participación ante la crisis económica: la creación de una entidad financiera de crédito como alternativa», en

*REVESCO* nº 100-Extraordinario, Monográfico: la respuesta de la Economía Social ante una crisis global, 2010

OCAÑA, C., SALAS, V. y VALLÉS, J.: «Un análisis empírico de la financiación de la pequeña y mediana empresa manufacturera española:1983-1989», *Moneda y Crédito*, nº. 199, 1994, págs. 57 a 96

PERES MONTEVERDE, M.V.: «La política financiera de las Pymes. La influencia del incentivo fiscal de la reserva para inversiones», en *Revista de Contabilidad y Tributación*, nº 328, julio 2010, pág. 91 a 124

REID, G.: *Small business enterprise: an economic analysis*, Routledge, London, 1993

S. DE MIRANDA, J. E.: *La financiación de las sociedades cooperativas: un análisis de la ley española y de Euskadi, de cooperativas*, en <http://jus2.uol.com.br/doutrina/texto.asp?>, 2004

SANCHÍS PALACIO, J. R y SORIANO HERNÁNDEZ, J.F: «Análisis empresarial y situación actual de las secciones de crédito de las cooperativas agrarias de la Comunidad Valenciana», en *Revista Valenciana D`Estudis Autonomics*, nº 26, primer trimestre 1999

SANCHÍS PALACIO, J. R: *El crédito Cooperativo en España*, CIRIEC España, Valencia 1997

STOREY, D.: *Understanding the small firm sector*, Routledge, London, 1994.