



avanzando con los instrumentos financieros de los Fondos EIE



Instrumentos financieros y la microfinanciación





AVISO LEGAL

Este documento se ha elaborado con la ayuda financiera de la Unión Europea. Las opiniones expresadas en él no reflejan necesariamente la opinión oficial de la Unión Europea o del Banco Europeo de Inversiones. Los autores son los únicos responsables de las opiniones, interpretaciones o conclusiones contenidas en este documento. Ni el Banco Europeo de Inversiones ni la Comisión Europea ni las autoridades de gestión representan o garantizan la exactitud o la integridad de la información contenida en este documento, y por tanto cualquier responsabilidad por su parte queda excluida. El presente documento es meramente informativo. Ni el Banco Europeo de Inversiones ni la Comisión Europea garantizan que se proporcionen aclaraciones al documento o correcciones de las inexactitudes que pueda contener. Los autores de este estudio son un consorcio de empresas formado por SWECO (líder), t33, University of Strathclyde – EPRC, Spatial Foresight e Infeurope.



Introducción

La Microfinanciación consiste en la provisión de productos y servicios financieros básicos como los microcréditos, el microahorro, los microseguros y el microleasing. Estos tipos de instrumentos financieros pueden ser apoyados por los Estados miembros de la Unión Europea (UE) a través de los Fondos Estructurales y de Inversión Europeos (Fondos EIE).¹ Tras la crisis financiera y la subsiguiente recesión financiera, el endeudamiento se encareció y su acceso se dificultó tanto para personas físicas como para microempresas. Intervenir en esta brecha de mercado a través de la microfinanciación se convirtió en una de las prioridades en la política interna de la UE, así como en la política regional, empresarial y de empleo. En el marco del Fondo Social Europeo (FSE)², la microfinanciación cobra particular relevancia en el apoyo a las microempresas, así como a colectivos desfavorecidos o personas de bajos ingresos (personas sin empleo, inmigrantes, mujeres, minusválidos, estudiantes) que han sido excluidas del acceso a los servicios bancarios tradicionales. El autoempleo a través del emprendimiento a pequeña escala financiado por microcréditos puede acometer los retos del empleo y contribuir al objetivo del 75% de ocupación establecido en la Estrategia Europa 2020.

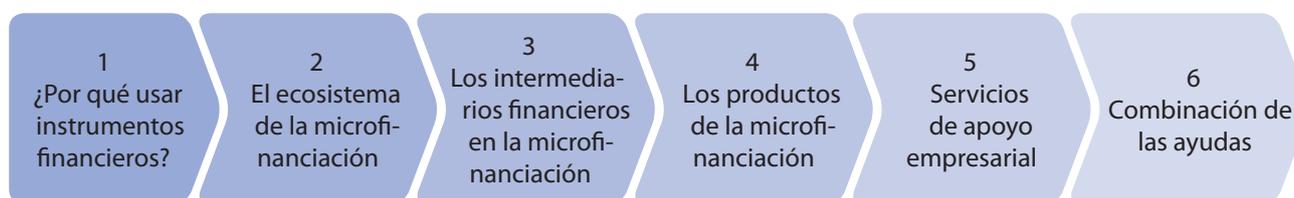
Esta ficha técnica ofrece información sobre las opciones disponibles en el periodo de programación 2014-2020³, en el que los instrumentos financieros son un complemento sostenible a la financiación basada en subvenciones.⁴ En principio, este documento está destinado a autoridades de gestión del FSE y otras entidades interesadas, y trata de difundir y ayudar a una mayor comprensión del papel de los programas del FSE en el apoyo a los instrumentos de microfinanciación.

- 1 La definición que proporciona la UE de 'microcrédito' tiene dos vertientes: el microcrédito para negocios es un préstamo por debajo de los 25 000 EUR para apoyar el desarrollo del autoempleo y las microempresas; un microcrédito personal es un préstamo por debajo de los 25 000 EUR para cubrir necesidades personales como alquileres, emergencias médicas o formación (véase European Investment Fund, 2009, *'Microfinance in Europe – A market overview'*; véase también el Art.2 del Reg. 1296/2013). Las microempresas son empresas con menos de 10 trabajadores y una facturación y balance anuales de menos de 2 millones de EUR (Recomendación de la Comisión 2003/361/EC de 6 de mayo de 2003).
- 2 La microfinanciación se usa también en otros Fondos EIE, pero con una atención especial a las PYMEs.
- 3 Véase las págs 2-3 del documento de la Comisión Europea, *'Financial instruments in ESIF programmes 2014-2020 – A short reference guide for Managing Authorities'*, (2014) que contiene un resumen de las principales diferencias entre los periodos de programación 2014-2020 y 2007-2013 respecto a los instrumentos financieros en los Fondos EIE.
- 4 Comisión Europea (2014), *'Financial instruments in Cohesion Policy 2014-2020'*.



Algunos conceptos importantes en la microfinanciación son: el equilibrio entre el resultado financiero y el impacto social; la contribución a las inversiones de impacto social; la manera en que se llevan a la práctica; y la importancia de los servicios de apoyo empresarial para aumentar la efectividad de la microfinanciación. Esta ficha técnica se basa en una visión a largo plazo de la microfinanciación, entendida como un instrumento, y explica el concepto de la microfinanciación sostenible.

Los instrumentos de microfinanciación cofinanciados por el FSE pueden jugar un papel importante en el apoyo a las políticas públicas y como complemento eficiente de la financiación basada en subvenciones, ya que pueden cubrir la escasez de recursos públicos y generar ahorros. Cada uno de estos aspectos se tratará a continuación:



Esta ficha técnica contiene temas relacionados estrechamente con otros productos *fi-compass*, como el uso de instrumentos financieros dentro del FSE o la puesta en marcha de fondos rotatorios que pueden abordar necesidades individuales y objetivos del empresariado social. Algunos conceptos son comunes a todos los instrumentos financieros, como su ciclo de vida, las opciones de puesta en marcha y gobernanza, y se describen con más detalle en otros productos de referencia *fi-compass*.



Producto <i>fi-compass</i>	Contenidos relativos a la microfinanciación
■ Introducción a los instrumentos financieros en el contexto del FSE	Por qué usar instrumentos financieros en los programas del FSE; la inversión con impacto social; los destinatarios finales y los intermediarios financieros; cómo gestionar y poner en marcha instrumentos financieros; productos financieros.
■ Instrumentos financieros y los emprendedores sociales	Características de las empresas sociales; instrumentos financieros para los emprendedores sociales e intermediarios financieros; productos financieros.
■ Instrumentos financieros y los préstamos personales	Identificación de destinatarios finales; intermediarios financieros para préstamos personales; productos financieros.
■ Casos de estudio	Experiencias pasadas y presentes en la puesta en marcha de instrumentos financieros en programas del FSE.
■ Desarrollo del plan de acción - diseño, puesta en marcha, ejecución y liquidación de los instrumentos financieros	Fases del ciclo de vida de los instrumentos financieros; disposiciones reglamentarias; cómo desarrollar un plan de acción.
■ Tipos de instrumentos financieros: préstamos, garantías, capital inversión y cuasi capital	Características principales y diferencias entre los principales productos financieros.

Nota: ■ producto relativo al FSE; ■ producto relativo a los Fondos EIE.



1. ¿Por qué usar instrumentos financieros?

Las dimensiones social y financiera del sistema estándar de crédito se suelen percibir no solo como conflictuales sino incluso contradictorias. Se suele suponer que las inversiones con impacto social positivo tienen retornos financieros negativos, mientras que la inversión que crea valor financiero no suele tener en cuenta la dimensión social.⁵ Esta contradicción es bien conocida por los que trabajan en los programas del FSE. Sin embargo, los instrumentos de microfinanciación ofrecen muchas posibilidades para aportar un verdadero cambio en la vida de los destinatarios gracias al apoyo a la inclusión financiera y a la lucha contra la pobreza y la exclusión social.

Tras años de crisis económica, que presionó los presupuestos públicos, la necesidad de mejorar la eficiencia y efectividad de las políticas públicas es más evidente en toda la UE. Además, la dificultad en el acceso al crédito es mayor para las microempresas que para otras PYMEs y grandes empresas. Respecto a las personas físicas, el acceso al crédito puede ser más difícil en los casos de grupos vulnerables o con baja representación como minorías étnicas, inmigrantes o mujeres emprendedoras.

Los bancos tradicionales suelen ser reticentes a prestar pequeñas cantidades si no es a cambio de intereses altos, debido a los costes fijos de gestión de préstamos y al mayor riesgo que representan esos préstamos.

Sin embargo, el microcrédito está aumentando de manera constante en Europa. En 24 países, se distribuyeron casi 390 000 microcréditos por valor de 1 530 millones de EUR en 2013 (+45% en dos años), con cierta tendencia hacia los préstamos a empresas.⁶ Por tanto, se está atendiendo a más necesidades financieras de empresas y personas físicas, quedando patente el potencial de crecimiento del microcrédito en el marco del FSE.

5 Jed Emerson (2000), 'The Nature of Returns: A Social Capital Markets Inquiry into Elements of Investment and The Blended Value Proposition', Social Enterprise Series1, No. 17.

6 European Microfinance Network (2014), 'Overview of the microcredit sector in the European Union 2012-2013'.



Los instrumentos de microfinanciación pueden ser una oportunidad más para que el sector público aumente sus recursos y su capacidad de atender a nuevos retos sociales. El microcrédito puede mejorar la inclusión social, ayudar a establecer microempresas, aumentar las oportunidades de empleo y fortalecer el capital humano.

La microfinanciación no sólo cumple con los objetivos temáticos específicos del FSE (véase el cuadro más abajo), sino que también asegura:

- la **atención a las demandas de los clientes**, sus necesidades y expectativas;
- **una mayor capacidad** en el ecosistema financiero para dotar crédito;
- **una relación más estrecha** entre el prestador y el prestatario en comparación con los instrumentos financieros tradicionales;
- eficacia y eficiencia en los programas de la UE con **fondos rotatorios** y de **efecto palanca**;
- **la atracción de la coinversión** de otras fuentes de financiación, incluyendo la inversión privada, para aumentar los fondos disponibles en ciertos sectores.



Cuadro 1.1: El valor añadido de la microfinanciación en los objetivos temáticos del FSE



2. El ecosistema de la microfinanciación

El ecosistema de la microfinanciación puede implicar un gran abanico de actores diversos. Desde los destinatarios finales con diferentes necesidades financieras y sociales a los inversores sociales, intermediarios financieros, responsables políticos o a los proveedores de servicios sociales. Una buena forma de entender el ecosistema es a través del marco de la ‘inversión de impacto social’. Apoyada por un cada vez mayor número de gobiernos, especialmente en la UE, es cada vez más importante en los últimos años, y puede ser definida como “*la provisión de financiación a organizaciones con fines sociales, con la expectativa explícita de generar un beneficio medible tanto social como financiero*”?

La inversión de impacto social puede ser el marco en el que se pongan en marcha instrumentos de microfinanciación.

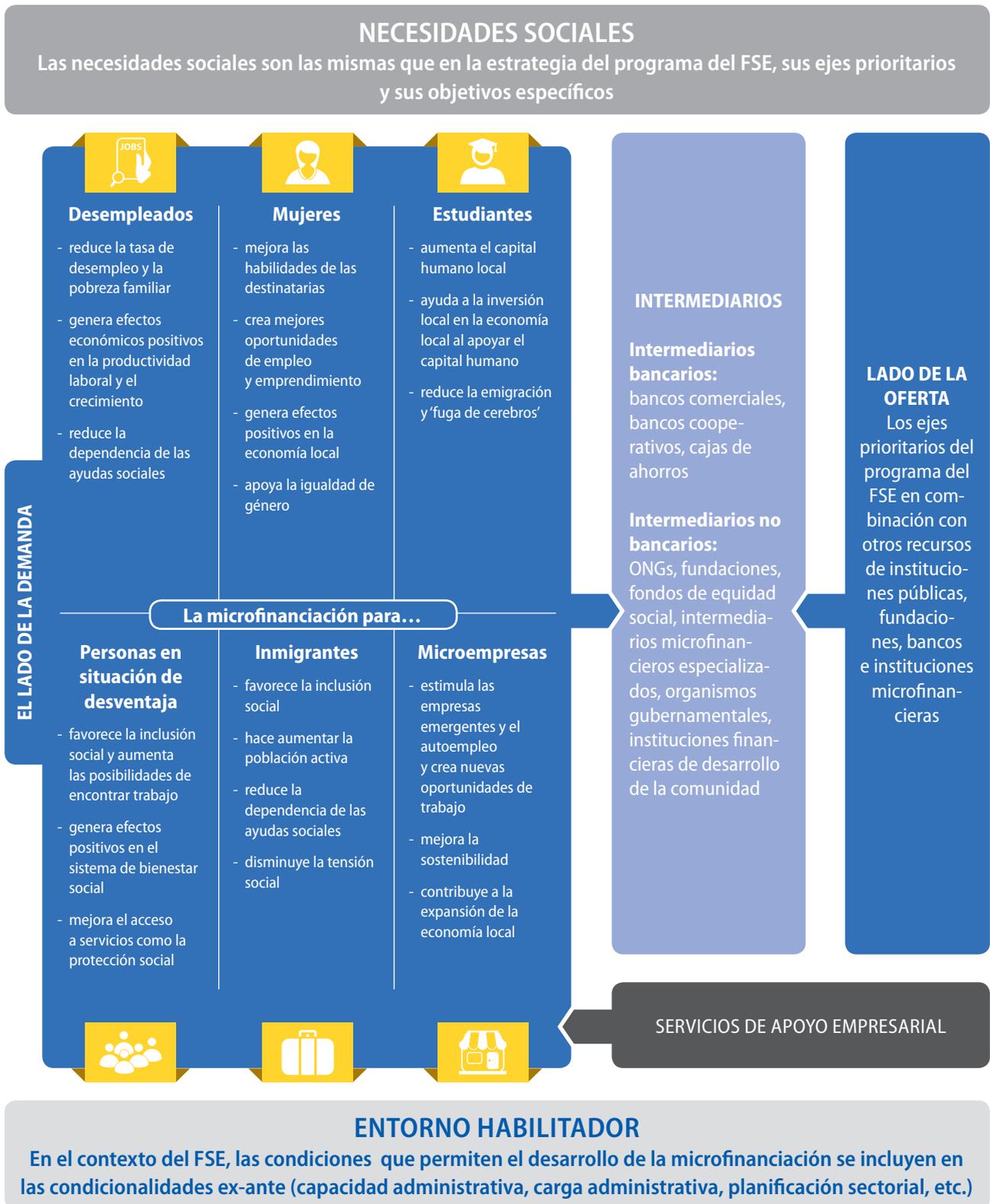
	<p>Inversión: a la vez que se atienden fines sociales, el destinatario debe devolver el dinero invertido.</p>
	<p>Impacto: la inversión de impacto social tiene la vocación de producir un cambio social y una mejora en la vida de los destinatarios finales. Para continuar la mejora de su eficacia y ganar en visibilidad para atraer inversores, el impacto de la microfinanciación debe ser medible y monitorizado durante toda la vida del instrumento financiero.</p>
	<p>Social: el objetivo principal y punto de partida de la inversión de impacto social es atender necesidades sociales tales como el envejecimiento, la discapacidad, la salud, las familias, la salud, la vivienda accesible y el desempleo. La microfinanciación puede representar una alternativa más flexible y sostenible a las subvenciones, alcanzando una mayor variedad de destinatarios finales.</p>



Las dimensiones de la inversión con impacto social se describen a continuación y se ilustran en la figura 2.1.

Necesidades sociales	En el FSE, las necesidades de inversiones de impacto social son similares a las necesidades de la estrategia del programa, sus ejes prioritarios y sus objetivos específicos.
Demanda	La demanda de microfinanciación en el FSE llega de los mismos destinatarios como en las prioridades de inversión del FSE: los desempleados, las mujeres, los estudiantes, las personas en situación de desventaja, los inmigrantes y las microempresas.
Oferta	Los inversores de impacto social incluyen a gobiernos e instituciones públicas, bancos, fundaciones, personas con rentas altas y filántropos. Los recursos procedentes del programa pueden complementar otras medidas dentro del FSE, u otros programas de la UE, además de los recursos nacionales o regionales.
Intermediarios financieros	En el FSE, los intermediarios financieros pueden ser bancos (también bancos comerciales, bancos cooperativos y cajas de ahorros), intermediarios no bancarios como ONGs, fondos de equidad social, intermediarios microfinancieros especializados y organismos gubernamentales. Los intermediarios financieros pueden también desarrollar servicios de apoyo empresarial.
Ambiente propicio	Se incluyen sistemas sociales, de impuestos y regulatorios, capacidad administrativa y carga administrativa donde el programa es llevado a cabo.

Cuadro 2.1: El ecosistema de la microfinanciación y los actores principales en la Inversión de Impacto Social



ENTORNO HABILITADOR

En el contexto del FSE, las condiciones que permiten el desarrollo de la microfinanciación se incluyen en las condicionalidades ex-ante (capacidad administrativa, carga administrativa, planificación sectorial, etc.)

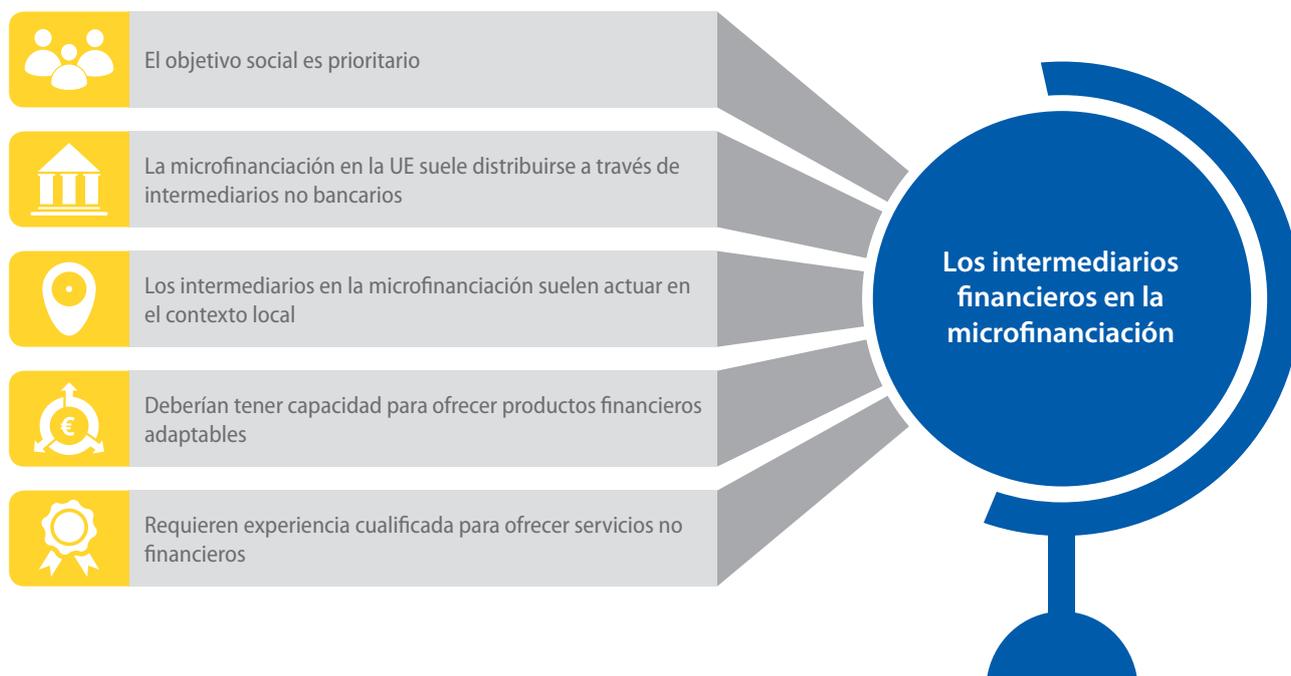


3. Los intermediarios financieros en la microfinanciación

Los intermediarios financieros en el ámbito social tienen un objetivo dual: **misión social** y **sostenibilidad financiera**. El objetivo social se refiere a ofrecer apoyo a personas y grupos que pueden estar excluidos del sistema bancario tradicional. El equilibrio entre el objetivo social y la sostenibilidad financiera puede ser mucho más complejo en la microfinanciación. En general, la microfinanciación supone costes de gestión y riesgos más altos de modo que las tasas de interés suelen ser más altas.

Los intermediarios financieros en la microfinanciación suelen estar diseñados para atender fines sociales de manera más adecuada y para promover operaciones financieras que generan impacto social. Los prestadores habituales no suelen considerar beneficioso otorgar préstamos pequeños a personas físicas con bajos recursos o a proyectos con poca sostenibilidad financiera.

Cuadro 3.1: Características de los intermediarios financieros en la microfinanciación





Entre los intermediarios financieros, **los intermediarios no bancarios**⁸ suelen operar en mercados con baja penetración en servicios financieros y con poca ayuda pública o de terceros, desarrollando actividades comerciales y también ofreciendo microfinanciación a los excluidos sociales.⁹ Se trata de ONGs, fundaciones, intermediarios financieros especializados en microfinanciación (instituciones financieras no bancarias), organismos gubernamentales, agencias y entidades financieras de desarrollo comunitario. Los bancos comerciales, los bancos cooperativos y las cajas de ahorro suelen ofrecer financiación a los grupos excluidos social o financieramente solo como una pequeña parte de sus actividades comerciales.

En la microfinanciación es importante entender las necesidades financieras específicas de los destinatarios y del entorno local. Por tanto, los intermediarios financieros que **operan localmente** pueden establecer relaciones más estrechas con los prestatarios, sus clientes y proveedores, así como con las empresas locales. Esto asegura el contacto cara a cara tanto con las microempresas locales como con personas físicas.¹⁰ Sin embargo, es posible que los intermediarios locales más pequeños no puedan autofinanciarse y no puedan apoyarse en subsidios o contribuciones de accionistas y que tengan tendencia a financiar proyectos con bajo retorno económico.

Por último, los productos de microfinanciación deberían ser **adaptables** a diferentes necesidades sociales y al cambiante contexto social. Por tanto, los intermediarios financieros deberían poder ofrecer financiación de medio y largo plazo para proyectos con mayor riesgo. Además, el microcrédito puede ser más efectivo y eficiente si se acompaña de servicios no financieros como los **servicios de apoyo empresarial**. Por tanto, además de ofrecer apoyo a través de la microfinanciación, los intermediarios financieros podrían tener que ofrecer adicionalmente formación y asesoramiento.

8 A diferencia de los bancos, los intermediarios no bancarios no suelen aceptar depósitos. Según una encuesta de 2014 sobre microfinanciación, elaborada por la Red Europea de Microfinanciación (European Microfinance Network), las ONGs e instituciones financieras no bancarias proveen más del 50% de la microfinanciación en Europa. Entre los intermediarios bancarios, los bancos cooperativos apoyan más la inversión social que los bancos comerciales.

9 Fondo Europeo de Inversiones (2012), *'Progress for Microfinance in Europe'* Working Paper 2012/13, EIF Research & Market Analysis.

10 Además, los intermediarios financieros que operan localmente tienen una ventaja al procesar información cualitativa gracias a la proximidad de la unidad que aprueba los préstamos al destinatario (European Microfinance Network, 2014, *'Overview of the microcredit sector in the European Union 2012-2013'*).



Cuadro 3.1: El Código Europeo de Conducta para la provisión de Microcréditos



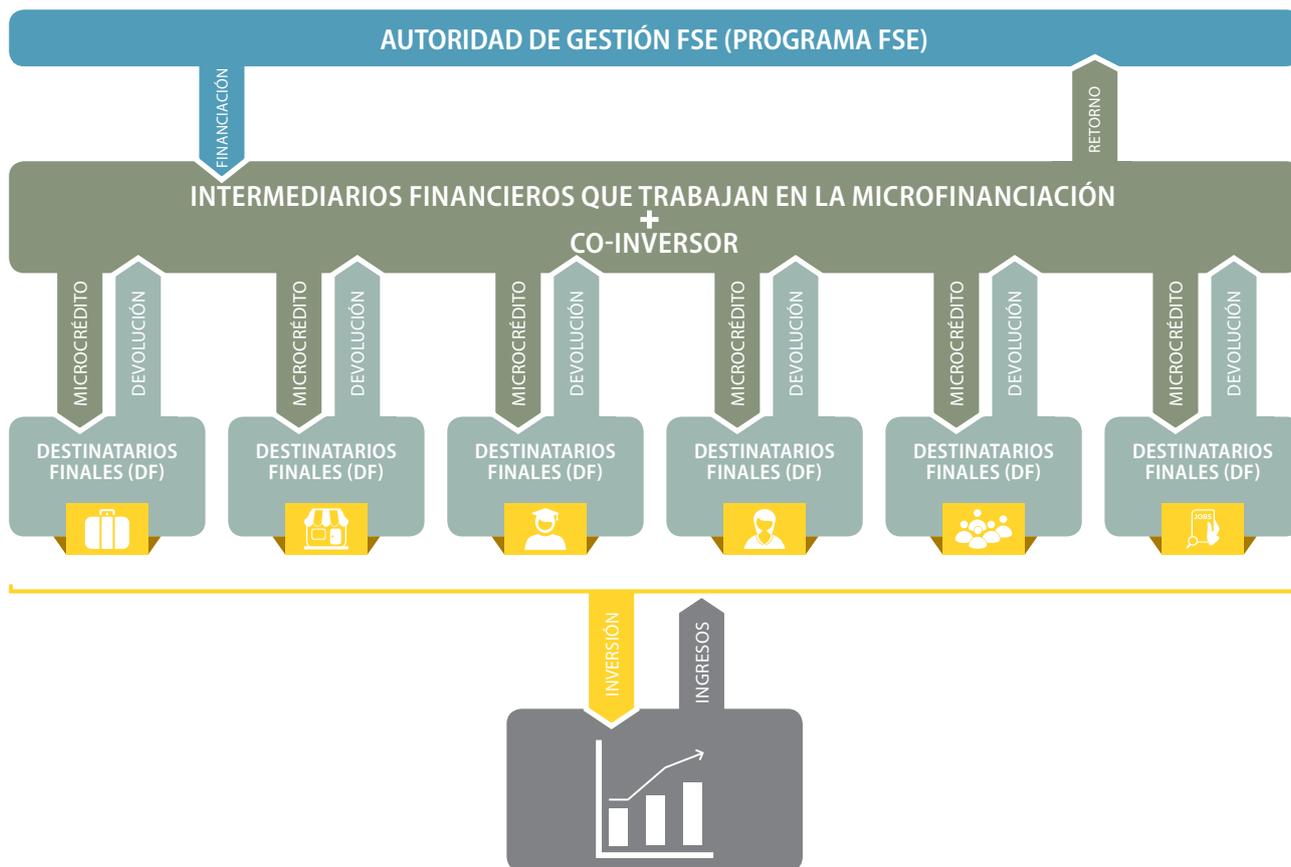
En 2011 la Comisión Europea lanzó el Código Europeo de Conducta para la Provisión de Microcréditos, que se actualizó en 2013 tras una fase de pruebas. Basado en buenas prácticas reconocidas en el sector de la microfinanciación, el Código establece estándares para la administración, gobernanza, gestión de riesgos, notificación y relaciones entre clientes e inversores que se dan en el sector del microcrédito en la UE. Estos estándares son para el beneficio de clientes, inversores, proveedores de fondos, propietarios, reguladores y organizaciones asociadas. El Código está dirigido a proveedores de crédito no bancarios que prestan hasta 25 000 EUR a microemprendedores o autónomos. Según el Código, los proveedores de microcrédito deberían:

- *Asegurar una relación clara y constante con los destinatarios finales y los inversores* garantizar suficiente información para los destinatarios finales; garantizar los derechos de los destinatarios finales; evitar el exceso de endeudamiento de los clientes; garantizar la atención al cliente; garantizar el comportamiento personal e institucional; garantizar la protección de los datos del destinatario final; garantizar las relaciones con los inversores.
- *Tener una estructura de gobernanza eficiente* disponer de un plan de negocios, consejos de administración y dirección, un marco para la gestión de riesgos y auditorías internas.
- *Adoptar normas comunes de notificación.*
- *Implementar un sistema informático de gestión*, garantizando la funcionabilidad y capacidad para la expansión.

4. Los productos de la microfinanciación

En la UE la microfinanciación se basa sobre todo en el microcrédito. Los **microcréditos**, que son **préstamos**¹¹ de hasta 25 000 EUR, dotan a los prestatarios de financiación a cambio de la devolución de la cantidad “principal” junto con intereses basados en un calendario y tasas de interés acordados. El siguiente esquema ilustra cómo funcionan los microcréditos y sus ventajas principales.

Cuadro 4.1: El ecosistema de microcrédito



VENTAJAS PRINCIPALES

- 1 No son particularmente difíciles de gestionar (por tanto hay costes de gestión limitados).
- 2 Un calendario de devoluciones definido hace más fácil diseñar el plan presupuestario.
- 3 El mecanismo del préstamo es bien conocido, reduciendo la necesidad de desarrollar capacidades y el riesgo de mal entendidos.
- 4 El microcrédito preserva el capital de los destinatarios finales, ya que no hay demandas sobre la propiedad de la empresa.

11 Según la 'Guidance for Member States on Financial Instruments – Glossary' (European Commission, 2015), un préstamo es un 'acuerdo que obliga al prestador a poner a disposición del prestatario una suma de dinero acordada por un período de tiempo y por el que el prestatario queda obligado a devolver la cantidad en el tiempo acordado' (Artículo 2(k) FR).



De manera específica, el microcrédito puede contribuir a las siguientes prioridades de inversión correspondientes a los objetivos temáticos 8, 9 y 10:

	<p>TO 8 – Autoempleo, emprendimiento y creación de empresas; la adaptación de los trabajadores, las empresas y los empresarios al cambio; acceso al empleo por parte de los que buscan trabajo y las personas inactivas.</p>
	<p>TO 9 – Promover al emprendimiento social y la integración profesional en las empresas sociales; la inclusión activa y la mejora de la posibilidad de encontrar un empleo; la integración de comunidades marginadas.</p>
	<p>TO 10 – La mejora de la igualdad de acceso a la educación y al aprendizaje permanente; la mejora de la adecuación de los sistemas de educación y formación al mercado laboral, facilitando la transición de la educación al empleo.</p>
<p>Ejemplo¹²</p>	<p>Mikrokreditfonds, Alemania: préstamos de hasta 20 000 EUR para empresas de nueva creación y microempresas, con especial atención a los inmigrantes, mujeres emprendedoras y empresas que ofrecen puestos de formación profesional. Los inmigrantes recibieron el 41% de los préstamos y las mujeres el 22%. Creado en enero de 2010 con 60 millones de EUR del FSE y 40 millones del Ministerio Federal de Empleo y Asuntos Sociales, el objetivo del fondo era distribuir 100 millones de EUR a través de 15 000 préstamos antes del 31 de diciembre de 2015. En agosto de 2015 se distribuyeron 113 millones de EUR en 18 800 préstamos, con un vencimiento medio de dos años.</p>

Una garantía para un microcrédito protege a los inversores contra un posible impago de los prestatarios.¹³ Puede proteger una porción de la inversión hasta el vencimiento. Las garantías permiten el acceso a la financiación asumiendo riesgos que las instituciones financieras no pueden o no quieren asumir. La siguiente figura ilustra su funcionamiento y sus ventajas principales.

12 Varios ejemplos y buenas prácticas se revisan en COPIE (2013), *'Designing microfinance operations in the EU – A manual on how to build and implement microfinance support programmes using the ESF'*. El manual también ilustra cómo diseñar instrumentos de microfinanciación, centrándose en la configuración operativa (no en las normas del FSE).

13 Según la *'Guidance for Member States on Financial Instruments – Glossary'* (European Commission, 2015), una garantía es un 'compromiso escrito para asumir la responsabilidad de todo o parte de la deuda o una obligación de un tercero o para permitir que ese tercero pueda cumplir con sus obligaciones en caso de que se produzca un hecho que active esa garantía, como puede ser el impago de un préstamo' (Artículo 2(l) FR).

Cuadro 4.2: El ecosistema de la garantía



VENTAJAS PRINCIPALES

- 1 Preserva el capital de los destinatarios finales, ya que no suele haber demandas sobre la propiedad de la empresa.
- 2 Puesto que las contribuciones del programa sólo cubren ciertos aspectos de los microcréditos (ratio multiplicador apropiado), hay un gran efecto palanca.
- 3 El riesgo de la inversión para prestadores terceros es reducida ya que solo cargan con parte del riesgo de impago.
- 4 Requiere menos apoyo inicial que productos financiados como los microcréditos.



De manera específica, las garantías pueden contribuir a las siguientes prioridades de inversión correspondientes a los objetivos temáticos 8, 9 y 10:

	<p>TO 8 – Autoempleo, emprendimiento y creación de empresas; el acceso al empleo por parte de los que buscan trabajo y las personas inactivas.</p>
	<p>TO 9 – Fomento del emprendimiento social y de la integración profesional en las empresas sociales; la inclusión activa y la mejora de la posibilidad de encontrar un empleo; la integración de comunidades marginadas.</p>
	<p>TO 10 – la mejora de la igualdad de acceso a la educación y al aprendizaje permanente; la mejora de la adecuación de los sistemas de educación y formación al mercado laboral, facilitando la transición de la educación al empleo.</p>
<p>Ejemplo</p>	<p>Fondo Garanzia FSE Marche, Italia: las Garantías del FSE que cubren hasta un 50% de cualquier insolvencia han reducido el riesgo de los microcréditos ofrecidos por las instituciones financieras para promover el emprendimiento. Con ello, los desempleados y otras personas en situación desfavorecida obtuvieron los recursos para abrir sus propios negocios. Entre 2010 y 2015, se desembolsaron un total de 867 microcréditos con el respaldo de una garantía. El instrumento financiero ayudó a establecer 691 microempresas lo que creó una media de 2,5 empleos por préstamo.</p>



5. Los servicios de apoyo empresarial

Los servicios de apoyo empresarial pueden incluir apoyo técnico, actividades de formación, asistencia profesional y educación financiera. Todos ellos pueden mejorar la eficacia de los instrumentos financieros. En ocasiones, la microfinanciación necesita ser combinada con otros programas para mejorar la capacidad de los destinatarios finales a desarrollar actividades sostenibles que generan ingresos. En esos casos, puede ser útil una combinación de diferentes productos de la microfinanciación, o microcréditos y subvenciones. Ofrecer servicios de desarrollo empresarial y la complejidad de las inversiones sociales requieren que los proveedores de microfinanciación dispongan de más y otras capacidades que los proveedores comerciales. Los objetivos y los tipos de servicios de apoyo empresarial varían según las necesidades de los destinatarios finales.

Destinatarios finales	Objetivos del servicio de apoyo empresarial	Ejemplos del servicio de apoyo empresarial
<p>Desempleados, inmigrantes, mujeres, estudiantes</p> 	<ul style="list-style-type: none">• aumentar el capital humano, incluso las calificaciones profesionales• promover la inclusión social• promover la creación de empresas y microempresas	<ul style="list-style-type: none">• formación en actividades que generen ingresos• alfabetismo funcional• empoderamiento social• servicios de asesoramiento sobre deudas
<p>Microempresas</p> 	<ul style="list-style-type: none">• garantizar la sostenibilidad• creación de oportunidades de empleo• disminuir la dependencia de los recursos públicos	<ul style="list-style-type: none">• desarrollo de capacidad empresarial• servicios de orientación para emprendedores• administración de empresas y finanzas• servicios de asesoramiento sobre deudas
<p>Personas en situación desfavorecida</p> 	<ul style="list-style-type: none">• aumentar las oportunidades de inclusión• aumentar el capital humano y/o las calificaciones profesionales• mejorar el acceso a la protección social	<ul style="list-style-type: none">• formación sobre actividades que generan ingresos• empoderamiento social• servicios de asesoramiento sobre deudas



La provisión de otros servicios además de los financieros puede ser costoso para intermediarios financieros, sobre todo si son pequeños o no bancarios. Pueden tener que colaborar con otras entidades para ofrecer servicios de apoyo empresarial, lo que podría integrarse con la microfinanciación de varios modos:¹⁴

<p>El modelo vinculado</p> 	<p>El intermediario financiero no ofrece directamente los servicios de apoyo empresarial, pero establece un partenariado con otra entidad. Esto podría ser apropiado para casos que incluyen capacidades no financieras de las que no disponga el intermediario financiero. Este modelo destaca por el coste del servicio de apoyo empresarial. El intermediario financiero tiene poco control sobre la calidad de los servicios de su socio.</p>
<p>El modelo paralelo</p> 	<p>Los servicios de apoyo empresarial y financieros se ofrecen por la misma organización, pero se gestionan de manera separada. Personal especializado controla cada servicio, pero cada uno se gestiona de manera separada, lo que puede hacer aumentar los costes administrativos y financieros.</p>
<p>El modelo unificado</p> 	<p>Los servicios de apoyo empresarial y financieros están incluidos en un producto híbrido compuesto por el mismo personal. Si el modelo queda bien integrado, puede resultar más barato para los intermediarios financieros, ya que el mismo personal gestiona todos los servicios.</p>

14 L. Flores y P. Serres (2009), 'Microfinance and non-financial services: an impossible marriage', en 'What balance between financial sustainability and social issues in the microfinance sector?', Private Sector & Development, número 3, septiembre 2009.

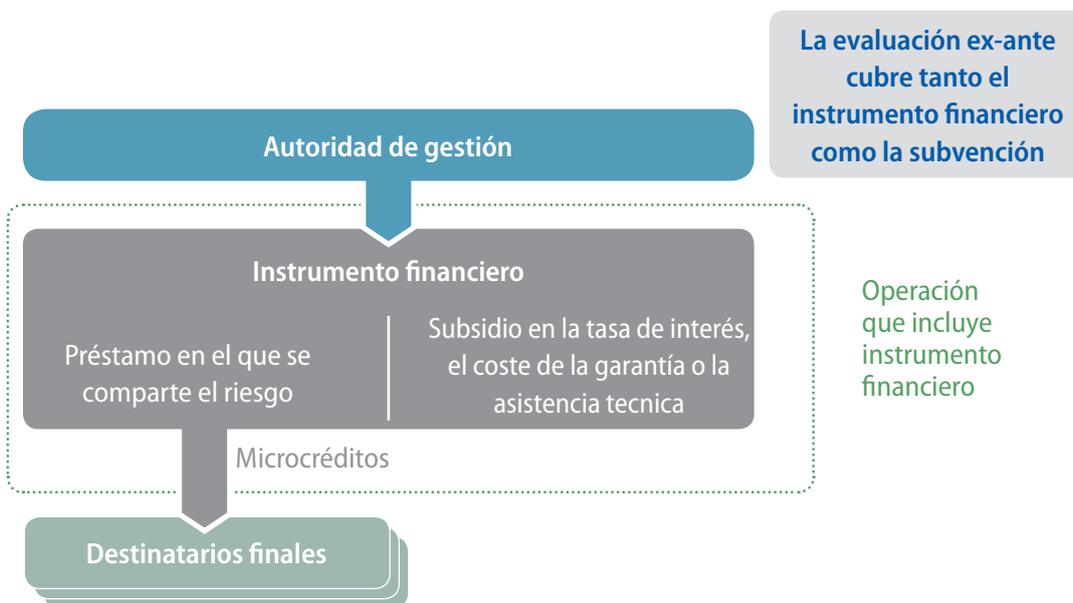
6. La combinación de las ayudas

El marco reglamentario de los Fondos EIE del período 2014-2020 contiene ciertas condiciones para la combinación de instrumentos financieros con otro tipo de ayudas¹⁵, como las subvenciones u otros instrumentos financieros en el mismo programa, o de otros programas de la UE. El uso de la microfinanciación junto con otras formas de apoyo financiero puede incrementar la eficacia de la ayuda y atender las necesidades de una mayor variedad de destinatarios finales. Dos tipos de combinación son posibles¹⁶:

a) La combinación de la ayuda dentro de una operación con un instrumento financiero (una sola operación)

Otras formas de ayuda (incluyendo la asistencia técnica para poner en marcha el instrumento, subsidios en el tipo de interés o en los costes de la garantía) y el instrumento financiero forman parte de la misma operación, cofinanciada por los Fondos EIE en un determinado eje prioritario o un programa de los Fondos EIE. Otras formas de ayuda se pueden proveer por el gestor del fondo o, en casos específicos¹⁷, por la autoridad de gestión. La ayuda beneficia al destinatario final pero no se paga directamente al destinatario final.

Cuadro 6.1: La combinación de la ayuda dentro de una operación con un instrumento financiero



Nota: cuadro adaptado de Comisión Europea (2015), 'Guidance for Member States on CPR 37_7_8_9 Combination of support from a financial instrument with other forms of support', pág. 6.

15 Reglamento de Disposiciones Comunes, Art. 37(7), (8), (9), Art. 42(1), Art. 65(11).

16 Comisión Europea (2015), 'Guidance for Member States on CPR 37_7_8_9 Combination of support from a financial instrument with other forms of support'.

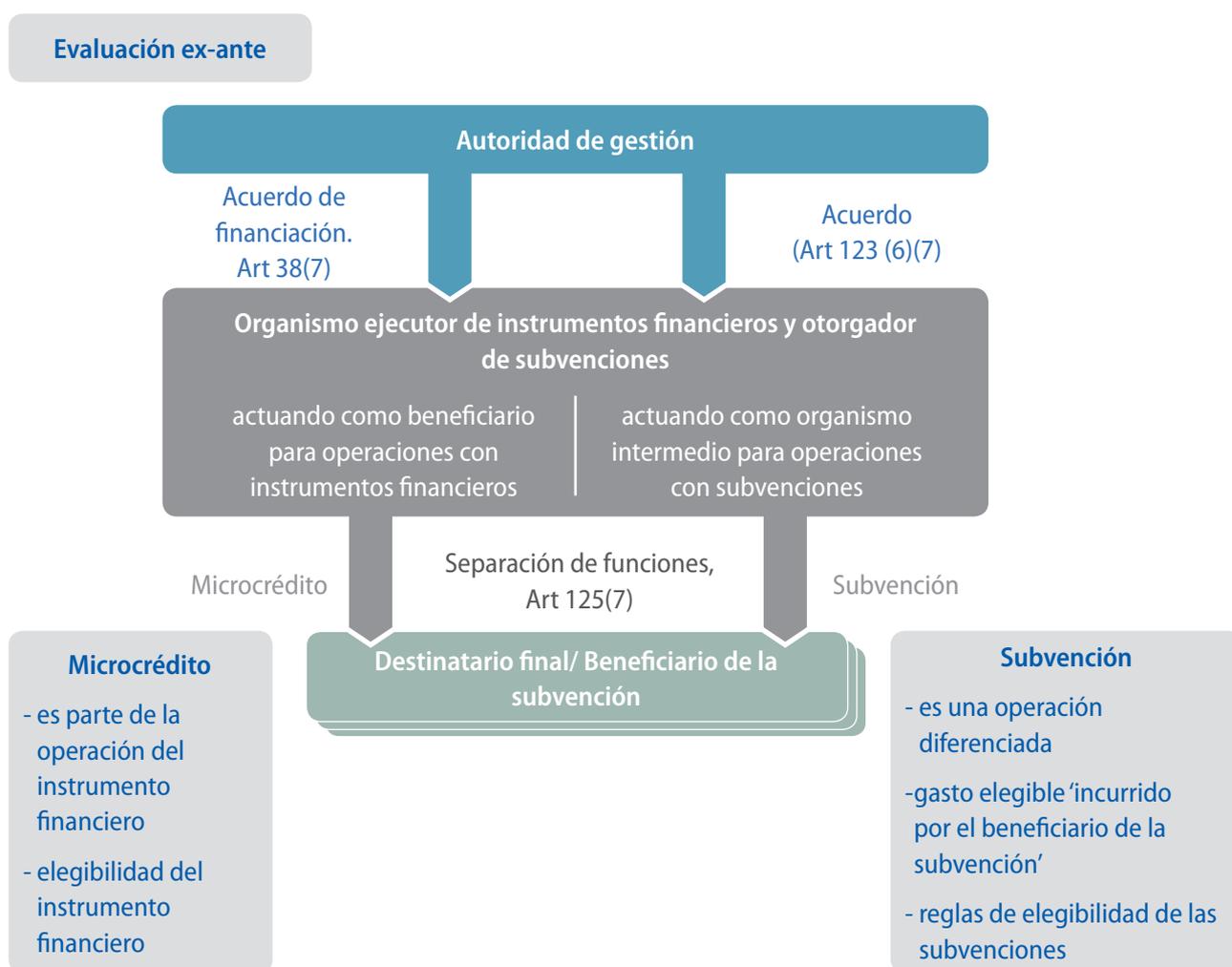
17 Instrumentos financieros ejecutados según lo establecido en el Art 38(4)(c).



b) La combinación de la ayuda a nivel del destinatario final (combinación de dos operaciones separadas)

El apoyo por parte de un instrumento financiero puede ser combinado a nivel del destinatario final con una ayuda procedente de otra prioridad u otro programa de los Fondos EIE u otro instrumento financiado por la UE. En este caso la subvención o el tipo de ayuda no constituye parte de la operación del instrumento financiero. La combinación de la ayuda del instrumento financiero y de la subvención (u otra forma de ayuda) procedente de otra prioridad, programa o instrumento se produce en dos operaciones separadas, cada una con su gasto elegible diferenciado.

Cuadro 6.2: La combinación de la ayuda a nivel del destinatario final (combinación de dos operaciones separadas)



Nota: Cuadro basado en Comisión Europea (2015), 'Guidance for Member States on CPR 37_7_8_9 Combination of support from a financial instrument with other forms of support', pág. 11.



Dos programas de la UE ofrecen productos de microfinanciación dirigidos a grupos destinatarios del FSE. Pueden ser combinados con instrumentos financieros en el marco del FSE.

EaSI – Programa Europeo de Empleo e Innovación Social



El tercer eje del programa EaSI tiene como objetivos:

- Aumentar el acceso y la disponibilidad de microfinanciación para grupos vulnerables que deseen crear o ampliar actividades empresariales y microempresas.
- Reforzar la capacidad institucional de los proveedores de microcréditos.
- Apoyar el desarrollo de empresas sociales, en particular facilitando el acceso a la financiación.

Dos productos financieros se dirigen a las instituciones públicas y privadas: los instrumentos financiados, que incluyen préstamos y capital inversión, así como el Instrumento de Garantía Financiera, que otorga garantías limitadas y contra-garantías que cubren préstamos en el sector de la microfinanciación y el emprendimiento social.

Los instrumentos financieros en el FSE pueden ser reforzados por el eje de Microfinanciación y Emprendimiento Social del EaSI a través de:

- Más recursos financieros generando nuevas oportunidades de empleo a través del autoempleo para desempleados o personas físicas fuera del sistema bancario.
- Ofrecer nuevos instrumentos financieros que incrementan la capacidad institucional para intermediarios financieros que ofrecen microfinanciación dirigida a las necesidades sociales.
- Más recursos financieros para la creación y expansión de empresas sociales.

Por lo tanto, el eje de Microfinanciación y Emprendimiento Social del Programa EaSI es particularmente apropiado para los objetivos temáticos 8 y 9.



**Erasmus+
Programa de
garantías de
préstamos para
Máster**



Gestionado por el Fondo Europeo de Inversiones, este programa de garantías para préstamos incrementa el acceso a la financiación para estudiantes universitarios, independientemente de su contexto social, que les permite inscribirse en un Grado de Máster en otro país Erasmus+, tratando de subsanar las brechas profesionales en Europa. La tasa de interés para los préstamos es más baja que en el mercado, ya que el intermediario financiero es obligado a pasar el beneficio de la garantía de la UE. Además, el préstamo no necesita aval/garantías particulares. Los términos de la devolución incluyen un 'período de gracia' de hasta un año tras haber completado los estudios antes de que empiecen las devoluciones, y otro año más de 'vacaciones de pago' que se puede tomar a lo largo de toda la duración del préstamo.

Los instrumentos financieros del FSE pueden ser reforzados con el programa Erasmus+ a través de:

- Más recursos financieros para estudiantes universitarios que cursan un grado de Máster en el extranjero.
- Mejora del capital humano, con mejores oportunidades de empleo para los estudiantes.

El programa Erasmus+ es por tanto particularmente apropiado para el objetivo temático 10.

