

Cuadernos
de la
Cátedra Garrigues

Directores:

Javier Ibáñez Jiménez

Mónica Martín de Vidales Godino

*Derecho de sociedades, contratación
microfinanciera e instituciones
microfinancieras*

Vol. 1 Diciembre 2014

ÍNDICE

ÍNDICE	2
PRESENTACIÓN: CUADERNOS DE LA CÁTEDRA GARRIGUES	
Mónica Martín de Vidales/ Javier Ibáñez Jiménez.....	3
DESARROLLOS RECIENTES (2012-2014) DE LA FINANCIACIÓN PARA EL EMPRENDIMIENTO SOCIAL Y DEL RÉGIMEN DE LAS SOCIEDADES E INSTITUCIONES MICROFINANCIERAS (IMFs) EN EL DERECHO EUROPEO Y ESPAÑOL	
Javier Ibáñez Jiménez.....	7
LOS MODELOS FRANCÉS Y RUMANO DE REGULACIÓN SOCIETARIA Y CONTRACTUAL DE LAS IMFs, Y SU PROYECCIÓN PREVISIBLE EN ESPAÑA	
Alexandru Lazar / Javier Ibáñez Jiménez.....	27
EL MARCO REGULATORIO ESPAÑOL ACTUAL DE LOS CONTRATOS DE MICROFINANCIACIÓN; UNA RECONSTRUCCIÓN ENTRE ACOGIDAS Y HUIDAS NORMATIVAS	
Sergio Llebaría Samper.....	41
EL PROYECTO DE LEY SOBRE PLATAFORMAS DE FINANCIACIÓN PARTICIPATIVA (CROWDFUNDING) Y LAS IMFs	
Rebeca Carpi Martín.....	49
LOS ACUERDOS DE REFINANCIACIÓN EN LAS IMFs	
Inmaculada Herbosa Martínez.....	59
ANEXO: RESEÑA DEL SEMINARIO DE LA CÁTEDRA.....	75

PRESENTACIÓN:
CUADERNOS DE LA CÁTEDRA GARRIGUES

1. Se inicia una nueva etapa en el desenvolvimiento de la actividad investigadora de la Cátedra Garrigues de Modernización del Derecho de Sociedades (Garrigues / Universidad Pontificia Comillas), con la publicación del primer número de estos *Cuadernos de la Cátedra*, editado en diciembre de 2014 bajo el título “Derecho de sociedades, contratación microfinanciera e instituciones microfinancieras”, que compone en síntesis el contenido de las actas del seminario co-organizado por la Cátedra con las universidades de UNIJÉS (Ramón Llull, Deusto y Comillas) en la sede de la ESADE School of Law en Barcelona, el 17 de noviembre de 2014, bajo la dirección del profesor Ibáñez Jiménez, codirector de la Cátedra y coordinador del Grupo de Investigación de Comillas *Derecho, Mercado y Sociedad Global Sostenible*.

2. A los codirectores de la Cátedra nos ha correspondido el honor, y asimismo la satisfacción, de presentar por este cauce escrito el contenido esencial de la investigación tenida en su seno durante los diferentes eventos públicos (congresos, seminarios, conferencias monográficas, encuentros y jornadas científicas, entre otros formatos académicos) en que se sustancia la actividad de la Cátedra, que inicia en 2015 su tercer año de existencia, y que desea expandir su actividad transfiriendo públicamente sus hallazgos de pensamiento por diversas vías, comenzando por la difusión en la página web de la Universidad Pontificia Comillas de estos Cuadernos. Acordemente, es propósito de la Cátedra continuar plasmando en futuros números de los propios Cuadernos el fruto de las reflexiones teóricas que tengan lugar en los eventos científicos precitados.

3. En este caso, se abre este primer número con los frutos del seminario celebrado en la Universidad Ramón Llull de Barcelona, en las aulas de la ESADE School of Law, bajo el título ya expresado. Una materia sin duda interesantes y novedosa, innovadora y atractiva para profesionales e investigadores jurídicos, que pone en juego numerosos resortes y abre interrogantes hasta ahora desconocidos para la literatura jurídica española y para el acervo normativo de nuestra cada vez más hipertrófica maquinaria legiferante.

4. Están en juego en los últimos años, en el terreno del derecho de las instituciones microfinancieras, numerosas decisiones y opciones de política legislativa en el terreno del derecho de sociedades, comenzando por la relativa a la posibilidad del reconocimiento y acogida a estas instituciones (bancarias y

no bancarias) en un marco estatutario asociativo o societario autónomo; pero también, las referentes a la actividad de estas instituciones y asociaciones en el tráfico mercantil, tanto en la materia de obligaciones y contratos, como en la concursal, bancaria y demás áreas conexas de la legislación administrativa, así como en el terreno, siempre proceloso y polimorfo, de la ordenación pública sectorial de las ayudas estatales y comunitarias. De ahí la complejidad de un abordaje integral y de una aproximación a los conceptos vertidos en el análisis de las instituciones microfinancieras, que se ha intentado en el presente número monográfico.

5. La relación concreta entre el derecho de sociedades y las microfinanzas ha de venir precedida de una presentación de los debatidos conceptos subyacentes: microfinanzas y contratación microfinanciera (sustancialmente el microcrédito), que pese a su creciente popularización aún son objeto de diferentes interpretaciones entre los propios expertos, sin duda debido a su insuficiente concreción positiva, cuando no absoluta falta de normatividad. En este terreno, la labor de los ponentes del seminario, en su mayoría miembros del proyecto investigador “Régimen jurídico y gobierno eficiente de las instituciones microfinancieras”, está resultando clarificadora, sin perjuicio de las nuevas etapas que habrá de culminar el proyecto antes de su vencimiento hacia la finalización del curso académico 2014-2015. La planificación de los Cuadernos contempla un próximo número de desarrollo de nuevos aspectos societarios y contractuales en este terreno.

6. Otros números venideros de estos Cuadernos irán presentando otras cuestiones de actualidad para el derecho de sociedades español, en vías siempre de transformación, como muestra la última reforma del sistema de gobierno corporativo, que ha compelido a la actualización y modernización de la Ley de Sociedades de Capital. En particular, la Cátedra presentará en esos números cuestiones referentes a: i) la teoría y la práctica de las relaciones con inversores, por una parte, en un monográfico sobre *Derecho de sociedades, gobierno corporativo y relaciones con inversores*, que abordará entre otros aspectos los avances de la teoría y sistemas de relación entre la dirección de las compañías de capital y los inversores del mercado de valores, bajo el contexto de la post crisis internacional, así como la mejora de los sistemas de comunicación entre el gobierno de las sociedades y los inversores desde una óptica de *Law and Economics*; ii) la modernización del derecho societario español en relación con nuevos avances de la praxis corporativa en materia de ejercicio del voto respecto de los títulos de capital, y en particular, acciones especiales que habilitan a la participación accionarial por cauces asimétricos o desvinculados de la proporción entre voto y capital, como las de voto plural. Y, en este contexto se examinará el estado actual de la regulación de fenómenos de interés internacional en derecho de sociedades como la piramidación de

voto, o las cláusulas de reconversión de acciones de voto múltiple en ordinarias.

7. Finalmente, los Codirectores de la Cátedra desean expresar su voluntad de impulsar y consolidar la actividad investigadora y de difusión del conocimiento del derecho societario que le es propia; y su agradecimiento a la Universidad Pontificia Comillas y al despacho Garrigues por su apoyo material e institucional imprescindible para la consecución de los objetivos de la Cátedra y, en particular, para el alumbramiento de estos Cuadernos, llamados a ser punto de arranque de futuras investigaciones jurídicas y de nuevos emprendimientos con proyección y vocación social.

Madrid, a 16 de diciembre de 2014

Mónica Martín de Vidales Godino

Javier Ibáñez Jiménez

DESARROLLOS RECIENTES (2012-2014) DE LA FINANCIACIÓN PARA EL EMPRENDIMIENTO SOCIAL Y DEL RÉGIMEN DE LAS SOCIEDADES E INSTITUCIONES MICROFINANCIERAS (IMFs) EN EL DERECHO EUROPEO Y ESPAÑOL *

Javier IBÁÑEZ JIMÉNEZ[†]

RESUMEN

Se aborda el régimen societario y administrativo de las iniciativas recientes sobre financiación del emprendimiento social, y del régimen de las sociedades e instituciones denominadas de microfinanciación o microfinancieras en Europa, con especial referencia al caso español, en torno a cinco temas: la ejecución del instrumento público de financiación europeo designado como Microfinance Progress; la estructura contractual de dicho instrumento; un análisis económico preliminar de su apalancamiento sobre el microcrédito; y unas consideraciones acerca del papel de la regulación europea futura de las microfinanzas en la mejora de la coordinación de los sistemas de ayuda pública europea, y en otros diversos aspectos relativos a la eficiencia de la contratación y de la actividad microfinanciera en el nuevo contexto de desarrollo de sistemas públicos de apoyo al microemprendimiento o emprendimiento social.

* Trabajo adscrito, como los restantes que componen el presente número monográfico, a las tareas del proyecto investigador “Régimen jurídico y gobierno eficiente de las instituciones microfinancieras” (RGIM2013/15 –Propio UPCO-), y a la labor del grupo “Derecho, Mercado y Sociedad Global Sostenible” (Comillas). El proyecto precitado es interuniversitario y pertenece al ámbito UNIJÉS, en el contexto del CEI ARISTOS CAMPUS MUNDUS 2015.

[†] Profesor Propio de Derecho Mercantil (Universidad Pontificia Comillas).

I. EL INSTRUMENTO COMUNITARIO *MICROFINANCE PROGRESS* (DECISIÓN Nº 283/2010/UE DEL PARLAMENTO EUROPEO Y DEL CONSEJO) COMO PARADIGMA DE AYUDAS PÚBLICAS DE LA UE A LA CONSOLIDACIÓN DE LAS IMFS, Y GENERALIDADES SOBRE SU ESTADO DE EJECUCIÓN

La finalidad del instrumento financiero¹ llamado Microfinance Progress, vigente desde 2010 (105 M€ UE y 100 BEI, bajo gestión del FEI²), es, en esencia, mejorar el acceso y disponibilidad de crédito de prestatarios emprendedores que por otras vías no podrían serlo, dada su indisponibilidad o insuficiencia tanto de recursos propios como de garantías bastantes para la banca ordinaria; insuficiencia inmediatamente vinculada a la noción misma de microcrédito.

De ahí que deban distinguirse los instrumentos públicos de financiación propiamente microfinancieros, de inclusión o finanzas sociales, de otros apoyos a las PYMEs de carácter no microfinanciero (así, préstamos del BEI³, o

¹ La expresión es del todo ajena a la clásica del derecho del mercado de valores (concepto amplio de título-valor), extendiéndose en cambio *in genere*, como el término británico *facility*, al conjunto de los sistemas, programas, proyectos, mecanismos contractuales y consiguientes o resultantes contratos de apoyo financiero *público* (en este caso europeos) destinados a la creación, expansión y sostenimiento de pequeñas empresas. En el caso particular del fundamental Programa Marco de la Comisión Europea para la Innovación y la Competitividad (PIC 2007-2013), se trata de los préstamos y garantías previstos, en el seno de dicho marco, por el denominado Programa para la Iniciativa Empresarial y la Innovación –PIC- (cf. COMISIÓN EUROPEA -EMPRESA E INDUSTRIA-, *Instrumentos financieros del PIC*, http://ec.europa.eu/enterprise/policies/finance/files/cip_fi_leaflet_2011/185074_opoce_2011_41_50_cip_dep_es.pdf (acceso 20.11.2014).

² Cf. <http://eur-lex.europa.eu/legalcontent/ES/TXT/?uri=CELEX:52011DC0195> (acceso 19.11.2014).

³ El último en España, el de 1 000 millones de EUR concedido al Instituto de Crédito Oficial (ICO) para financiar a largo plazo las Pymes y empresas de mediana capitalización españolas, cuyos proyectos de inversión tengan coste máximo de 25 millones de EUR, en el caso de las Pymes, y 50 millones si se trata de *mid caps*. El Presidente Werner HOYER y el Vicepresidente Román ESCOLANO, del Banco Europeo de Inversiones, han auspiciado la firma de este contrato, por cuya virtud el ICO abrirá a su vez línea crediticia a las empresas por importe equivalente al del préstamo del BEI. Es el tercer préstamo de 1 000 millones de EUR concedido al ICO desde noviembre de 2013 y en el que el ICO participa proporcionando un importe equivalente; las dos líneas de crédito anteriores han facilitado recursos entre más de 49 000 empresas en el periodo de 2013 a 2014. El Presidente HOYER declaró el 1.12.2014 que de este modo “*el BEI pone de relieve una vez más el papel clave que las Pymes*

préstamos del MIC -mecanismo específicamente destinado para la financiación de PYMEs calificadas como innovadoras y de rápido crecimiento-) brindados por la Comisión y demás organismos de financiación comunitaria europea involucrados, cuya finalidad social y creadora de riqueza está fuera de duda, pero que no se encuadran en el universo de las acciones específicas de inclusión financiera o finanzas sociales⁴. En este sentido, el nuevo Programa Europeo para el Empleo y la Innovación Social (EaSI) se diseña para los próximos años (2015-2020) para implementar políticas públicas de ayuda comunitaria promueve el empleo y la inclusión social, simultáneamente, por lo que, en la medida en que provee financiación a los micro emprendedores o empresas nuevas con dificultad para acceder al sistema financiero, puede considerarse una acción pública comunitaria propiamente inclusiva o de finanzas sociales⁵.

Al amparo del instrumento Microfinance Progress, las instituciones microfinancieras (IMF) o entidades societarias y asociaciones no societarias concedentes de microcréditos han prestado unos 500 M€ distribuidos en

desempeñan a la hora de fortalecer la competitividad de la economía europea mediante el fomento del crecimiento económico sostenible y el empleo"; por su parte Escolano afirmó que las Pymes "constituyen la columna vertebral de la economía europea", y de ahí la necesidad de apoyarlas con crédito suficiente.

⁴ El instrumento JEREMIE se halla en una zona fronteriza, al ofrecer recursos a microempresas *stricto sensu* pero también a otros emprendimientos no considerables como financiera o socialmente excluidos y, sin embargo, en tiempo de crisis en riesgo de exclusión (la iniciativa, que junto a préstamos o garantías, comprende la creación de fondos de inversión de capital riesgo, e incluso holdings de fondos sobre dichos fondos se expone en http://ec.europa.eu/regional_policy/thefunds/instruments/jeremie_en.cfm.

⁵ Cf. nuestro trabajo fundamental "Responsabilidad social corporativa, desarrollo y finanzas sociales", en IBÁÑEZ JIMÉNEZ (Coord.), *Responsabilidad social de la empresa y finanzas sociales*, Universidad Internacional de Andalucía / Akal 2004, 39-44 (delineando una noción de las inversiones socialmente responsables) y 45-50 (haciendo lo propio con las microfinanzas y las finanzas sociales para el desarrollo sostenible; ya antes, expusimos la idea con el prof. PARTAL UREÑA en "Finanzas sociales: innovación financiera para la cooperación internacional", en IBÁÑEZ JIMÉNEZ / FERNÁNDEZ FERNÁNDEZ –coords.-, *Ética y mercado de valores*, Marcial Pons, Madrid 2002, 77-94). El complejo proyecto EaSI (COM(2011)609 final) promueve en aras del bienestar común sostenible políticas de empleo orientadas hacia la "inclusión social, incrementando la disponibilidad y accesibilidad de microfinanciación para grupos vulnerables y microempresas, y aumentando el acceso a la financiación de empresas sociales" (EUROPEAN COMMISSION, DG EMPLOYMENT, SOCIAL AFFAIRS AND INCLUSION: *Testing the market – Management of a dedicated investment vehicle for microfinance*”, recuperado el 26.11.2014 en file:///C:/Users/pinar/Downloads/Annex%20-%20information%20microfinance%20market%20testing_en.pdf, págs.1-6). A estos efectos, se entiende por empresas sociales a las presentes por su actividad en mercados, pero sin ánimo de lucro repartible, y, en ese sentido, ajenas por entero al concepto jurídico-mercantil español de "comerciante" o "empresario" (arts. 1 y 116 C Com, 1665 CC).

46.000 operaciones (en torno a 11.000 € / préstamo⁶) que han beneficiado a más de veinte mil emprendedores. Indicio del avance en la consecución de esa finalidad es el aumento de los prestamistas acogidos al instrumento, solo 26 en 2012 y ya 40 en 2013, de los que aproximadamente la mitad son bancos⁷, la otra mitad IMFs no bancarias⁸, y tan solo dos organismos públicos, uno italiano y otro español, el ICREF, que aglutina la actividad de varias IMFs españolas.

En definitiva, en ejecución de este programa se han firmado desde 2010 entre los organismos europeos concernidos y las IMFs contratos donde estas operan simultáneamente como receptores de fondos o garantías públicas y como proveedores de fondos para microcréditos; fondos que pueden, o no, haber recibido previo apoyo del propio instrumento y sus supervisores europeos.

II. PRESENTACIÓN DE LOS MECANISMOS CONTRACTUALES ASOCIADOS A LA EJECUCIÓN TÉCNICA DEL INSTRUMENTO MICROFINANCE PROGRESS

1. Garantías otorgadas a los intermediarios de la microfinanciación, en particular las IMFs

A diferencia de los préstamos, y debido a su naturaleza jurídica de garantías reales dinerarias, no se desembolsan en tanto el préstamo cubierto se vaya reembolsando, activándose solo en caso de incumplimiento de

⁶ Por definición normativa largamente consensuada en Europa, el importe máximo de cada préstamo es 25.000 €, algunos expertos comunitarios, en la evaluación intermedia ante el FEI, proponen elevar ese límite, si bien en la práctica las solicitudes no lo rebasan; tampoco la práctica de las líneas (apertura) de microcrédito; v. el Specific Privacy Statement - Survey "Interim evaluation of the European Progress Microfinance Facility" (2014), acceso 2.12.2014 en file:///C:/Users/pinar/Downloads/Ramboll_public_consult_dg_empl_short_ps_en%20(2).pdf

⁷ Societé Generale Expressbank (BG), Pancretan Cooperative Bank, Cooperative Bank of Peloponnese (EL), Cajas Rurales Unidas, Colonya Caixa Pollença, Laboral Kutxa (ES), BCC Mediocreati, BCC Emilbanca, Banca Popolare di Milano, BCC Bellegra (IT), Cooperative Central Bank (CY), Siauliu Bankas (LT), Erste Bank (AT), FM Bank (PL), Millenium BCP, Banco Espírito Santo (PT), Banca Transilvania (RO), Sberbank Banka, Banka Koper (SI) y OTP banka (SK).

⁸ Microstart, Crédal (BE), Jobs MFI, Mikrofond (BG), Vaekstfonden (DK), Microfinance Ireland (IE), Créa-Sol, Adie, Initiative France (FR), SEFEA (IT), Qredits (NL), Inicjatywa Mikro (PL), FAER, Patria Credit (RO), SKB Leasing (SI), Fair Finance y Ezbob, GLE (UK).

diversas obligaciones de reembolso de los prestatarios con las IMFs, a fin de cubrir una parte (no toda) la cartera de préstamos de una IMF. Esta circunstancia se ha producido en un ocasiones contadas, y por volumen módico en 2013, año en que el importe neto de las garantías ejecutadas fue de 1,34 M €, habiendo sido FM Bank y Qredits los prestamistas ejecutantes de casi todo el importe. No obstante, en el primer trimestre de 2014 las ejecuciones excedían ya los 2 M.

En el marco del instrumento Microfinance Progress y en el marco más general de las acciones europeas Progress, las IMFs pueden recibir simultáneamente una garantía y un préstamo, si bien cubriendo cada uno una cartera distinta, de suerte que una garantía no puede cubrir préstamos finales financiados con fondos procedentes de Microfinance Progress; solo puede cubrir microcréditos directamente financiados por la IMF, en aras de la autonomía de esta, y de no recargar el peso sistémico de la microfinanciación sobre los organismos europeos, cuyo objetivo último en este terreno, no se olvide, es impulsar la actividad de las IMFs. Distinto es el caso de las garantías que se conceden en el seno del programa PIC (y, en concreto, a través del llamado mecanismo de garantía PYME) cuando cubren inversiones de capital en PYMEs, o las obligaciones vinculadas a contratos o estructuras de titulización que en última instancia financian a PYMEs.

Cuando en el marco de otros mecanismos complementarios como el MIC, en cambio, se otorgan garantías para microcréditos, la finalidad y función de las garantías es idéntica a la de las concedidas conforme a las condiciones de Microfinance Progress: se trata de cubrir el eventual incumplimiento de obligaciones de reembolso a cargo de los microfinanciados o microacreditados, esto es, prestatarios con obligaciones de reembolso a su cargo por valor de hasta 25.000 €, con la peculiaridad de que el prestatario es una empresa incipiente (*start-up*) con un máximo de nueve empleados en plantilla. Incluso, de conformidad con las reglas del instrumento MIC, es posible que la IMF prestamista reciba fondos directos para cubrir las obligaciones de reembolso, dados los elevados costes administrativos que soportan los prestamistas de microempresas.

Como se observa, el funcionamiento del MIC está más próximo a la asistencia social o a la beneficencia y es, por su orientación no empresarial, menos precavido y cauteloso en el seguimiento de los beneficiarios que el asociado a las condiciones más rigurosas de Microfinance Progress, instrumento más orientado al autodesarrollo y la sostenibilidad de las IMF receptoras o destinatarias.

Las restrictivas condiciones necesarias para constituirse en receptor de garantías impuestas a las IMF prestamistas de conformidad con el instrumento Microfinance Progress no obstan, en fin, para que una IMF en particular pueda recibir dos o más garantías o apoyos financieros, siempre que haya concedido a su vez suficientes micropréstamos demostrando su capacidad para intervenir en el mercado microfinanciero. Así sucedió en el caso paradigmático de MicroStart; también pueden recibirse garantías o apoyos múltiples si la cartera de emprendedores prestatarios o beneficiarios está suficientemente diversificada (y por tanto, también lo están los correspondientes riesgos crediticios) considerando los correspondientes perfiles financieros, patrimoniales, empresariales y sociales tanto de los emprendimientos receptores de la garantía como de sus propietarios o clientes beneficiarios finales.

2. Inversiones financieras⁹ que, vía BEI y otros organismos, se ofrecen a las IMF: préstamos y capital

En general, el préstamo no se desembolsa íntegramente al celebrarse el contrato, dividiéndose en varios tramos a la espera del cumplimiento de las condiciones estipuladas. Por lo general, las IMF no bancarias han pedido desembolsos más acelerados que los bancos.

⁹ Como sucede con la expresión “instrumento financiero”, aquí “inversión financiera” no es empleado por la Comisión en su sentido privatista, sino público, y representa la inversión europea en el apoyo a las IMF realizado según el instrumento (pasivo para la IMF, y activo para los organismos europeos: Fondo y Banco Europeo de Inversiones, Dirección General de Empleo, Asuntos Sociales e Inclusión de la Comisión), independientemente de la reinversión que hacen las IMF al conceder microcréditos (activo para la IMF, pasivo de los microemprendedores prestatarios).

Por lo que atañe a la tipología de préstamos concesibles al amparo del instrumento, cabe distinguir entre:

Préstamos prioritarios: por su sencillez operativa, son el modo de financiación recibida por más intermediarios o IMFs con cargo al programa Progress, hasta el punto de que en 2013 fue la única vía utilizada (en nueve ocasiones). En casos como el de nuestras Cajas Rurales Unidas, el principal prestado (8 M €, el doble que los 4 recibidos por el ICREF español) puede considerarse relevante en la estructura de pasivo de las entidades; más aún en el del Banco Espíritu Santo (8,8 M). Sin embargo, en abril de 2014 ha dejado de ofrecerse este tipo de préstamo debido al periodo de maduración que requieren inversiones de capital-riesgo como las que acometen los prestatarios. En compensación, el nuevo programa EaSI vigente desde julio prevé un sistema de inversiones de capital que reforzará la capacidad y solvencia de las IMFs.

Menos utilizada ha sido la figura especial del denominado *préstamo de riesgo compartido*, como el concedido por importe de 4 M € a la Banca Popolare di Milano, donde se procuró una redistribución eficiente, aunque solidaria, de los riesgos de crédito y liquidez incurridos por las partes.

Por último, los *préstamos subordinados* previstos en el instrumento han sido empleados fundamentalmente por IMFs societarias o de capital, y en particular por la Sberbank Banka (8.8 M), lo cual solo es viable en sistemas financieros donde unos estándares de cumplimiento normativo y de buen gobierno de las sociedades exigentes hagan imposible una desviación de la finalidad pretendida por las sociedades prestamista y prestataria, y la conversión de hecho del préstamo en un incobrable por la escasa solvencia del prestatario.

Para superar parte de los principales inconvenientes vinculados a los sistemas de financiación descritos, el desarrollo actual de las finanzas sociales europeas, plasmado en el nuevo horizonte-marco social europeo del EaSI, concibe nuevas fórmulas de contratación innovadoras en el ámbito microfinanciero internacional, como los negocios de financiación intermediada que podrán ser suscritos por la Comisión con gestores de DIVs (*dedicated investment vehicles*, que a su vez serán instituciones de inversión, bien fondos

de inversión microfinancieros¹⁰ o bien sociedades de inversión de capital variable). Denominados acuerdos de delegación (*delegation agreement*), estos contratos permitirán a dicho gestor colectivo surtir de fondos (capital, deuda o cuasicapital) a intermediarios financieros, entre otros las IMF o bancos convencionales, que a su vez faciliten microcrédito¹¹.

III. ANÁLISIS ECONÓMICO PRELIMINAR DEL RÉGIMEN DE LA ACTIVIDAD MICROFINANCIERA LLEVADA A EFECTO CON DICHAS AYUDAS, DISPENSANDO SINGULAR ATENCIÓN SU APALANCAMIENTO SOBRE EL MICROCRÉDITO O POSICIÓN PRESTAMISTA GLOBAL DE LAS IMF EUROPEAS

Puede predicarse, desde una óptica analítico-económica, la alta eficiencia del régimen regulador de las relaciones entre las IMFs europeas y la UE y el BEI a través del instrumento microfinanciero Progress. En particular, porque con una financiación inicial de la UE de 100 M € se han concedido 500 M en micropréstamos, con más de 20.000 beneficiarios finales. Esta alta eficiencia se cimenta sobre todo en el elevado apalancamiento o efecto multiplicador de las garantías, y no tanto del llamado préstamo prioritario, destinado a IMFs que suelen reпреstar el mismo importe recibido de la UE o del BEI (apalancamiento igual a 1), si bien en ocasiones se exige contractualmente a la IMF alcanzar un apalancamiento o efecto multiplicador de hasta 5.

Ahora bien, sigue existiendo en el mercado una importante demanda microcrediticia sin cubrir, lo que significa que el régimen de los instrumentos de financiación *apalancada* puede y debe mejorar todavía en términos de eficiencia. Debe tenerse presente, sin perjuicio de lo anterior, que en torno a

¹⁰ Por su orientación, constituyen inequívocamente inversiones socialmente responsables (DURÁN HERRERA, J.J. / LAMOTHE FERNÁNDEZ, P. / IBÁÑEZ JIMÉNEZ, J. (2004): "Inversiones internacionales responsables, gubernamentales e institucionales: la responsabilidad social con los países no desarrollados", en *Responsabilidad social de la empresa, cit.*, 51-70) que, además, como numerosos estudios prueban, son viables y rentables, caracterizándose por su baja volatilidad relativa respecto a inversiones ordinarias, y por la ligera correlación negativa entre sus rentabilidades y las de la renta fija o variable de los mercados correlativos (JANDA, K. / SVÁROVSKÁ, B.: "Performance of Microfinance Investment Vehicles", *Journal of Economics*, 01/2013, 47-66).

¹¹ Cf. EUROPEAN COMMISSION, *Testing the market, cit.*, 4.

2000 solicitudes de préstamos cubiertos por instrumentos financiados fueron desestimadas por el FEI o por instancias previas examinadoras de los expedientes de los prestatarios, bien por el elevado riesgo que entrañan las inversiones propuestas por estos, bien por no cumplir requisitos estructurales, administrativos o financieros mínimos para asegurar el reembolso y, con él, la sostenibilidad de los prestamistas.

El instrumento Microfinance Progress, como otras herramientas financieras análogas, se ha diseñado para lograr un impacto social mensurable y evaluable efectivamente por la Comisión europea, sobre la base de los datos servidos por las IMFs en forma de “informes sociales”. La regulación de estos instrumentos debería hacer singular énfasis sobre el cumplimiento de la obligación de presentar dichos informes, pues existe una correlación positiva entre dicho cumplimiento y la administración eficiente de las IMFs prestamistas. Sin embargo, tanto estas como el FEI asumen la indisponibilidad de datos referentes a ciertos microprestatarios como limitación inherente a los informes sociales.

Acaso la medida más palpable del éxito de los programas públicos de apoyo a la microfinanciación sea el crecimiento del autoempleo y de las empresas nuevas creadas gracias a estas herramientas de finanzas sociales. No se olvide que uno de los mayores obstáculos a la creación de empresas proviene de la imposibilidad de obtención de garantías personales o reales al uso en la banca convencional, lo que paraliza actividades viables. Viabilidad que solo llega a concretarse en muchos supuestos gracias a la materialización de las inversiones microfinanciadas.

Asumiendo como cierto el dato fundamental de que casi dos tercios de los prestatarios personas físicas beneficiarias del programa se hallaban desempleados al pedir el crédito en 2013, por solo un tercio en 2012, parece incontrovertible la orientación creciente a la generación de empleo que inspira el sistema microcredicio implementado por la Comisión en general y, en particular, la que orienta la función del instrumento Microfinance Progress, en la medida en que ha provisto de acceso al crédito a personas extramuros del sistema financiero clásico, facilitando de paso la contención del propio

desempleo, lo que, como es sabido, resulta especialmente importante para el equilibrio económico de toda la zona euro en los casos de las mujeres, menores de 25 años y mayores de 54, así como en el grupo de empresarios sin estudios universitarios, mayoría entre los prestatarios.

Pese a la irregularidad en la confección y completitud de los informes sociales, parece fuera de duda la eficiencia del instrumento de financiación europeo para lograr su finalidad, vista la experiencia del trienio precedente. Lo que no obsta para encaminar los esfuerzos de gestores públicos e IMF's hacia una mayor eficiencia económica y eficacia social. Entre otros obstáculos mayores, los que se han de superar en el futuro inmediato pasan por una eliminación de solapamientos en la acción de las diversas administraciones e instituciones públicas concernidas, en el sentido que a continuación se explica.

IV. LA MEJORA DE LA COORDINACIÓN ENTRE LOS SISTEMAS EUROPEOS *PROGRESS*, *EURES*, *MICROFINANCIACIÓN Y EMPRENDIMIENTO SOCIAL* Y *JASMINE* Y SU EXTENSIÓN ENTRE UN MAYOR NÚMERO DE BENEFICIARIOS: REFERENCIA AL PAPEL DE LA REGULACIÓN SOCIETARIA Y CONTRACTUAL DE LAS IMF EN ESA SUPERIOR COORDINACIÓN

Pueden señalarse como finalidades comunes y genéricas de los instrumentos de microfinanciación pública indirecta a través de IMF's -como el llamado Microfinance Progress, entre otros-:

- a) Una última o mediata y común a cualesquiera políticas de financiación pública, cual es fomentar el empleo y la competitividad empresarial.
- b) Otra intermedia y específica de los programas de microfinanciación, como es la construcción y consolidación de los sistemas de finanzas sociales o microfinanzas, extramuros del sistema financiero tradicional. En otras palabras, desarrollar un mercado microfinanciero, que en el caso de la UE sería un mercado común europeo de microfinanzas y otros productos de finanzas sociales.

- c) Otra próxima e inmediata, que es proveer de fondos a las IMF prestamistas para contribuir a su equilibrio financiero y su sostenibilidad.

Para lograr estos fines es preciso coordinar los instrumentos europeos de modo que se complementen, particularmente mediante:

Primero. Una adecuada cooperación entre IMFs y las organizaciones que imparten formación financiera¹², tanto privadas (entre otras, entidades de apoyo social microfinanciero o ESAM) como públicas y otras apoyadas públicamente (en especial por el FSE). La evaluación de 2014 sobre el funcionamiento real del programa Progress prueba que, por diversas razones, solo la mitad de las IMFs cumplen esta obligación positiva de hacer (cooperar en materia de formación con otras entidades), lo que lastra la formación de trabajadores autónomos y *microstart-ups* gestionadas por personas desfavorecidas. De ahí la necesidad de que el FEI vele por el cumplimiento de este deber de cooperar en lo sucesivo, estableciendo las políticas y cautelas precisas para los años venideros. No se olvide que la inclusión financiera necesita formación y no solo financiación, e incluso lo primero antes que lo segundo, de modo que los beneficiarios finales adopten decisiones racionales de financiación, y las IMF estén en condiciones de proporcionar criterios e informar adecuadamente a los beneficiarios sobre los procedimientos para esta racionalización financiera de sus propios acreditados emprendedores.

Segundo. Unas políticas públicas nacionales de microfinanciación congruentes con las europeas. Cada Estado miembro ha de ofrecer activamente programas nacionales de microfinanzas, que pueden financiarse con cargo a fondos del FSE. Y, para lo sucesivo, países como Suecia o Croacia pasan desde 2014 a integrarse en los programas comunitarios, como hicieron en 2013 Reino Unido, Dinamarca y Eslovaquia. En este sentido, el próximo instrumento financiero Progress previsto en el más general *Programa para el Empleo y la innovación*

¹² Esta es una de las premisas de la inclusión financiera según Naciones Unidas, el Banco Mundial y sus organizaciones o departamentos internos especializados (cf. UNITED NATIONS SECRETARY GENERAL'S SPECIAL ADVOCATE FOR INCLUSIVE FINANCE FOR DEVELOPMENT (UNSGSA), *Financial inclusion: a path to empowerment and opportunity*, Annual Report, September 2014, 6, acceso 3.11.2014 en http://www.unsgsa.org/files/7914/1115/8105/93735_UNDP_Web-2.pdf). También es el criterio de instituciones globales como MICROFINANCE GATEWAY, que aglutina a miembros de derecho público y privado de diversa naturaleza.

Social (EaSI) se ha iniciado en julio de 2014¹³, se implementará de modo coordinado con las herramientas complementarias EURES y MES (Microfinanciación y Emprendimiento Social), donde se incluyen actividades de refuerzo y apoyo a las capacidades de generación de empleo y desarrollo corporativo. Desde esta óptica *inclusiva y coordinada* del EaSI, las IMF son, a no dudar, “empresas sociales”, pues reinvierten su excedente (como entes no lucrativos) en expandir sus logros colectivos para sus asociados o beneficiarios sociales; y también son empresas sociales en la medida en que encuentran obstáculos para financiarse (recuérdese que las IMF que no son entidades de crédito no pueden tomar depósitos en los países donde la esta actividad de captación se reserva a las empresas del sistema financiero). Pero el esfuerzo de coordinación llevado a cabo en Europa por el programa general de empleo e innovación social (EaSI), aunando los frutos sociales de los instrumentos Progress y Eures¹⁴, debe tener correlato nacional, y para esto es preciso involucrar a los actores públicos españoles en una mejor implementación de los instrumentos europeos, y de los propios instrumentos internos.

Tercero. Reforzamiento de la asistencia técnica de la Comisión europea a las IMFs, a través de acciones conjuntas como las llevadas hasta 2014 vía Jasmine (así, asesoramiento jurídico) y que en lo sucesivo canalizará el eje Progress del EaSI. Como confirman los informes sociales, Progress ha incrementado ya su capacidad de apoyo a grupos marginados, multiplicando su impacto en la creación de autoempleo y empresas nuevas, no solo merced a la facilitación del crédito, sino de la necesaria inserción laboral y profesional paralela. A tal efecto, la experiencia de Progress hasta 2014¹⁵ puesto de relieve

¹³ V. <http://eur-lex.europa.eu/LexUriServ/LexUriServ.do?uri=OJ:L:2013:347:0238:0252:ES:PDF>, acceso 23.11.2014). El programa persigue la inclusión social y la no discriminación de género, de los jóvenes y de los desempleados, entre otros objetivos genéricos asimilables a la lucha por la igualdad de oportunidades de enriquecimiento y de promoción personal.

¹⁴ Este, con su autoservicio virtual de empleo y microemprendimiento (*My first EURES job*), donde, entre otras opciones, cabe obtener ayudas para start-ups hasta medio millón de euros, y el correspondiente asesoramiento (cf. EUROPEAN COMMISSION: *Employment and Social Innovation. Social Agenda*, November 2013, esp. 15-16 y 21-22, acceso 2.12.2015 vía file:///C:/Users/pinar/Downloads/DGEMPL_Social_Agenda_35_EN_Accessible.pdf

¹⁵ El instrumento seguirá ofertando sus productos hasta 2016, año a partir del cual su saldo adeudado se usará para microfinanciación y apoyo empresarial en el marco del EaSI (2015-2020).

la necesidad de que las IMF's cuenten no solo con fondos y garantías suficientes, sino con capacidad de prestar la debida asistencia técnica, jurídica y operativa a los microprestatarios y microemprendedores.

En este ámbito, el papel de la regulación de las microfinanzas y de las IMF, su conceptualización y ordenación jurídico-privada, se antoja esencial para delimitar las figuras, tomar decisiones públicas y privadas de participación de manera eficiente y segmentada, y canalizar correctamente los esfuerzos de los contratantes en las finanzas sociales o inclusivas. Dicha conceptualización avanza, siquiera discretamente, merced a los avances de la Comisión en la propia instrumentación de las políticas microcrediticias y microfinancieras.

De este modo, el programa EaSI ya reconoce como destinatarios o beneficiarios tanto a los empresarios potenciales excluidos del sistema financiero o más desfavorecidos en general, como a las microempresas¹⁶, con lo que el microcrédito puede ser delimitado subjetivamente de manera unitaria y estricta, de forma que los acreditados o prestatarios, independientemente de su nivel de exclusión, orienten su actividad a la creación de empresas (*modelo monista* o restringido de microcrédito, contrapuesto al *modelo dual*, que facilita la inclusión financiera independientemente de la actividad del prestatario o su orientación empresarial o emprendedora).

Debe tenerse en cuenta finalmente que, pese a la progresiva unificación de las microfinanzas, subsisten dificultades para la coordinación los programas europeos de ayuda pública a la cohesión social (que se sustentan en la llamada *estrategia europea de 2020*), en la medida en que son de función y finalidad variable, e involucran instrumentos y programas de acción de diferente

¹⁶ EUROPEAN COMMISSION, *Testing the market*, cit., 3. El microcrédito se dirige tanto a "(a) vulnerable persons who have lost or are at risk of losing their job, or have difficulty in entering or re-entering the labour market, or are at risk of social exclusion, or are socially excluded, and are in a disadvantaged position with regard to access to the conventional credit market and who wish to start up or develop their own micro-enterprises" (empresarios individuales excluidos), como a "(b) micro-enterprises in both start-up and development phase, especially micro-enterprises which employ persons as referred to in point (a)" (vale decir, microemprendimientos o microempresas que emplean a personas excluidas del sistema financiero). Como se observa, no es en este contexto microcrédito cualquier crédito personal o empresarial concedido a personas sin recursos o sin garantías, pero que no sean emprendedores. La vinculación entre microfinanzas, sostenibilidad y creación de empleo es patente y automática en la filosofía de trabajo de la Comisión.

ámbito objetivo y subjetivo, siendo algunos muy generales en su propósito de integración sostenible de personas, que comparten sin duda las microfinanzas; así, el llamado programa de inversión social o *Social Investment Package (SIP)* "Towards Social Investment for Growth and Cohesion" lanzado por la Comisión en febrero de 2013 (y sus *Framework Partnership Agreements* de desarrollo – FPA-, cuya primera versión está ya operativa para el periodo 2014-2017), se dirige a los Estados miembros a fin de que reformen sus sistemas de protección social, de modo que prioricen la sostenibilidad del sistema económico y el fortalecimiento de las capacidades de la persona para participar en la sociedad y en el mercado de trabajo, cara tanto a su bienestar individual como al colectivo; objetivo que es también común, y además inherente, a las finanzas sociales¹⁷; también se propone el SIP impulsar la acción de las empresas sociales o de la economía social, entre las que estarían, como se ha dicho, las IMF.

Cabe, como conclusión, afirmar que, pese a su progresiva ordenación, el magma programático comunitario todavía existente permite identificar todavía amplias áreas de intersección en las diferentes acciones públicas; lo cual distorsiona el mercado microfinanciero, duplicando esfuerzos funcionariales y multiplicando los costes transaccionales e informativos de las administraciones, de los intermediarios del crédito y de los beneficiarios.

V. NOTA SOBRE LA SITUACIÓN DEL APOYO PÚBLICO AL MICROEMPENDIMIENTO EN ESPAÑA

En el caso de los prestatarios españoles, es preciso acometer una labor aglutinadora de la información disponible en el mercado microfinanciero. Desde la óptica de las administraciones involucradas, a tal efecto, convendría replantear una labor de refundición y ordenación de instrumentos públicos de ayuda específicamente microfinancieros con los no específicos, y además con los demás de apoyo al emprendimiento de las pymes que establecen

¹⁷ Cf. http://ec.europa.eu/europe2020/pdf/europe2020stocktaking_en.pdf; <http://ec.europa.eu/social/main.jsp?catId=1044&langId=en&newsId=1807&moreDocuments=yes&tableName=news> (acceso 25.11.2014).

mecanismos no financieros (formativos, sociales, de apoyo legal, entre otros), pero susceptibles de catalogarse como inclusivos o de inclusión social; y también con aquellos más generales, igualmente de carácter social, pero ajenos al emprendimiento¹⁸.

La Ley 14/2013, de 27.09, de apoyo a los emprendedores y su internacionalización, diagnostica como problema para evitar la perpetuación del desempleo juvenil en España la falta de iniciativa emprendedora, y para paliarlo y a fin de animar el autoempleo (y, como efecto, conseguir la inserción social y financiera del autoempleado), trata de incentivarlo disponiendo medidas como:

- a) La simplificación burocrática y administrativa para la creación de empresas, cuyos costes han de reducirse (así, en materia de simplificación de las cuentas y de las obligaciones contables y de auditoría, v. arts. 11, 48 y 49 Ley 14/2013, que modifican los arts. 28.2 C Com y 257y 263 LSC; en lo referente a los estatutos, el art. 15.2 Ley 14/2014 faculta al emprendedor a normalizarlos, usando el Documento Único Electrónico (DUE) regulado en la Adicional 3ª de la LSC, con tramitación telemática en el llamado Centro de Información y Red de Creación de Empresas -CIRCE¹⁹-). Con carácter general establece el art. 37 de la Ley 14/2013 un principio limitativo de los costes burocráticos, imponiendo a las administraciones públicas la obligación de suprimir cargas burocráticas de coste equivalente a cualesquiera otras nuevas que pudieran establecerse.
- b) La oferta pública directa, y también indirecta vía operadores privados, de servicios de apoyo, asesoría e información a los empresarios o

¹⁸ En esta dirección se ha trabajado en Alemania recientemente (incide singularmente en la necesidad de minimizar las trabas burocráticas ministeriales domésticas LÄMMERMANN. S. (2012): "Workshop A – Access to finance: designing microfinance operations under the ESF", en *Commission conference: Inclusive entrepreneurship: obstacles and opportunities for job creation*, acceso 3.12.2014 en file:///C:/Users/pinar/Downloads/Workshop%20A_Stefanie%20%C3%A4mmermann_Deutsches%20Lifrofinanzinstitut.pdf

¹⁹ Este Centro coordina su acción con cada Punto de Atención al Emprendedor (cf. art. 17.2 Ley 14/2013), que recoge en el DUE los datos precisos para tramitar su alta en la Seguridad Social, declarar su inicio de actividad y si procede, la apertura de centro de trabajo; datos que desde dicho Punto se remiten por el sistema telemático del CIRCE a todas las autoridades competentes, en coordinación con el Registro Mercantil, donde se legalizan los libros del emprendedor de forma telemática y abreviada.

“emprendedores”, sean personas físicas o morales (art. 3 Ley 14/2013). Este *mix* de acciones públicas y privadas exige un notable grado de coordinación, que el legislador parece dispuesto a exigir de las Administraciones involucradas²⁰.

- c) La limitación de la responsabilidad patrimonial universal del empresario persona física, cuya vivienda habitual quedará a salvo de acciones de los acreedores dentro del límite legal (hasta 450 mil € en grandes poblaciones, ex art. 8.2 Ley 14/2013).
- d) El apoyo financiero, bancario y no bancario (léase IMFs), a pymes nuevas. Puesto que las medidas adoptadas para tal apoyo se orientan incuestionablemente a “mejorar el clima de negocios para la inversión productiva” (36 Ley 14/2013), el Ministerio de Economía y Competitividad, por mandato legal, habrá de recopilar y analizar cada año las propuestas que, en este ámbito, le dirijan, además de las administraciones públicas, los “operadores económicos”; entre los cuales se encuentra, naturalmente, el propio sector microfinanciero, representado en España sustancialmente por la AEM.
- e) El fomento de la internacionalización, del uso de nuevas tecnologías y de la inversión en i+d por los emprendedores de nuevo cuño, factores considerados como clave para su competitividad futura (cf. art. 1 Ley 14/2013). En este sentido, el cap. III de esta Ley reimpulsa el sistema apoyo financiero (vía préstamo, líneas de crédito, y contribuciones a fondos de inversión o entidades, incluso para facilitar la emisión de garantías o contragarantías para las empresas y exportadores) a la internacionalización construido paulatinamente desde hace dos décadas, cuya trama forman: el Instituto de Crédito Oficial (ICO, creado por Adicional 6ª Decreto-Ley 12/1995), la Compañía Española de Financiación del Desarrollo (COFIDES, creada el 12.02.1988), un gestor de cobertura de riesgos nombrado por el Estado, el Fondo para Inversiones en el Exterior (FIEX, que

²⁰ El art. 51. 2 de la Ley 14/2013 se refiere a un Plan Estratégico de Internacionalización de la Economía Española” que habrá de maximizar la contribución del sector exterior al crecimiento y la creación de empleo, priorizando regiones y sectores productivos y concretando la actuación de los organismos competentes, siguiendo, como establece el art. 51.3, los principios de congruencia y coordinación administrativa, y complementariedad con la actuación privada.

promueve las participaciones temporales minoritarias en el capital de empresas españolas que piensan internacionalizarse), el Fondo para inversiones exteriores de las pymes (FONPYME, creado por Ley 66/1997), el Fondo para Internacionalización de la Empresa (FIEM, creado por Ley 11/2010, que financiará acciones exteriores estratégicas de empresas que se internacionalizan, y su asistencia técnica), el Convenio de Ajuste Recíproco de Intereses (modificado por Ley 14/2000), y otros organismos creador por Economía y Competitividad promovidos por la Secretaría de Estado de Comercio para una mejor eficiencia y coordinación.

La Ley 11/2013, de medidas de apoyo al emprendedor y estímulo al crecimiento y a la creación de empleo, y la Ley 36/2010, de 22 de octubre, del fondo para la promoción del desarrollo (FONPRODE, cuyo origen se sitúa en la Ley 23/1998, de 7 de julio, de cooperación internacional para el desarrollo), se sitúan asimismo en la base del régimen jurídico público microfinanciero. La primera, desde el punto de vista de las medidas precisas para la inclusión social, entre las que debería contarse prioritariamente con las que impulsan los sistemas de microfinanciación en que las IMF's son especialistas; y la segunda, desde la óptica de la promoción internacional del desarrollo a través de los microemprendimientos, financiables en un ámbito transfronterizo.

VI. EL ESTADO ACTUAL DE LAS PROPUESTAS DE LA ASOCIACIÓN ESPAÑOLA DE MICROFINANZAS (AEM) Y OTRAS DE LOS MIEMBROS DE LA EUROPEAN MICROFINANCE NETWORK (EMN) EN ESA REGULACIÓN, Y SUS PRINCIPALES PROBLEMAS

Uno de los mayores obstáculos de las microempresas para recibir fondos a través de acciones europeas como Progress es la barrera de acceso cuantitativa; de ahí la utilidad de su federación institucional a través de asociaciones como la Asociación Española de Microfinanzas (AEM). El volumen mínimo operativo preciso para recibir las ayudas y los medios de

gestión imprescindibles al efecto resultan inaccesibles para el grueso de los miembros de la AEM, y de ahí la conveniencia de que esta aglutine los intereses de empresas de la economía social e IMFs.

De otra parte, la AEM puede servir de vehículo para pedir y recibir garantías de los programas europeos (vía Progress u otros instrumentos) para todas las entidades beneficiarias finales. A este respecto debe recordarse que en España solo han recibido hasta la fecha financiación o garantía directa bancos/entidades de crédito. Así, Microbank ha recibido fondos europeos; pero, como es sabido, no concede microcrédito social directo. En consecuencia, la AEM debe estar reconocida por las administraciones españolas para interactuar tanto con entes españoles como internacionales a modo de mediador o agente principal concesionario directo de microcrédito en sentido propio, esto es, destinado a la integración y a la inclusión o social.

En el marco de los FPA de SIP, la AEM cubriría objetivos del Area 2 (denominada “European level networks active in the promotion of access to finance: microfinance or social enterprise finance”), contribuyendo a la propia integración social en los términos y con el alcance que ha determinado la Comisión Europea implementando el *Programme for Employment and Social Innovation*, el *European Social Fund*, y la *Social Business Initiative*, entre otras acciones básicas.

En el seno de dichos programas e iniciativas, la Comisión apoya la comunicación y el aprendizaje entre los *stakeholders* concernidos en congresos, conferencias, *web chats* y puntos de atención disponibles para los beneficiarios institucionales, de modo que estos intercambien puntos de vista y buenas prácticas en sintonía con las políticas comunitarias (prioridad 2 de los FPA), y además vehiculen las expectativas de las IMF, facilitando la financiación de potenciales empresas titularidad de grupos sociales o empresas sociales infrarrepresentadas (prioridad 3 FPA). Las redes e instituciones financiadas representan para la Comisión una plataforma social de intercambio informativo con el sector. Finalmente (prioridad 4), dada la insuficiencia de datos disponibles en las áreas microfinancieras y de financiación de empresas sociales o de la economía social, las instituciones financiadas (como podría ser

la AEM de presentarse a las correspondientes convocatorias) deben proveer la información precisa sobre la contribución de las IMF a la implementación exitosa de las garantías (así, la llamada garantía juvenil o *Youth Guarantee*) o de los propios créditos, y de las tasas logradas de reactivación e implantación de mercado las de *micro start-ups* financiadas, y del empleo nuevo creado en estas, entre otros parámetros que permiten evaluar la importancia de la que se ha dado en denominar también como *green economy*. Asimismo, los organismos europeos esperan obtener información sobre los sistemas de supervisión y control externo e interno de la actividad microfinanciera.

VII. RESEÑA CRONOLÓGICA RETROSPECTIVA DE DOCUMENTOS DE LA UNIÓN EUROPEA SOBRE LA MICROFINANCIACIÓN NO CITADOS EN EL TEXTO (2005-2012)

PROGRESS MICROFINANCE: *Portraits of entrepreneurs* (2012)²¹.

PROGRESS MICROFINANCE: *Questions and answers for individuals and micro-entrepreneurs* (2011)

PROGRESS MICROFINANCE: *Questions and answers for microcredit providers* (2011)

PROGRESS MICROFINANCE: *Creating Opportunities* (2011) (e)

Conference programme: *Microfinance in Europe* (2010)

DAYSON, K.: *Code of good conduct for Microfinance Institutions* University of Salford (United Kingdom 2010)

DE BOER, M.: *Linking microfinance with one stop shops and business advisory services advisers in the Netherlands*. Stichting Microfinanciering en Ondernemerschap (Netherlands 2010)

DILBA, R.: *Developing and linking microfinance and business start-up services in Lithuania*. Ministry of Finance (Lithuania 2010)

²¹ Disponible en versión española -en adelante, (e)-.

DUNKEL, B.: *Conclusions of Workshop I "Developing high quality microfinance services"*. General Secretary of the Executive Committee, CoopEst (Belgium 2010)

ENGLERT, D.: *Microfinance Fund Germany: a network of partners*. Federal Ministry for Labour and Social Affairs (Germany 2010)

JUNG, M.: *Conclusions of Workshop III "Facilitating the access to microfinance"* (Germany 2010)

- *Facilitating the access to microfinance* (Germany 2010) JURMA, C.: *Microfinance in Romania* (Romania 2010)

MAES, R. / HAVENITH, R.: *The European Progress Microfinance Facility* European Commission (2010)

NOWAK, M.: *Conference on Microfinance in Europe* (France 2010)

Statement by Commissioner ANDOR: "Stepping up EU support for microfinance" (2010)

WILLOX, I.: *Conclusions of Workshop II "Improving the environment of microfinance"* (2010)

- *Improving the environment for microfinance* (2010)

Microfinance: a new Facility for you (2010) (e)

Microfinance fills important niche in European entrepreneurship (2007)

Policy measures to promote the use of micro-credit in Europe for social inclusion (2005)

LOS MODELOS FRANCÉS Y RUMANO DE REGULACIÓN SOCIETARIA Y CONTRACTUAL DE LAS IMFS, Y SU PROYECCIÓN PREVISIBLE EN ESPAÑA

Alexandru LAZAR*

Javier IBÁÑEZ JIMÉNEZ

RESUMEN

Se exponen aquí los rasgos básicos de los sistemas europeos de microfinanciación desde el punto de vista económico y social, para a continuación presentar los principales modelos comparados de regulación de las microfinanzas en general y en particular de las instituciones microfinancieras (IMFs), centrando el análisis en algunos de los países más representativos por el desarrollo nacional de las empresas prestamistas de microcrédito social, o bien por su tradición regulatoria en la materia. Se contraponen brevemente, desde este punto de vista, dos modelos: el modelo francés, que puede ser significativamente representativo de los países europeos occidentales, incluyendo el español, con las diferencias que se subrayan en el texto; y el rumano, que puede aglutinar diversas experiencias comparadas en el entorno de los países de la Europa del Este. Finalmente se concluye en la necesidad de regulación microfinanciera específica, al margen de la ordenación bancaria general.

* Abogado. Doctorando en Derecho. Universidad Ramón Llull (ESADE, 17.11.2014). Este autor preparó su ponencia para el seminario de investigación de la Cátedra Garrigues para la modernización del derecho de sociedades bajo la supervisión de sus codirectores de tesis, el coautor del papel que se presenta en las actas del congreso, y la profesora doctora Rebeca Carpi Martín. El trabajo asimismo se inserta en la labor del grupo de investigación Derecho, Mercado y Sociedad Global Sostenible que coordina el prof. Ibáñez Jiménez.

I. SISTEMAS EUROPEOS DE MICRO-FINANCIACIÓN (DESDE EL PUNTO DE VISTA ECONÓMICO)

Es difícil, en un entorno legislativo heterogéneo, con tradiciones y comunidades jurídicas divergentes, considerar que, en un sector asimismo disperso por su estructuración socioeconómica, puedan catalogarse sistemas o modelos europeos de microfinanciación. El microcrédito, como fenómeno principal asociado a las microfinanzas o sistemas de microfinanciación, constituye un mundo por naturaleza aislado considerablemente de las instituciones jurídicas y sociales, y de ahí que su estudio sea siempre asimétrico y asistemático desde cualquier abordaje investigador.

Concretamente, desde el punto de vista de su estructura normativa y de su orientación social se puede distinguir a grandes rasgos entre dos sistemas europeos de microfinanciación, siguiendo al grueso de la doctrina europea especializada en microfinanzas y finanzas sociales (fundamentalmente economistas). Esta doctrina, muy heterogénea por su formación de base, se caracteriza bien, sin embargo, por el sustrato eidético común de tomar partido hacia una orientación de los sistemas económicos que podemos considerar *inclusiva* o preferentemente encaminada hacia la consecución colectiva de un desarrollo sostenible de las personas individuales y de las personas jurídicas, tanto en el entorno de economías de mercado avanzadas como en el de sistemas financieros que aún no han alcanzado un punto de maduración o extensión social universal o mayoritaria. Bajo las anteriores premisas, no resulta problemático un encuadramiento general de los sistemas normativos y también de *estructura económica microfinanciera* presentes en Europa en dos grupos geográficos, en los que cabe reconocer sendos modelos o sistemas:

1

¹ En este sentido, v. IBÁÑEZ JIMÉNEZ J. W., "Optimal Legal Form and Governance for Microbanks and Microfinancial Institutions: A European Survey", *Journal of International Banking Law Review.*, Issue 12, Ed. Thomson Reuters (Professional) Sweet & Maxwell, London UK, 2012, pág. 12.

- a) Sistema francés u occidental: este sistema se caracteriza principalmente por tener como prioridad la inclusión financiera de las personas con riesgo de exclusión o que se encuentren eliminadas del sistema financiero (por causas como la pobreza, la falta de recursos, la falta de empleo o el empleo precario etc.). Aunque la institución microfinanciera (“IMF”) que adopte este sistema tenga entre sus objetivos propios el alcanzar beneficios, el fin último o principal de la misma es conseguir el bienestar de la comunidad, anteriormente mencionado. Por ello, es común que renuncien a la creación de beneficio a corto-plazo. Asimismo, es común que tengan como objetivo estatutariamente declarado el obtener recursos financieros por vía de ingresos socialmente sostenibles, es decir, que hagan viable la continuidad de las actuaciones sociales de la IMF.
- b) Sistema rumano o europeo oriental: las entidades dedicadas a la microfinanciación que adopten este sistema centran su atención principalmente en la posibilidad de generar beneficios, a los efectos de que estos generen sostenibilidad autónoma del proyecto. Consecuentemente, otorgan los créditos a entidades o personas ya constituidas y que demuestren una esperanza de generación de beneficios.

II. PINCELADAS SOBRE LA REGULACIÓN DEL ESTATUTO ASOCIATIVO O SOCIETARIO DE LAS IMFS EN DISTINTOS ORDENAMIENTOS JURÍDICOS EUROPEOS

Centraremos nuestra exposición en España, por ser el país donde se prevé un posible desarrollo a corto plazo de la legislación microfinanciera en el marco de las políticas de empleo gubernamentales; Francia y Rumanía, por ser exponentes de los modelos económico-sociales expuestos anteriormente; e Italia, por su experiencia en el área de las finanzas sociales y en regulación de la economía social, combinando elementos de ambos modelos.

- a) España: en España no existe normativa específica para las IMFS. Las mismas se rigen por el modelo/reglas aplicables a las entidades financieras cuando adoptan formas bancarias o de entidad de crédito (por ejemplo banco), y por normas de derecho civil cuando adoptan forma de organizaciones no gubernamentales (típicamente asociación o fundación). Debe precisarse que el régimen contable bancario especial y las exhaustivas reglas de supervisión bancaria son demasiado rígidas para este tipo de instrumento. Por ello entre otras razones se requiere un desarrollo normativo singular de las IMFS en España y, según la doctrina¹, incluso se necesita, idealmente, contar con una normativa que permita la estandarización de su régimen jurídico a nivel internacional, comenzando por la Unión Europea. En España como es sabido, la operativa de recepción de depósitos se restringe a las entidades de crédito, y la actividad de concesión de créditos está restringida legalmente a las entidades de crédito en sentido estricto e intermediarios financieros especializados como los establecimientos financieros de crédito (fundamentalmente por aplicación de la Ley de Disciplina e Intervención de las Entidades de Crédito [LDIEC] de 1989, que sigue exigencias comunitarias comunes desde 1986); en el caso de las IMF, estas instituciones se financian entre otros cauces principales buscando y en su caso hallando apoyo, como intermediarios, en las llamadas Entidades Sociales de Apoyo al Microcrédito (“ESAM”).
- b) Francia. Al igual que en España, en Francia no existe una regulación específica relativa a las IMFS. No obstante, y a diferencia del caso español, en Francia las IMFS se regulan de manera indirecta. Y así, las operaciones de crédito se regulan en el Código Monetario y Financiero², equivalente a la regulación bancaria general contenida

¹ Cf. GARCÍA MANDALÓNIZ M., “No es oro todo lo que reluce en las microfinanzas: la necesidad de una regulación internacional”, *Revista de Derecho Bancario y Bursátil* num.127/2012, Centro de Documentación Bancaria y Bursátil, Madrid. 2012., pág. 27 y ss.

² Versión traducida de código accedido el 26.11.2014, y disponible en: <http://www.legifrance.gouv.fr/affichCode.do?cidTexte=LEGITEXT000006072026&dateTexte=20101101>

en la LDIEC y algunos de sus desarrollos reglamentarios principales. Esta Ley recoge el marco aplicable a las instituciones de crédito y los modos de supervisión de las instituciones financieras francesas y, de conformidad con sus disposiciones, cabe diferenciar entre dos tipos básicos de instituciones financieras:

- (a) Instituciones de crédito (*établissements de crédit*), que se corresponden con las instituciones del subsistema bancario y crediticio español y
- (b) Entidades de inversión (*entreprises d'investissement*), que se corresponden con nuestras empresas de servicios de inversión (art. 63 de la Ley 24/1988, del Mercado de Valores) reguladas a nivel comunitario por la Directiva de Mercados (MiFID).

Aunque no tengan regulación específica, las IMFS entran, en cuanto entes financiadores o concedentes de crédito, dentro de la categoría de las instituciones de crédito. Adicionalmente debe retenerse que las Instituciones de crédito (*établissements de crédit*), a su vez, se dividen en 5 sub-categorías, que disciplina el precitado Code (Art 511-9):

- (i) Bancos (*Banques*);
- (ii) Bancos mutualistas o cooperativas (*Banques mutualistes ou coopératives*);
- (iii) Sociedades financieras (*Sociétés financières*);
- (iv) Cajas de crédito municipal (*caisses de crédit municipals*);
- (v) Instituciones financieras especializadas (*institutions financières spécialises*).

Por su configuración jurídica, las IMFS entrarían dentro de la tercera sub-categoría: Sociedades Financieras (*Sociétés financières*). Eso significa excluir su condición de entidades de crédito ordinarias (bancos en sentido propio) y asimismo su condición de cooperativas. Estas sociedades han de funcionar respetando las limitaciones

recogidas en la autorización de funcionamiento; con carácter general pueden otorgar créditos de consumo, *renting*, *factoring*, y créditos comerciales a medio-largo plazo. Al formar parte de dicha categoría, estas sociedades de financiación pueden realizar operaciones crediticias, pero están limitadas a la hora de recibir depósitos, de modo análogo a los *establecimientos financieros de crédito* españoles; excepción hecha, ex art. L511-6 5º del Código Financiero, de aquellas ONG's (asociaciones o fundaciones sin ánimo de lucro) que se dedican a otorgar créditos con cargo a sus propios fondos, esto es, sin recurrir al crédito de terceros, y por tanto sin comprometer la solvencia de éstos. Sin embargo, en este caso, las sociedades financieras, aunque están habilitadas para tomar depósitos del público, no pueden recibirlos a corto plazo, esto es, con vigencia inferior a 2 años, por análogas razones de solvencia y equilibrio financiero.

Por otra parte, el art. 511-6 5º del *Code* abre la puerta a las ONG's para prestar servicios financieros, de modo análogo a la banca; aun así no se regulan las IMFs de manera expresa y separada, no existiendo un estatuto especial que las distinga de las sociedades financieras o de financiación precitadas.

Al incluir el legislador francés la figura de las Sociedades Financieras (que son por lo explicado, en cierta medida, equiparables a las IMFs) entre las entidades sujetas a supervisión prudencial, consideramos que incurre en el error al someterlas a una regulación excesiva, que es de cabal aplicación para las entidades financieras con ánimo de lucro o con estructuras complejas de actividad en los mercados de crédito, pero no para las entidades más simples y de función social como las que conceden microcrédito como actividad principal. Lo que no significa, obviamente, que estas no necesiten supervisión administrativa, sino, en cambio, una supervisión adecuada a sus características sociales y modo de funcionamiento.

c) Italia: En el país transalpino el sistema bancario ha sufrido sucesivas reformas por vía de normas administrativas especiales:

- (i) Decreto Presidencial nº 350 de 1985 que transpuso la 1ª Directiva bancaria; Decreto Ley nº 356/1990 (Ley “Amato”);
- (ii) Ley nº 287/1990 (Ley antitrust);
- (iii) Decreto Ley nº 385/1993 (Ley Bancaria);
- (iv) Directiva del Ministro de Finanzas Italiano de noviembre de 1994 (Directiva “Dini”);
- (v) Decreto Ley sobre las fundaciones bancarias nº 152/1999; y
- (vi) Ley nº 58/1998 (Ley Financiera Única o *Testo Unico delle Finanze*)³.

En el sector de servicios financieros italiano cabe diferenciar visiblemente entre un sector bancario, y otro sector de prestación de servicios de crédito, pero extrabancario o no bancario. El segundo, semejante al sistema de los establecimientos financieros de crédito españoles, está gobernado por la Ley Financiera Única y está caracterizado por no poder recibir depósitos de sus usuarios siendo dicha actividad reservada a las entidades bancarias (vid. Art 11.3 de la Ley Bancaria Italiana 85/1993).

Las actividades financieras realizadas fuera del ámbito bancario se pueden realizar a través de instituciones financieras que tengan consideración de (i) Prestadores de servicios financieros que desarrollan su actividad en el marco mobiliario; e (ii) Intermediarios Financieros (*intermediari finanziari*) – se dedican a otorgar créditos, a prestar servicios de cambio de divisas y servicios de pago⁴. En particular, en la regulación de estos últimos Intermediarios Financieros ajenos a la función mobiliaria se podrían reconocer

³ Disponible en: <http://www.normattiva.it/uri-res/N2Ls?urn:nir:stato:decreto.legislativo:1998;058> y <https://www.bancaditalia.it/vigilanza> (acceso noviembre 2014).

⁴ Vid. Art. 106 de la Ley Bancaria (Testo Bancario Único), recuperado en noviembre 2014 de: https://www.bancaditalia.it/vigilanza/normativa/norm_naz/TUB_aprile_2014.pdf

caracteres de estructura y de funcionamiento, así como un estatuto jurídico uniforme, equivalentes a los que caracterizan en su conjunto a las IMFS. En particular, los Intermediarios Financieros, de conformidad con las previsiones del Decreto de la Tesorería de Italia de 6/06/1994, pueden desarrollar distintas actividades como: *leasing*; *factoring*; crédito; crédito para el consumo; crédito hipotecario; prenda/empeño; emisión de garantías, cambios de divisas y servicios de pago. No pueden, sin embargo, por su carácter extrabancario, recibir depósitos de los clientes.

Par que se puedan registrar en el Banco de Italia los Intermediarios Financieros deben adoptar una de las siguientes formas societarias: SA, Sociedad Comanditaria por Acciones, SL o Cooperativa⁵, lo que les otorga una flexibilidad formal societaria acorde con la naturaleza y filosofía operativa de las IMF. El objeto deberá estar constituido, eso sí, por actividades financieras, lo que puede limitar la actuación de IMFs que integren en su operatoria los negocios y actos de mercado típicos de las llamadas entidades sociales de apoyo, frecuentes en este sector microfinanciero. El capital social mínimo de los Intermediarios Financieros es cinco veces el valor mínimo del capital social para una SA, lo que asegura su solvencia inicial; además, en aras de su sostenibilidad futura, deben cumplir exigentes requisitos de integridad, experiencia, independencia de los socios, independencia de los administradores y directivos, respeto a las reglas de la normativa bancaria en cuanto a adecuación del CS, gestión del riesgo y auditoría⁶.

Es importante destacar, a diferencia del régimen español de supervisión prudencial bancaria, el art. 111 de la Ley Bancaria italiana proporciona una referencia explícita al microcrédito,

⁵ Vid. Art. 107 de la Ley Bancaria, cit.

⁶ En este sentido se pronunciaba DIACONU R., "*Institutii finaciare nebancaire*", Ed. C.H. Beck, 2011, pág. 166.

identificado conforme a la praxis europea microcrediticia desde el punto de vista cuantitativo como aquel cuya cuantía máxima sea de 25.000€ (caso general) y 10.000€ (para determinados supuestos reglamentariamente tasados).

Aunque no tengan de forma expresa la denominación de IMFS los Intermediarios Financieros, se consideran por los expertos como entidades equiparables a las IMF's que tienen una regulación propia y que, según se ha explicado, no forman parte de la categoría de instituciones bancarias. No obstante, en el afán de control público del legislador, se les aplican determinados requisitos de supervisión administrativa que son de aplicación para las instituciones bancarias, especialmente en materia de integridad e independencia de sus gestores.

- d) Rumanía. Las IMFS se regulan de manera expresa en Rumanía a través de la Ley nº 93/2009, que derogó la Ley nº 240/2005. Asimismo, era de aplicación la Ordenanza de Urgencia 28/2003 sobre regulación de las medidas financieras y fiscales (en el Título I regula las IMFS), que fue derogada por la Ley 93/2009 sobre instituciones financieras no bancarias – la Ley IFN⁷. Asimismo, es de aplicación la Ordenanza de Gobierno 40/2000 sobre acreditación de agentes de crédito para la administración de los fondos para otorgar microcréditos que se aprobó por vía de la Ley nº 376/2002⁸.

Las IMF's se definen en estas leyes como personas jurídicas que desarrollan la actividad crediticia de manera profesional en las condiciones previstas en la Ley IFN (art 2 Ley IFN). Bajo esta disciplina, una IMFS ha de desarrollar la actividad crediticia habitualmente, y dedicarse de manera profesional a ello.

⁷ Acceso noviembre 2014 en: <http://lege5.ro/Gratuit/gezdimrxge/legea-nr-93-2009-privind-institutiile-financiare-nebancare>

⁸ Recuperado en noviembre 2014 de: <http://lege5.ro/Gratuit/gm4tcnzq/legea-nr-376-2002-pentru-aprobarea-ordonantei-guvernului-nr-40-2000-privind-acreditarea-agentiilor-de-credit-in-vederea-administrarii-fondurilor-pentru-acordarea-de-microcredite?pid=&d=2002-06-11>

Las IMFS se dividen, desde la óptica de su actividad económica en el mercado de crédito, en tres categorías: (1) Entidades que prestan servicios crediticios (estas se deben inscribir en el Registro General o en el Registro Especial de IFN); (2) Cajas de ayuda mutua, (3) Entidades que desarrollan las actividades de otorgamiento de créditos con cargo a fondos públicos y las casas de empeño (estas últimas se deben inscribir en el denominado Registro de Evidencia).

Independientemente de su configuración económica, la forma jurídica de las IMF's reguladas por la Ley, puede ser (cf. art. 6 Ley IFN, Ley nº. 31/1990 y Ordenanza del Gobierno nº. 26/2000): (1) Sociedad Comercial (equivalente a la sociedad de capital en el ordenamiento español, y normalmente SA); o (2) Asociación, que por su estructura legal y su finalidad carece de ánimo de lucro, y equivale a las asociaciones civiles a que se refieren los arts. 35 y concordantes del CC español, de ámbito no societario. Pueden hacer excepción⁹ al requisito de constituirse como SA, y, por tanto, constituirse bajo otra forma societaria o no societaria, las: a) casas de empeño, que pueden tener cualquier forma de sociedad comercial, pero que, por su ánimo de lucro y función, no son marco legal que acomode bien a las instituciones microfinancieras tal como se conciben en el resto de Europa; b) casas de ayuda mutua, que pueden tener forma de asociación no societaria, y que equivalen en buena medida a las IMF europeas que operan como ONGs bajo iniciativa popular no bancaria; c) las entidades que desarrollan las actividades de otorgamiento de créditos con cargo a fondos públicos (estas pueden adoptar cualquier forma de sociedad comercial o asociaciones, y deben tener la consideración de Agente de Crédito conforme al derecho interno).

⁹ Cf. DIACONU, *ob. cit.*, pág. 247.

De conformidad con lo dispuesto en el art 7 LFN, cualquier IMF ha de contener en su denominación el acrónimo “IFN”, resaltando así su carácter parabancario. Carácter que no empece la posibilidad de que algunas se constituyan con ánimo de lucro; así, el art. 18 alin. (2) de la Ley IFN establece un capital social mínimo, si bien solamente para el caso de las IMFS que elijan como modo de constitución el de las sociedades anónimas. En dicho caso el capital mínimo ha de ser: 200.000€ o 3.000.000€ si las mismas otorgan créditos hipotecarios; nótese que la función de estas entidades es ajena a la de la IMF inclusiva o de inclusión, donde el crédito no se concede normalmente para la adquisición de inmuebles, salvo que estos formen parte del entramado empresarial o corporativo de un microempresario. La normativa especial rumana, por lo demás, no establece capital mínimo alguno para el caso de optarse por la constitución de la IMF bajo cualquiera de las otras formas societarias alternativas a la sociedad anónima.

Debe resaltarse que, contra el parecer de la doctrina que aboga por la dotación de un estatuto jurídico especial a las IMF, en Rumanía ha surgido una corriente reactiva frente a dicho estatuto, en la medida en que la experiencia de la regulación ha sido negativa debido a los casos de desviación de poder de los gestores públicos y a las ineficiencias dimanantes de un exceso de intervención administrativa. Tal vez el camino a recorrer en Rumanía, con la experiencia de la última década en la mano, pueda diferir de la idónea, desde un punto de vista de análisis económico del derecho, para el caso de los distintos ordenamientos jurídicos europeos que carecen de regulación estatutaria microfinanciera específica. En este sentido, el jurista rumano Diaconu¹⁰ considera que ya no es necesaria la regulación específica de las IMF y que ello entorpece el desarrollo normal del mercado crediticio, en el caso rumano.

¹⁰ En este sentido razona DIACONU, *ob. cit.*, pág. 332

III. CONCLUSIÓN

A la vista de la regulación comparada consideramos *prima facie* que, pese a los obstáculos y costes que pueda presentar su implantación, sí es necesaria (y eficiente) una reglamentación nacional y europea de las IMF y del microcrédito, que adecúe a las características del sector su actividad intermediaria en el sistema crediticio.

De un lado, una adecuada regulación de las IMF permite dotar de seguridad jurídica a las transacciones microfinancieras realizadas por las instituciones prestamistas bancarias y no bancarias, y orientar todos los procesos operativos de las IMF independientemente de las diversas formas jurídicas que pudieran adoptar conforme a la normativa societaria y bancaria nacional del país de constitución y domiciliación y registro. Regular dichos procesos convenientemente, y en particular los referentes a la estructura de capital, proceso constituyente, y sistema y prácticas de gobierno corporativo, entre otros aspectos claves, de manera específica con adecuación a la función social de las IMF, sería benéfico para la sociedad en su conjunto, para los emprendedores y emprendimientos en general, y por descontado para las propias instituciones concedentes y sus entes o entidades de apoyo, generalmente no gubernamentales y muy necesitadas de seguridad jurídica y orientación técnica específica; y en particular representaría un importante impulso al pequeño y mediano emprendimiento a nivel europeo y, sobre todo, a la inclusión social de los sectores y personas más desfavorecidos¹¹.

De otra parte, la regulación del microcrédito como producto de finanzas sociales emitido por las IMF societarias y no societarias, permitirá enmarcar la actividad de las propias IMF en el derecho de la contratación y deslindar conceptualmente la actividad sujeta a regulación o supervisión prudencial administrativa de algunas IMF de las que no deben someterse a estos sistemas

¹¹ En este ámbito y para constatación empírica de nuestras afirmaciones, puede verse preliminarmente el contenido de las presentaciones realizadas en el marco de la EUROPEAN MICROFINANCE WEEK 2014, que auspicia la *European Microfinance Network* (<http://www.e-mfp.eu/sites/default/files/resources/2014/11/JD.Bergeron%2C%20J.Peachey%2C%20A.Moaur%20o.pdf> y <http://www.e-mfp.eu/european-microfinance-week-2014/presentations>, accesos en 26.11.2014

de supervisión, por sus características de flexibilidad funcional y ausencia de accionariado.

EL MARCO REGULATORIO ACTUAL DE LOS CONTRATOS DE MICROFINANCIACIÓN; UNA RECONSTRUCCIÓN ENTRE ACOGIDAS Y HUIDAS NORMATIVAS*

Sergio LLEBARÍA SAMPER¹

RESUMEN

Esta ponencia aborda diversos aspectos sobre el marco normativo español vigente aplicable a los contratos de microfinanciación, y por tanto, a la actividad principal que desarrollan las sociedades e instituciones microfinancieras sin ánimo del lucro. Partiendo del carácter profesional del prestamista o concedente de crédito, se aborda la aplicación de los diferentes regímenes de derecho privado que conciernen a los microcréditos desde óptica de sectores normativos específicos en función del tipo de operación que se concierta, analizándose las reglas sobre crédito al consumo, crédito hipotecario y comercialización a distancia de créditos. A continuación se examina el ámbito normativo de la protección del cliente, distinguiéndose los casos del usuario de servicios bancarios de los casos de prestatarios en otros tipos de microcréditos prestados por instituciones no bancarias; estos últimos “expulsados” de la tutela jurídico-bancaria específica, disponen, con todo, de otros instrumentos de protección normativa, y el auxilio de la jurisprudencia.

I. INTRODUCCIÓN

Hace más de diez años Janson, Rosales y Westley advirtieron de la necesidad de contar con un marco regulatorio definido para las microfinanzas, en sus Principios prácticos para la regulación y supervisión de las

* La presente ponencia del seminario de investigación “DERECHO DE SOCIEDADES Y CONTRATACIÓN MICROFINANCIERA” se pronunció el 17.11.2014 en la mesa redonda: “La posición jurídica de las sociedades y asociaciones acreedoras respecto de los microfinanciados”.

¹ Catedrático de Derecho Civil. ESADE *Law School* (Universidad Ramón Llull, Barcelona).

microfinanzas, Banco Interamericano de Desarrollo, Washington D. C., 2003, pp. 29-31). ¿Podemos afirmar que lo tenemos, al menos, en España? ¿Qué régimen jurídico les aguarda a las microfinanciantes y a los microfinanciados en aquellos contratos dirigidos a financiar las necesidades de estos últimos?

A día de hoy asistimos a cierto puzle normativo en nuestro ordenamiento jurídico, en el que una normativa de carácter más general y variada convive con cierta casuística regulatoria diseñada en función de la condición de las partes contratantes y del tipo de contrato que perfeccionan. Y posiblemente este puzle normativo obedezca a la perspectiva desde la cual se ha ido edificando el régimen jurídico de las operaciones de financiación: la protección del consumidor, sustancialmente, como cliente bancario. Esta deriva tampoco es que sea imputable en exclusiva a las autoridades e instituciones españolas, pues en buena medida responde al desarrollo de políticas y directivas que proceden de la Unión Europea.

A la hora de adentrarnos en el examen de ese universo normativo, el punto de partida lo constituye la naturaleza de la entidad financiadora. En la lógica que preside aquél, esta entidad es una persona jurídica empresarial o profesional (no consumidora), pues, con independencia de la forma jurídica que adopte, se dedica a una actividad en el marco de una actividad empresarial o profesional.

Por el momento no parece necesario entrar en el debate de si actúan o no con ánimo de lucro, pues esta nota no es del todo relevante en la configuración amplia que de la actividad empresarial y profesional realiza nuestra normativa en materia de consumo (cfr. art. 4 del TRLCU 16 de noviembre de 2007). Este será el único elemento común a todos los contratos de financiación: que el financiador no actúa al margen, sino dentro, de una actividad que, a estos efectos, merece la calificación de empresarial o profesional. El resto, susceptible de variar, y, en la medida en que lo haga, nos arroja a unas u otras parcelas de aquel puzle normativo. Veámoslas.

II. EL SUJETO FINANCIADO EN TRES SECTORES NORMATIVOS DE REFERENCIA

Tratemos de sintetizar los sectores normativos específicos en función del tipo de operación que se concierta. Destacan tres: el crédito al consumo, el crédito hipotecario y la comercialización a distancia de créditos. Los dos primeros, singularmente, por la naturaleza de la operación, y, el último, por el modo de contratar. Desde la perspectiva subjetiva, todos acogen a las entidades microfinancieras como prestamistas o acreditantes.

Crédito al consumo. Regulado por Ley 16/2011, de 24 de junio. Su ámbito normativo exige, desde la perspectiva subjetiva, que el acreditado reúna la condición de consumidor persona física. No admite excepciones ni extensiones. A partir de aquí, y a grandes rasgos, su contenido normativo se caracteriza por:

- a) Desarrollar los deberes de conducta precontractuales para el acreditante/prestamista, centrados en deberes de información. El incumplimiento de algunos de estos deberes (de los arts. 10 a 12) lleva expresamente aparejada la sanción de anulabilidad del contrato.
- b) Insistir en el cumplimiento de los deberes de información también en la perfección del contrato. El incumplimiento de la forma del contrato conlleva la misma sanción de anulabilidad, mientras que el de concretos deberes de información supone una integración legal reduccionista.
- c) Tipificar como derecho del consumidor el reembolso anticipado, pautándolo con escaso margen para la autonomía privada.

Esta Ley de 2011 no se aplica a determinados créditos que se consideran excluidos. Entre estas exclusiones destacan los créditos con garantía hipotecaria (inmobiliaria), los que tienen una finalidad de inversión inmobiliaria, los gratuitos y los que cuentan con limitación de responsabilidad. El fundamento probablemente sea diverso; para las dos primeras por entender que caen bajo el imperio de otra normativa especial, mientras que para las dos últimas por entender que ofrecen situaciones privilegiadas para el consumidor que no necesitan pasar por una ley tan intervencionista y tuitiva como es la

16/2011. La experiencia en la vigencia de esta Ley demuestra que no han sido pocos los intentos por evitar su aplicación por parte de las entidades prestamistas, a buen seguro en un denodado esfuerzo por eludir la observancia de mayores controles (contractuales) en su actividad. Un socorrido ejemplo lo tenemos con la excepción de gratuidad, invocada a menudo desde el “interés 0” para sortear -inútilmente- el imperio de la Ley (desde la STS 25.11.2009 a la STS 4.2.2013).

Crédito hipotecario. Regulado por Ley 2/2009, de 31 de marzo. Claramente pensada para nuestro ámbito, en el sentido de que exige que la entidad prestamista no sea una entidad de crédito. La vis atractiva es aquí la garantía hipotecaria que se acompaña a cualquier clase de financiación. Dándose ella, no hay escapatoria. La única vía de elusión viene por la condición del prestatario, pues se requiere que reúna la condición legal de consumidor, bien sea persona física o -también- jurídica. Por tanto, no se aplica si el prestatario es un no consumidor.

Comercialización de financiación a distancia. Regulada por Ley 22/2007, de 11 de julio. De entrada merece advertir que su letra remite a una aparente confusión, pues por un lado parece que es aplicable a cualquier entidad, pertenezca o no al sistema bancario (art. 2.1), mientras que por otro lado parece inclinarse por incluir solo operaciones bancarias (art. 4.2.a). Pero esta aparente contradicción debe superarse, por entender que el art. 4.2.a) se limita a describir el tipo de operación (servicios financieros) pero sin comprometer su aplicación a la consideración de quién la presta. En conclusión, la Ley se aplica también a quien no es una entidad de crédito. Aquí, sin embargo, la restricción de nuevo emerge cuando su ámbito incluye solo al prestatario que es un consumidor persona física.

III. LOS SUJETOS (POTENCIALES CLIENTES) EXPULSADOS DE LOS SECTORES NORMATIVOS DE REFERENCIA

A tenor de lo examinado, puede fácilmente deducirse qué clase de contratos de financiación quedan excluidos desde el punto de vista subjetivo de

la fragmentada normativa anterior. Serán aquellos contratos de microcrédito en que el acreditado/prestatario sea un consumidor persona jurídica (salvo para el ámbito dicho de los créditos hipotecarios), o, también y simplemente, un no consumidor.

Tras esta expulsión, la cuestión radica en saber a qué ámbito normativo se les envía. ¿Encontramos alguna normativa “escoba” que los devuelva a la lógica de las operaciones financieras? No lo parece, pues la que podía contar con una mayor cobertura aquí es la Orden EHA/2899/2011, de 28 de octubre (sobre transparencia y protección del cliente de servicios bancarios), pero únicamente se aplica a aquellos servicios prestados por entidades de crédito a -además- clientes que son personas físicas (consumidoras o no consumidoras). Puesto que, como se ha advertido a lo largo del presente seminario, no todas las instituciones microfinancieras son entidades de crédito –la mayoría no lo son, aunque el volumen de negocio mayor esté en manos de la banca-, resulta que el cliente emprendedor o particular que no contrate con bancos, cajas de ahorros o cooperativas de crédito quedaría desprotegido específicamente, desde el punto de vista del derecho bancario especial, en la medida en que no se aplican a sus microcréditos aquellas garantías de transparencia y protección, pues tales operaciones de microcrédito emitidas por asociaciones no societarias o fundaciones no son servicios bancarios.

¿Qué les queda al financiado consumidor persona jurídica, y al financiado no consumidor, como régimen de protección o tutela aplicable? El sometimiento del contrato a la normativa general que, lejos de ser monolítica, pertenece también a la parte general de aquel puzzle normativo. Sustancialmente, si es consumidor persona jurídica, Texto Refundido de legislación general de consumidores y usuarios de 2007, Código civil de 1889 y Ley de Usura de 23 de julio de 1908; si es no consumidor, Ley de Condiciones Generales de la Contratación de 13 de abril de 1998, Código civil y/o de comercio de 1885 y la citada Ley de represión de la Usura de 1908. Por cierto; normativa, toda esta, que subsidiariamente es de aplicación también a aquellos tres sectores normativos específicos.

IV. ÁMBITO NORMATIVO APLICABLE AL SUJETO MICROFINANCIADO EXPULSADO: ¿VALDRÁ LO QUE TENEMOS?

Al sujeto microfinanciado que sea consumidor persona jurídica (con la matizada excepción del crédito hipotecario), o no consumidor, a la hora de contratar su financiación le asistirá:

1º. Un control de incorporación contractual menos desarrollado, más genérico, y, por ello, huérfano de soluciones más concretas ante incumplimiento también más concretos del deber de información. Es, en suma, el control de incorporación previsto en el art. 80.1.a y b del TRLCU 2007. Es cierto que gozará del mayor desarrollo que la jurisprudencia ha tenido ocasión de llevar a cabo respecto de la “transparencia” como control subsumible al de incorporación, precisamente, en contratos sobre productos bancarios o financieros (v. SSTS 9.5.2013 y 8.9.2014). Pero este mayor recorrido de la “transparencia” en este ámbito quedará contrarrestado, inversamente, por una menor concreción legal de los deberes de información precontractual y contractual por parte del microfinanciado.

2º. Un control de contenido contractual compartido que encontrará su soporte siempre en la normativa general: el recurso al expediente de nulidad por cláusulas abusivas. Obviamente, solo si es consumidor. Sin embargo debe precisarse que este control genérico del abuso contractual cede en ocasiones cuando el sujeto financiado cae en el ámbito de regulaciones más específicas, pues aquí la técnica normativa suele avanzarse a aquel control genérico mediante la introducción de normas imperativas (cuya infracción lleva al control de nulidad contra legem en sustitución del más vago expediente de cláusula abusiva). Es decir, se observa cierta tendencia legislativa a que la normativa específica desplace la abstracción de la cláusula abusiva a favor de la concreción de la cláusula contra legem.

3º. Un control contractual compartido a través de la ley de represión de la usura, que supone un control de la excesiva onerosidad del contrato de financiación. Su aplicación nos arroja a cuestiones no exentas de cierta polémica: saber cuándo, en estos casos, el interés es usurario, y tener presente la sanción que ello implica. La normativa es vetusta, acaso obsoleta

(1908). No faltan resoluciones judiciales que fuerzan la aplicación del TRLCU para tratar de sortear las eventuales consecuencias injustas de la Ley de Usura. Una manifestación de ello la encontramos en la tendencia que recoge la SAP Madrid, secc. 12ª, 17.9.2013, cuando sanciona con la nulidad, por abusivo, un interés remuneratorio de un préstamo con base en el TRLCU, cuando en tal caso lo aplicable no era dicho texto, sino la Ley de Usura. ¿Por qué huir de ella? Pues porque la solución que abandera (nulidad de todo el contrato de préstamo) no se aviene nada bien con la protección que merece el consumidor, poco interesado en devolver el capital prestado de golpe (consecuencia de la nulidad: art. 1303 CC), y esperanzado en lograr que la financiación se mantenga, pero, eso sí, con un interés remuneratorio no abusivo, ni excesivo, ni usurario.

V. CONCLUSIONES

La finalidad tanto de aquella normativa especial (o sectorial) como de esta otra más general acaso no diverja tanto, y por ello quizás se alegue que el objetivo es común. En esencia este objetivo común se centraría en la necesidad de proteger a los consumidores, tratando de reequilibrar su posición contractual como contrapeso a las asimetrías informativas y a los riesgos de predeterminación de la regla contractual. Objetivo bastante compartido, por más que a él se llegue por caminos acaso distintos.

La reconstrucción de un posible puzzle pasa por repensar dónde debe hacerse descansar la tutela del microfinanciado (¿fidelidad a la lógica oficial consumerista?), y cómo (viabilidad de los deberes para el microfinanciado, idoneidad de los controles y ajuste de las posibles sanciones contractuales). Y esta reconstrucción debe asumirse desde la política legislativa.

El mapa normativo actual puede no ser suficiente, más en términos de calidad que de cantidad, y no es aconsejable esperar que sean los tribunales quienes reconstruyan funcionalmente el marco a partir de lo que hasta la fecha se dispone. Posiblemente no se deba actuar aquí con el estricto (o tradicional) concepto de consumidor como clave de bóveda de la tutela a dispensar;

merecerá la pena explorar si la tutela debe ir asociada a otra manera de entender la vulnerabilidad jurídica o contractual, o si, en general, esa delimitación de la vulnerabilidad sigue siendo útil para justificar cualquier intento tuitivo en esta materia.

BIBLIOGRAFÍA

ARIZA COLMENAREJO, M^a Jesús, Galán González, Candela (dirs.): Protección de los consumidores e inversores, arbitraje y proceso. Madrid: Reus, 2009.

CÁMARA LAPUENTE, Sergio (dir.): Comentarios a las normas de protección de los consumidores: texto refundido (RDL 1/2007) y otras leyes y reglamentos vigentes en España y en la Unión Europea. Madrid: Colex 2011.

FERNÁNDEZ PÉREZ, Núria: La contratación electrónica de servicios financieros. Barcelona, Madrid: Marcial Pons, 2003.

FERNÁNDEZ SEIJO, José María: La defensa de los consumidores en las ejecuciones hipotecarias: una aproximación desde el derecho comunitario. Barcelona: Bosch, 2013.

GARCÍA ÁLVAREZ, Belén (coord.): Crisis financiera y entidades de crédito. Elcano: Aranzadi, 2014.

JANSON, Tor, ROSALES, Ramón, WESTLEY, Glen: Principios prácticos para la regulación y supervisión de las microfinanzas. Washington, D. C.: Banco Interamericano de Desarrollo, 2003.

MARÍN LÓPEZ, Manuel José: La compraventa financiada de bienes de consumo. Elcano: Aranzadi, 2000.

PETIT LAVALL, M^a Victoria: La protección del consumidor de crédito: las condiciones abusivas de crédito. Valencia: Tirant lo Blanch, 1996

LAS INSTITUCIONES MICROFINANCIERAS Y SU RELACIÓN CON LAS PLATAFORMAS DE FINANCIACIÓN PARTICIPATIVA QUE CONTEMPLA EL PROYECTO DE LEY DE FOMENTO DE LA FINANCIACIÓN EMPRESARIAL

Rebeca CARPI MARTÍN¹

RESUMEN

El propósito de este trabajo es analizar, con la precariedad propia de todo análisis de una norma en gestación como el reciente proyecto de ley de fomento de la financiación empresarial², qué previsiones legales de las incluidas en este proyecto pueden afectar a las sociedades y entidades que otorgan microcréditos en España, cómo y con qué aparentes consecuencias, positivas o negativas, para el desarrollo de este tipo de actividad.

I. PLANTEAMIENTO

Parece conveniente, de entrada, acotar qué entidades encajan en el término “Instituciones Microfinancieras” aquí referidas (IFM en adelante), y cuál es el objeto de su actividad como concedentes de microcréditos, para distinguir el fenómeno de la concesión de microcréditos del llamado “*crowdfunding*” o microfinanciación colectiva.

Al hablar de microcréditos nos referimos, de manera global, a la actividad de dar crédito de cuantía reducida, sin exigencia de garantías reales o personales por parte del prestatario que debe ser, además, un sujeto sin

¹ Profesora Titular de Derecho Civil. Facultad de Derecho. Universidad Ramón Llul (ESADE)

² PROYECTO DE LEY 121/000119, de fomento de la financiación empresarial. Boletín Oficial de las Cortes Generales de 17 de octubre de 2014 (http://www.congreso.es/public_oficiales/L10/CONG/BOCG/A/BOCG-10-A-119-1.PDF, acceso noviembre de 2014).

posibilidades de acceso a las vías de crédito ordinario o tradicional. Debe tratarse el prestatario, además, a diferencia de lo que sucede en el crédito bancario común, de alguien en situación de exclusión social; bien de exclusión absoluta, esto es, que carece de cualquier otro mecanismo para insertarse en el tejido social, bien en situación de exclusión relativa, esto es, que aun estando socialmente integrado, carece de los instrumentos para iniciar de otro modo una actividad empresarial que le permita incorporarse al mercado laboral y a la actividad económica.

Sería esta una definición amplia de microcrédito, que abarcaría tanto los sujetos prestatarios que reciben un capital con fines empresariales propiamente, como aquellos que lo reciben para financiar otro tipo de iniciativas que les permitan adquirir las competencias y herramientas necesarias para, en un momento posterior, estar en condiciones acceder a la actividad laboral o empresarial y ser con el tiempo, en definitiva, autosuficientes y sostenibles económicamente³.

Aun tratándose de una definición inestable, y no exenta de ciertas fisuras, deja claro que no toda actividad de microfinanciación entendida como financiación pequeña o de poca cuantía, es microcrédito entendido como crédito de finanzas sociales o de inclusión⁴; y por ello, no todo lo que el

³ Sería el caso de alguien que recibe fondos inicialmente para cursar estudios o incluso para poder cubrir sus necesidades más básicas de alimentos o vivienda, siempre supeditados, en este caso, a su compromiso de posterior inserción laboral o en el tejido empresarial.

⁴ Es el concepto restringido y social que baraja hoy la doctrina especializada; por ejemplo, la Cátedra Iberoamericana de la Universidad de las Islas Baleares: “Una de las posibles conceptualizaciones del microcrédito, al no existir un solo criterio, consiste en ser pequeños montos de dinero destinados exclusivamente al desarrollo de microempresas, a la promoción de actividades productivas y/o de servicios, destinados a la mejora de las condiciones de vida de las personas de bajos recursos, que no pueden acceder a oportunidades y servicios financieros formales. Es decir, los programas de microcrédito son focalizados hacia un grupo poblacional conformado mayoritariamente por personas de sectores sociales más desfavorecidos o carentes de recursos, que no cumplen con los requisitos para acceder a un crédito ofrecido por los bancos comerciales” (disponible *on line* en noviembre de 2014 en <http://fci.uib.es/Servicios/libros/investigacion/Bukstein/IV.-El-concepto-de-microcredito.cid2176> 53). En el mismo sentido en el ámbito de estudios económicos aplicados, RICO GARRIDO, S. / LACALLE CALDERÓN, M. / MORALES PÉREZ, M.: *Finanzas inclusivas para crear empleo en Madrid*, págs. 5-7, 20-26, 47-49. Y en la literatura jurídica especializada, confirmando la orientación *pro bono* de las microfinanzas, IBÁÑEZ JIMÉNEZ, J. / PARTAL UREÑA, A.: “Productos de ingeniería financiera para la cooperación internacional”, en IBÁÑEZ JIMÉNEZ (coord.), “Responsabilidad social de las empresas y finanzas sociales”, Akal 2004, 71-82; ÍD., “Optimal Legal Form and Governance for Microbanks and Microfinancial Institutions: A European Survey, 27 (12) *journal of International Banking Law and Regulation*, December

proyecto de ley refiere en su título V como aplicable a las plataformas de financiación colectiva es asimismo trasladable a las IMF que aquí nos ocupan como posibles usuarias de esas plataformas de financiación participativa.

II. LAS PLATAFORMAS DE FINANCIACIÓN COLECTIVA EN EL PROYECTO DE LEY: APLICACIÓN DE SU RÉGIMEN A LAS IMF

En cuanto al propósito de las plataformas referidas, y de acuerdo con la definición de las mismas que hace el art. 46 del proyecto, consiste en hacer de intermediarias entre aquellos que ofrecen financiación a cambio de algún rendimiento económico (llamados inversores), y los que la solicitan para llevar a cabo un proyecto que requiera tal financiación (llamados promotores). En coherencia con esa definición, el preámbulo del proyecto explicita que su pretensión es regular las actividades de *crowdfunding* en las que el inversor tiene como objetivo obtener una remuneración dineraria por su participación, de manera que aleja así el punto de mira de la regulación que propone de las entidades concedentes de fondos que descartan el ánimo de lucro como propósito de su actividad.

No deja de ser positivo, como punto de partida, que así sea, pues la regulación que para las plataformas de financiación colectiva propone este proyecto en su título V es, ya en una primera lectura, más cercano a la regulación de un mercado de inversiones que al de una actividad cuyo propósito sea reducir los índices de pobreza.

Dicho lo anterior, sin embargo, la lectura del articulado propuesto hace evidente, inmediatamente, que a pesar de no pretender regularse las plataformas intermediarias en las que se ofrezca financiación sin ánimo de

2012, pág. 501. Como bien observa MANDALÓNIZ GARCÍA, M. (“No es oro todo lo que reluce en microfinanzas: necesidad de una regulación internacional”, 127 *Revista de Derecho Bancario y Bursátil* 2012, pág. 113), la propia Comisión Europea define el microcrédito “by its target: micro-entrepreneurs, the self-employed, and socially excluded people lacking access to traditional sources of capital” (Comunicación al Consejo, al Parlamento europeo, al CES europeo y al Comité de las regiones: *Iniciativa europea para el desarrollo del microcrédito en apoyo del crecimiento y del empleo*, COM(2007)708 final 2, 20.12.2007, Anexo I, p. 14). Sin perjuicio de lo cual, hay que reconocer la polivalencia del término microcrédito en función de los prestamistas y sobre todo de los diferentes perfiles prestatarios a los que se suele aplicar el término (MANDALÓNIZ, *ibid.*, esp. 114-120).

lucro, las IMF que utilicen estos soportes para canalizar su actividad de financiación no siempre quedarán fuera del ámbito de aplicación de la norma.

Así resulta del propio art. 46 del proyecto, que utiliza un concepto estricto de término “ánimo de lucro”, al excluir de su ámbito de aplicación a las plataformas que canalicen ofertas de financiación directamente gratuitas, bien se trate de donaciones o de préstamos sin interés⁵. A sensu contrario, por tanto, habrá que considerar incluidas aquellas plataformas que pongan en contacto a promotores con financiadores que prestan un capital a cambio de interés, dinámica habitual en la actividad de las IMF microcrédito y que es, muchas veces, esencial para su sostenibilidad.

Cabría discutir, largamente, si el simple hecho de prestar capital con intereses convierte a estas instituciones en “inversores a cambio de un rendimiento económico”, cosa que cabe dudar, pues recibir intereses por el capital prestado es más bien, en estos casos, un medio que permite dar continuidad a la actividad de financiación no lucrativa que las IMF llevan a cabo, y no un instrumento para generarles beneficios.

Como primera cuestión a tener presente, por tanto, la de que aunque la normativa no está diseñada para ser aplicada a entidades intermediarias en actividades de microcréditos, será aplicable a las mismas siempre que tales créditos se concedan bajo interés. Y, además, que más allá del impacto indirecto que toda la regulación de las PFP, relativa a requisitos de constitución, funcionamiento y organización, tendrá en las IMF, hay previsiones que impactarán de manera directa en las instituciones microfinancieras que las utilicen como intermediarias en la concesión de microcréditos. Así, por ejemplo, todas las previsiones derivadas del principio general ubicado dentro de las normas de conducta de las PFP que establece que los inversores tienen la condición de clientes.

Determinará eso, de entrada, que las IFM serán usuarias de los servicios prestados por las PFP lo cual, aunque no presuponga automáticamente que

⁵ Excluye también aquella financiación que se capta por un promotor a través de una venta de bienes o servicios, por tratarse de una actividad claramente alejada del sector de las inversiones.

tengan la condición de consumidoras al amparo del concepto construido en el art. 3 del TRLGDCU⁶, las sitúa bajo el régimen de protección que recogen para los usuarios, por ejemplo, la Ley 34/2002, de 11 de julio, de servicios de la sociedad de la información y de comercio electrónico, y la Ley de Condiciones Generales de la Contratación cuando en su acuerdo con una PFP ésta haya impuesto clausulados predispuestos tal como los define el art. 1.1 de la LCGC, así como la aplicación general de las normas de protección de los clientes de una actividad de intermediación financiera.

Seguramente en armonía con ello dispone el art. 60 los principios generales que deben regir la actuación de tales plataformas (neutralidad, diligencia, transparencia y mejor interés de sus clientes), y la obligación de información clara, oportuna, suficiente, accesible, objetiva y no engañosa. Las IFM, en tanto que clientes-usuarias de las PFP, serán parte protegida en la relación que entablen con tales plataformas, que deberán, entre otras cosas, publicar de manera detallada todo lo relativo a su manera de funcionar, como “información básica para el cliente”, que deberá además presentarse “en términos breves y sencillos” (art. 61.3 proyecto de ley de fomento de la financiación empresarial).

Dedica el Título V de este Proyecto de Ley un capítulo (arts. 81 a 87) a la protección del inversor, distinguiendo entre inversores acreditados (una especie de inversor cualificado tanto por su capacidad económico-financiera como por su experiencia y conocimientos sobre el mercado de las inversiones y sus riesgos), y no acreditados, limitando con mayor rigor el tipo y cuantía de inversiones que pueden realizar los no acreditados, por entender que se trata de personas no expertas en el sector de las inversiones empresariales. Establece además, respecto de estos inversores no acreditados, la obligación de la PFP de informar antes de la inversión tanto de la existencia de riesgos en la operación como de la falta de supervisión sobre la misma por el Banco de España y la CNMV (art. 83), así como el deber de la PFP de exigir al inversor

⁶ Cabría preguntarse, no obstante, si a partir de lo que dicho art. 3 dispone en su segundo párrafo cabría incluir en el concepto a las IFM. Sería, sin duda, una interpretación un tanto forzada de dicho precepto, pero podría encontrar cierto sustento en la indudable naturaleza no lucrativa de la actividad de las instituciones microfinancieras aquí contempladas. Actividad que, por otra parte, también cabría discutir que tenga naturaleza comercial o empresarial.

un “consentimiento informado” en el que exprese haber sido advertido de todos los riesgos y detalles de la inversión a realizar (art. 84)⁷. Son, claramente,

⁷ Dispone el art. 81 del proyecto de ley que: “1. Los inversores podrán ser acreditados o no acreditados. 2. En el caso de proyectos instrumentados a través de préstamos o participaciones tendrán la consideración de inversor acreditado: a) Las personas físicas y jurídicas a las que se refieren los párrafos a), b) y d) del artículo 78 bis.3 de la Ley 24/1988, de 28 de julio, del Mercado de Valores. b) Los empresarios que individualmente reúnan, al menos, dos de las siguientes condiciones: 1. ° que el total de las partidas del activo sea igual o superior a 1 millón de euros, 2. ° que el importe de su cifra anual de negocios sea igual o superior a 2 millones de euros, 3. ° que sus recursos propios sean iguales o superiores a 300.000 euros. c) Las personas físicas que cumplan con las siguientes condiciones: 1. ° Acreditar unos ingresos anuales superiores a 50.000 euros o bien un patrimonio financiero superior a 100.000 euros, y, 2. ° Solicitar ser considerados como inversores acreditados con carácter previo, y renunciar de forma expresa a su tratamiento como cliente no acreditado. La admisión de la solicitud y renuncia deberá realizarse conforme lo dispuesto en el artículo 84 y quedará condicionada a que la plataforma de financiación participativa efectúe la adecuada evaluación de la experiencia y conocimientos del cliente, en relación con las operaciones de financiación para las que solicita ser calificado como inversor acreditado, y se asegure de que puede tomar sus propias decisiones de inversión y comprende sus riesgos. d) Las pequeñas y medianas empresas y personas jurídicas no mencionadas en los apartados anteriores cuando cumplan lo dispuesto en el párrafo 2º del apartado anterior. 3. En el caso de proyectos a los que se refiere el artículo 50.1.a), también tendrán la consideración de inversor acreditado además de las personas anteriormente citadas, las personas físicas o jurídicas que acrediten la contratación del servicio de asesoramiento financiero sobre los instrumentos de financiación de la plataforma por parte de una empresa autorizada. 4. Todo inversor que no cumpla con lo dispuesto en los apartados 2 y 3 de este artículo tendrá la consideración de no acreditado. 5. Los inversores acreditados según las letras c) y d) del apartado 2 de este artículo que no proporcionen financiación a un proyecto de la plataforma de financiación participativa en el plazo de 12 meses, perderán la condición de acreditados, si bien podrán recuperarla cuando cumplan con los requisitos establecidos en las referidas letras. Igualmente, perderán la consideración de acreditados cuando lo soliciten por escrito”. De otra parte, el artículo 82 fija límites a la inversión en proyectos publicados en plataformas de financiación participativa, disponiendo que “1. Las plataformas de financiación participativa se asegurarán de que ningún inversor no acreditado: a) Se comprometa a invertir o invierta a través de ella más de 3.000 euros en el mismo proyecto publicado por una misma plataforma de financiación participativa. b) Se comprometa a invertir o invierta a través de ella más de 10.000 euros en un periodo de 12 meses, en proyectos publicados por una misma plataforma de financiación participativa. 2. Asimismo, las plataformas de financiación participativa deberán requerir de los inversores no acreditados la manifestación a la que se refiere el artículo 84.2.b) para evitar que los inversores no acreditados inviertan en un periodo de 12 meses más de 10.000 euros en proyectos publicados en el conjunto de plataformas”. Seguidamente, el artículo 83 proyectado establece los requisitos de información previos a la inversión: “1. Con carácter previo a la participación en cada proyecto de financiación participativa, la página web a través del cual opera la plataforma de financiación participativa deberá garantizar que el inversor recibe y acepta una comunicación específica en la que se le advierte, de forma clara y comprensible, de las siguientes circunstancias: a) El proyecto de financiación participativa no es objeto de autorización ni de supervisión por la Comisión Nacional del Mercado de Valores ni por el Banco de España y la información facilitada por el promotor no ha sido revisada por ellos. b) En el caso de emisión de valores, ésta no es objeto de autorización ni de supervisión por la Comisión Nacional del Mercado de Valores y la información facilitada por el emisor no ha sido revisada por la Comisión Nacional del Mercado de Valores ni constituye un folleto informativo aprobado por la Comisión Nacional del Mercado de Valores. c) La existencia de riesgo de pérdida total o parcial del capital invertido, riesgo de no obtener el rendimiento dinerario esperado, y, en el caso de proyectos instrumentados mediante la emisión de participaciones o de valores, riesgo de iliquidez para recuperar su inversión. d) El capital invertido no está garantizado por el fondo de garantía de inversiones ni por el fondo de garantía de depósitos. e) Cualesquiera otras que determine la Comisión Nacional del Mercado de Valores. 2. La obligación prevista en el apartado 1 no será exigible cuando el inversor sea acreditado”. Y el artículo 84, bajo el título

cauteladas que piensan en un consumidor que busca inversiones rentables con cierto grado de riesgo, por lo que habrá que suponer que el régimen habitual de las IFM que utilicen estas plataformas como instrumento será el de los inversores acreditados, dada la condición profesional de las IFM, de una parte, y su pleno conocimiento del tipo y grado de riesgo de las operaciones financiadas de otro lo que es, por otra parte, razón esencial para la concesión de sus préstamos.

III. NOTA SOBRE LA POSIBLE CONSIDERACIÓN DE LAS IMF Y DE LOS MICROPRESTATARIOS COMO USUARIOS DE SERVICIOS

Destacable es, finalmente, la remisión específica a las normas de protección de los consumidores hacen los arts. 85 a 88 del proyecto analizado. Establece el art. 85 la sujeción de la actividad de las PFP y de las relaciones entre promotores e inversores a la normativa sobre protección de

“Expresiones del inversor” establece una serie de cautelas específicas para el uso de las plataformas, según las categorías de inversor: “1. La plataforma de financiación participativa exigirá que todo inversor acreditado, antes de operar por primera vez como tal, exprese que ha sido advertido de que al ser considerado inversor acreditado está expuesto a mayores riesgos y goza de menor protección respecto de la inversión en un proyecto de financiación participativa. Dicha expresión podrá realizarse al mismo tiempo que las que se refieren en las letras c) y d) del artículo 81. 2.2. Inmediatamente antes de adquirir ningún compromiso de pago, la plataforma de financiación participativa exigirá que, junto con su firma, todo inversor no acreditado exprese que: a) Ha sido advertido de los riesgos que implica la inversión en el proyecto de financiación participativa o los proyectos de financiación participativa en el caso de que el inversor participe en varios mediante una única actuación, y b) Teniendo en cuenta la operación que realiza, su inversión total en los últimos 12 meses en proyectos publicados por el conjunto de plataformas de financiación participativa no supera el umbral de 10.000 euros. 3. La plataforma de financiación participativa exigirá que todo inversor persona física cumpla con lo establecido en la letra a) del apartado 2 con independencia de que sea o no inversor acreditado. 4. Las manifestaciones del inversor a las que se refieren tanto los apartados 1 a 3 como las letras c) y d) del artículo 81.2 podrán obtenerse mediante su expresión manuscrita, o a través de canales electrónicos o telefónicos, siempre que se establezcan medidas eficaces que impidan la manipulación de la información con posterioridad a la realización de la operación. En el caso de prestación de servicios por vía electrónica, deberán establecerse los medios necesarios para asegurar que el cliente pueda teclear la expresión correspondiente y la entidad deberá ser capaz de acreditar que así se ha realizado. Para ello se requerirá la utilización de alguno de los siguientes medios: a) Firma electrónica cualificada o firma electrónica avanzada basada en un certificado cualificado de firma electrónica. b) Sello electrónico cualificado o sello electrónico avanzado basado en un certificado cualificado de sello electrónico, si el inversor es una persona jurídica. c) Intervención de un tercero de confianza en la operación. En el caso de prestación de servicios por vía telefónica, la entidad deberá solicitar al inversor que se identifique antes de iniciar la operación y conservar la grabación con la expresión verbal del cliente. 5. La plataforma de financiación participativa conservará el registro de las manifestaciones referidas en los apartados anteriores durante, al menos, 5 años.

consumidores y usuarios, y de manera un tanto ambigua parece así situar en un mismo plano de sujeción la actividad de las primeras y las relaciones entre los segundos⁸.

Haciendo una lectura sistemática de todo el título V, y en coherencia con el régimen general de protección de consumidores y usuarios, debemos interpretar el enunciado del art. 85 admitiendo que si bien las PFP, en tanto que entidades que desarrollan una actividad profesional y lucrativa de mediación financiera, prestarán con frecuencia sus servicios a consumidores y usuarios, no sucederá lo mismo con las relaciones entre promotores e inversores, en las que dependiendo del proyecto a financiar y la finalidad de tal inversión, la condición de consumidores y usuarios podrá estar presente en una o en otra parte, o en ninguna de ellas.

En el caso de las IFM, como supuesto que aquí nos ocupa, si entendemos que su actividad debe limitarse al concepto de un microcrédito en su acepción más estricta, esto es, el préstamo de un capital pequeño a

⁸ Disciplina el art. 85 la aplicación del derecho de protección de los consumidores y usuarios a la actividad desarrollada por las plataformas de financiación participativa remitiendo a la aplicación subsidiaria de la Ley de Consumidores, de modo que “las relaciones entre los promotores e inversores estarán sujetas a la normativa sobre protección de los consumidores y usuarios con las Especialidades previstas en este capítulo”. Dichas especialidades se sustancian en el art. 86, que dispone lo siguiente: “1. En sus relaciones con aquellos promotores que tengan la consideración de consumidor, la plataforma de financiación participativa tendrá la consideración de intermediario a efectos de la Ley 2/2009, de 31 de marzo, por la que se regula la contratación con los consumidores de préstamos o créditos hipotecarios y de servicios de intermediación para la celebración de contratos de préstamo o crédito, que les será de aplicación en los siguientes términos: a) No será de aplicación la obligación de registro establecida por el artículo 3 de la citada ley. b) No será de aplicación la obligación de disponer de un seguro de responsabilidad civil o aval bancario establecido por el artículo 7 de la citada ley. c) No serán de aplicación las obligaciones sobre comunicaciones comerciales y publicidad y las obligaciones adicionales a la actividad de intermediación de los artículos 19.3 y 22 de la Ley 2/2009, de 31 de marzo. 2. En sus relaciones con aquellos promotores que tengan la consideración de consumidor, la plataforma de financiación participativa tendrá la consideración de intermediario a efectos de la Ley 16/2011, de 24 de junio, de contratos de crédito al consumo, a cuyos efectos se entenderán cumplidos los siguientes requisitos con la publicación del proyecto por una plataforma de financiación participativa que haya obtenido la preceptiva autorización y se halle inscrita en el correspondiente registro de dicha ley: a) La presentación de una oferta vinculante a la que se refiere el artículo 8 de la citada ley. b) La comunicación de la información previa al contrato y su publicidad a la que se refieren los artículos 9 y 10 de la citada ley”. Por lo demás, el artículo 87 impone la prohibición de préstamos o créditos hipotecarios en proyectos con consumidores, de modo que “las plataformas de financiación participativa no publicarán proyectos en los que los consumidores soliciten un préstamo o crédito con garantía hipotecaria”. Finalmente, el artículo 88 impone una serie de “advertencias a realizar. Las plataformas de financiación participativa deberán advertir del riesgo de endeudamiento excesivo que puede implicar la obtención de financiación mediante la misma por parte de promotores que tenga la condición de consumidor”.

personas excluidas del sistema económico para que inicien una actividad empresarial, no cabrá calificar al prestatario como consumidor, pues recibirá el préstamo para la realización de una actividad comercial o empresarial. Si se amplía el concepto de microcrédito para incluir en el mismo también los fondos prestados con una finalidad inmediata de consumo (para destinarlos a la obtención de una vivienda, en propiedad o no, o para financiar estudios, por ejemplo), resultará entonces que el receptor del préstamo será un consumidor que quedará protegido, como tal, por toda la normativa de consumo aplicable al supuesto⁹, con las distorsiones que eso podrá generar respecto de algunas previsiones que toman como punto de partida, para su aplicación, la cualidad de comerciante o empresario con ánimo de lucro de quien presta un servicio o facilita un bien, y no tanto la finalidad social y altruista de las IMF.

No cabrá, en ningún caso, que la IMF sea considerada consumidora frente a los destinatarios de los fondos prestados. No está de más advertirlo si tenemos presente que el proyecto de Ley comentado regula las relaciones entre inversores y promotores admitiendo que los primeros puedan ser personas físicas o jurídicas que no tengan la condición de inversores cualificados que pueden invertir en proyectos ofrecidos por promotores profesionales que más bien se dedican, de ese modo, a ofrecer un producto financiero. Siendo tal posibilidad viable en el régimen que articula el proyecto, es evidente que en tales casos no estaremos nunca ante un microcrédito ni, por tanto, ante la actividad prestataria propia de las IFM que aquí nos han ocupado.

⁹ Normas como la ley 16/2011, de 24 de junio, de contratos de crédito al consumo o la Ley 2/2009, de 31 de marzo, por la que se regula la contratación con los consumidores de préstamos o créditos hipotecarios y de servicios de intermediación para la celebración de contratos de préstamo o crédito, claramente diseñadas para otro tipo de entidades y operaciones de préstamo.

LA POSICIÓN DE LAS INSTITUCIONES MICROFINANCIERAS EN LOS ACUERDOS DE REFINANCIACIÓN

Inmaculada HERBOSA MARTÍNEZ *

RESUMEN

En este trabajo se analizan los caracteres generales de los acuerdos de refinanciación desde el punto de vista del derecho concursal vigente. A continuación se examina el perfil jurídico de los beneficiarios de los microcréditos, para a continuación exponer la posición subjetiva de las instituciones microfinancieras y de los beneficiarios de los microcréditos como partes de un acuerdo de refinanciación; a su vez, esta posición se analiza considerando la posibilidad de que la institución microfinanciera se sitúe concursalmente como parte deudora o como parte acreedora. Por último se critica el carácter desproporcionado del sacrificio exigido a las instituciones microfinancieras en los acuerdos homologables

* Profesora Titular de Derecho civil de la Universidad de Deusto. Investigadora del Proyecto de investigación interuniversitario de UNIJES: *Instituciones microfinancieras: régimen jurídico y gobierno eficiente*. La ponencia de la autora fue expuesta on-line en el Seminario celebrado presencialmente en ESADE, desde la Universidad de Deusto, a través de teleconexión, que cubrió la propia ponencia como el debate correspondiente.

I. INTRODUCCIÓN

En la presente exposición se aborda la posición que ocupan las denominadas instituciones microfinancieras (en adelante IMF) en los acuerdos de refinanciación regulados en la Ley concursal.

Cabría pensar, *a priori*, que carece de sentido plantearse cuál es la posición de estos acreedores en los acuerdos de refinanciación, habida cuenta las notas que caracterizan los créditos concedidos por dichas instituciones. En rigor, se trata de créditos de pequeña cuantía, con un periodo de reducido de duración, a favor de personas o colectivos, normalmente en situación de riesgo o de exclusión social y financiera, para la puesta en marcha de un pequeño negocio. Se basan, por tanto, “en la confianza hacia el emprendedor, y en la perdurabilidad de su plan de negocio y no en un aval o una garantía de carácter patrimonialista”¹. Ello parece contradictorio con el tipo de sujetos (empresas) que necesitan acogerse a un acuerdo de refinanciación, atendiendo a las características de dichas empresas, con un pasivo y volumen de negocios importante, con cierta trayectoria o número de años en el mercado, que se han tornado inviables desde un punto de vista financiero. Si a ello se une que, de acuerdo con las condiciones generales de concesión de microcréditos, éstos no pueden concederse para financiar operaciones de refinanciación, y que los deudores tendrán escasa motivación para conseguir atraer a estas instituciones a los acuerdos, dado el porcentaje reducido de pasivo que ostentan, parece confirmarse la dificultad de que dichas instituciones se vean implicadas o afectadas por un acuerdo de estas características.

Sin embargo, como se explica a continuación dicha situación, es posible y más frecuente de lo que cabría pensar, habida cuenta que la realidad de los microcréditos en los países más desarrollados no se corresponde estrictamente con las notas teóricas que caracterizan dicha figura. Como veremos, dada la gran flexibilidad con que se defiende en algunos casos el perfil de los sujetos beneficiarios de este tipo de préstamos, es posible que una empresa reúna al

¹ Vid., LACALLE CALDERON, M y RICO GARRIDO, S., “Microfinanzas en España: impacto y recomendaciones a futuro”, *Cuadernos monográficos*, nº 18, 2012, pág. 14.

tiempo los requisitos para merecer dicha consideración y ser parte de un acuerdo de refinanciación.

Por otra parte, aunque dichas entidades no sean parte del acuerdo de refinanciación, nada impide que suscriban dichos acuerdos con el objeto de alcanzar las mayorías exigibles para su adopción e incluso que, tratándose de acuerdos homologables, se vean afectados por parte de su contenido, en función de las mayorías alcanzadas, aunque no lo hubieran suscrito o hayan mostrado su disconformidad al mismo. En este concreto supuesto, se plantea si las notas que caracterizan estos acuerdos justifican, desde un punto de vista de *lege ferenda*, la inoponibilidad de efectos respecto de esta clase concreta de acreedores.

II. CARACTERES GENERALES DE ESTOS ACUERDOS

En sentido amplio, constituye un acuerdo de refinanciación cualquier medida que permita refinanciar la deuda de una empresa que se halle en situación de insolvencia o cercana a la insolvencia. Pero para que estos acuerdos estén dotados de determinados ciertos efectos por la legislación concursal, es necesario que cumplan ciertos requisitos ².

Como es sabido, su regulación se acometió por el RD Ley 3/2009, por la vía de los llamados “escudos protectores” o “blindaje” de ciertos acuerdos alcanzados por el deudor con algunos sus acreedores ante una eventual declaración de concurso del deudor frente a ciertos riesgos que podían producirse para quienes los suscribían. No obstante, inicialmente, su regulación no obedece tanto a la finalidad de regular, de forma completa y sistemática, tales acuerdos sino que tenía una razón de ser mucho más limitada: proteger determinados acuerdos frente al ejercicio de acciones rescisorias (cfr. antigua Disposición Adicional 4ª LC).

² Para un estudio en profundidad de dichos acuerdos, desde la definición del modelo hasta las medidas introducidas en las últimas reformas, vid. HERBOSA MARTÍNEZ, I., “La posición del acreedor financiero en los acuerdos de refinanciación”, *Crisis financiera y entidades de crédito*, dir. HERBOSA MARTÍNEZ, I, Thomson Reuters (Aranzadi), 2014, págs. 289-344.

Tal protección se establece para aquellos acuerdos que, con un determinado contenido ³, fueran otorgados por determinadas mayorías, y se acompañaran de un plan de viabilidad que permitiera la continuidad de la actividad del deudor en el corto y en el medio plazo, junto con otros requisitos, entre ellos, el informe de experto ⁴ y la exigencia de documento público (cfr. antigua Disp. Adic. 4ª LC). Se establecieron, así, limitaciones en cuanto a su contenido y requisitos específicos para su adopción, que se consideraron desde el primer momento por la doctrina como garantías o requisitos condicionantes de estos acuerdos.

La Ley 38/2011 da un paso más en la protección conferida a estos acuerdos, cuya regulación general se traslada de la Disposición Adicional 4ª al artículo 71.6 LC. Además de algunas modificaciones relativas a los requisitos de adopción de estos acuerdos, entre las modificaciones más relevantes, introduce, por una parte, la posibilidad de homologación judicial para determinados acuerdos que, además de ajustarse al contenido y requisitos establecidos legalmente, y suscribirse por las mayorías exigidas, debían serlo por un porcentaje de una categoría singular de acreedores, que entonces eran las “entidades financieras”, cuyo efecto era la extensión de un contenido concreto, las esperas, a los acreedores de la misma clase (cfr. Disp. Adic. 4ª LC redactada conforme a esta Ley). La oponibilidad a terceros de la espera, junto a una eventual paralización de ejecuciones, vinculadas al proceso de homologación de estos acuerdos, que se concibieron como una ampliación de los “escudos protectores” frente a ciertos riesgos, conductas ventajistas u oportunistas de terceros, que podían impedir su ejecución. Por otra parte,

³ Conforme a lo dispuesto en la antigua Disposición Adicional 4ª, cuyo contenido en este concreto aspecto prácticamente reproduce el actual artículo 71 bis. 1 LC, debían contener “una ampliación significativa del crédito disponible o la modificación de sus obligaciones, bien mediante prórroga de su plazo de vencimiento o el establecimiento de otras contraídas en sustitución de aquéllas”. La única modificación introducida por la Ley 17/2014, de 30 de septiembre, confirmando lo establecido por el RDL 4/2014, de 7 de marzo, es que el actual artículo 71 bis.1 LC, además de una ampliación significativa del crédito, contempla una posible modificación “o extinción” de sus obligaciones.

⁴ El informe de experto, designado por registrador mercantil, debía contener “un juicio técnico” sobre determinados aspectos: suficiencia de la información proporcionada por el deudor, el carácter “razonable y realizable” del plan de viabilidad, y la “proporcionalidad de las garantías” conforme a condiciones normales de mercado en el momento de la firma del acuerdo.

incorpora a nuestro ordenamiento el llamado privilegio del dinero nuevo “fresh money” (cfr. art. 84.2.11º conforme a la redacción dada por dicha Ley).

Tomando como base dicha regulación, a partir de dicha Ley, se distingue entre: a) acuerdos de refinanciación, que cabía denominar “generales” en cuanto se suscribían por mayorías en las que podía computarse cualquier acreedor (cfr. antiguo art. 71.6 LC); b) acuerdos homologados judicialmente que debían suscribirse por un determinado porcentaje de “entidades financieras”, cuyos efectos se extendían, por efecto de la homologación, sólo a esta clase de acreedores, y que, por contraposición con la anterior categorización, un sector de la doctrina denominaba “particulares” (cfr. Disp. Adic. 4ª LC).

Recientemente, esta materia ha sido objeto de nuevas modificaciones. Primero, la Ley 14/2013, de 27 de septiembre, de apoyo a los emprendedores y su internacionalización, con el objeto de remover algunos obstáculos que evitaban alcanzar acuerdos de refinanciación, introdujo algunas reformas en el régimen de adopción de estos acuerdos que, por lo que ahora interesa, reducía los porcentajes de mayorías exigidas para la adopción de acuerdos homologados suscritos por “entidades financieras”.

Después, el RDL 4/2014, de 7 de marzo, por el que se adoptan medidas urgentes en materia de refinanciación y reestructuración de deuda empresarial, confirmado por la Ley 7/2014, de 30 de septiembre, introduce cambios importantes en el régimen de estos acuerdos con el objeto de mejorar su operatividad práctica⁵. La citada reforma intenta favorecer la adopción de acuerdos de refinanciación mediante la ampliación de los tipos de acuerdos que pueden adoptarse, así como una rebaja de los requisitos exigidos legalmente para la adopción de los ya existentes (la concurrencia de mayorías cualificadas y la exigencia de informe favorable de experto independiente). Así, por una parte, se simplifica la adopción de los acuerdos generales, al eliminarse como requisito preceptivo el informe de experto independiente, que

⁵ Según la Estadística concursal del Colegio de Registradores: “En 2013 fueron 184 las personas jurídicas que iniciaron el trámite para alcanzar un acuerdo de refinanciación. Se trata de la cifra más alta registrada desde la creación de este mecanismo preconcursal. Las cifras de los años precedentes fueron: 95 (2012), 40 (2011), 52 (2010) y 90 (2009)”.

pasa a tener carácter opcional, y se sustituye por certificación del auditor de cuentas acreditativa de la concurrencia de las mayorías de pasivo exigidas legalmente (cfr. art. 71 bis.1 LC). Por otra parte, se amplía la posibilidad de suscribir acuerdos de refinanciación, en cuanto permite la adopción de acuerdos alcanzados con uno o varios acreedores, aunque no se alcancen las mayorías de aceptación legalmente exigidas, siempre que se cumplan determinadas exigencias legales que aseguren una mejora de la situación patrimonial del deudor (cfr. apartado 2, art. 71 bis).

También se modifica el ámbito subjetivo de los acuerdos homologables (cfr. Disposición adicional 4ª LC), en cuanto sólo han de suscribirse por un porcentaje determinado de “pasivos financieros” (en lugar de “entidades financieras”), y sin necesidad de las mayorías legalmente exigibles para los acuerdos generales. Pero lo sustancial es que, como veremos, alterándose la filosofía de estos acuerdos, se amplía el contenido que puede imponerse a terceros, en función del porcentaje de acreedores que los suscriban.

III. PERFIL DE LOS BENEFICIARIOS DE LOS MICROCRÉDITOS

Desde un punto de vista teórico, la posibilidad de que una institución financiera esté involucrada en los acuerdos de refinanciación dependerá de que los sujetos beneficiarios de sus créditos (los llamados microcréditos) puedan suscribir acuerdos de refinanciación con sus acreedores con sujeción a lo establecido en la ley concursal, de una parte; y de que las entidades microfinancieras puedan suscribir dichos acuerdos y/o se vean afectados por éstos, de otra.

Por lo que respecta a lo primero, el perfil de los beneficiarios de microcréditos es el de sujetos autónomos o emprendedores (sin atribuir a esta última expresión el sentido que se establece en la Ley de emprendedores) que cumplan determinados requisitos ⁶, entre ellos, que tengan dificultades de

⁶ Así, algunos de los programas de microcréditos más relevantes en España para el 2014-2015 hablan simplemente de emprendedores y autónomos con rentas anuales inferiores a un determinado importe: 60.000 euros (Microcrédito financiero La Caixa y ECOMicrocréditos) o de

acceso al sistema financiero ⁷. Pero también pueden beneficiarse de los préstamos concedidos por estas instituciones micropymes y pymes, normalmente de reciente creación o en fase de expansión. A su vez, dentro de lo que ha de entenderse por pymes hay bastante variedad, pues cada institución define en las condiciones de su programa lo que ha de entenderse por tales. Así, se califican expresamente como tales, empresas con menos de diez empleados y una facturación inferior a un millón de euros (LA CAIXA) o inferior a medio millón (ECOMICROCRÉDITOS). No obstante, algunos programas específicos para la concesión de microcréditos (como los que regulan los microcréditos para financiar iniciativas empresariales establecidas en la Comunidad Autónoma de Canarias), consideran como pymes, las micro, pequeñas y medianas empresas, tal y como se definen en la recomendación de la Comisión de 6 de mayo de 2003. Conforme a dicha recomendación, merecen dicha consideración empresas que ocupan un número bastante más elevado de empleados (menos de 250 personas), siempre que tengan un volumen de negocios o cuyo balance general anual no exceda de cincuenta o cuarenta y tres millones de euros, respectivamente ⁸.

emprendedores, sin más precisiones, que inicien su actividad en un periodo inferior a un año (Microcréditos CajaSur), o que presenten proyectos innovadores (Microcréditos CajaSol).

⁷ Así, según los programas a los que se hacía referencia en la nota anterior, son beneficiarios del microcrédito, los siguientes sujetos: emprendedores que, por sus condiciones económicas y sociales, pueden tener dificultades de acceso a la financiación bancaria tradicional (Microcrédito social –La Caixa), personas con dificultades de acceso a la financiación bancaria convencional por insuficiencia de garantías o avales (Microcréditos Nova Caixa Galicia, Caja Mar/IMFE Málaga), personas en riesgo de exclusión social o pobreza o entidades sociales que trabajan con estos colectivos (Microcréditos BBK solidario), personas en riesgo de exclusión financiera: discapacitados, jóvenes, inmigrantes, desempleados de larga duración, mayores de 45 años, mujeres en riesgo de exclusión, familias en riesgo de pobreza, emprendedores del programa “Ayudas a la creación de empresas (Microcréditos Caja Segovia).

⁸ Según dicha recomendación, la definición es la siguiente: 1. La categoría de microempresas, pequeñas y medianas empresas (PYME) está constituida por las empresas que ocupan a menos de 250 personas y cuyo volumen de negocios anual no excede de 50 millones de euros o cuyo balance general anual no excede de 43 millones de euros. 2. En la categoría de las PYME, se define a una pequeña empresa como una empresa que ocupa a menos de 50 personas y cuyo volumen de negocios anual o cuyo balance general anual no supera los 10 millones de euros. 3. En la categoría de las PYME, se define a una microempresa como una empresa que ocupa a menos de 10 personas y cuyo volumen de negocios anual o cuyo balance general anual no supera los 2 millones

En suma, pueden ser sujetos beneficiarios de microcréditos empresas que sean sociedades de capital, con un número de empleados, y con un volumen de negocios o de pasivo relativamente importante.

IV. LAS INSTITUCIONES MICROFINANCIERAS Y LOS BENEFICIARIOS DE LOS MICROCRÉDITOS COMO PARTES DE UN ACUERDO DE REFINANCIACIÓN

Como principio general, la Ley concursal no establece ninguna limitación subjetiva para suscribir acuerdos de refinanciación: ni para el deudor ni para los acreedores que los suscriben. La concreta cuestión que se plantea es determinar en qué medida las instituciones microfinancieras y los sujetos beneficiarios de los créditos otorgados por éstas, dadas las particulares circunstancias que concurren en unas y otros, podrán suscribir y/o quedar afectados por un acuerdo de refinanciación, como parte acreedora y deudora, respectivamente.

1. Como parte deudora

Por lo que respecta al deudor, desde un punto de vista práctico, los acuerdos de refinanciación suelen adoptarse por personas jurídicas en el marco de insolvencias, o situaciones previas a ésta, que responden al siguiente perfil: bien pequeñas insolvencias con muy pocos acreedores y un acreedor con mucho pasivo, de ordinario un acreedor financiero, o bien una enorme pluralidad de acreedores con mucho nivel de apalancamiento. Este último tipo de situaciones suele ser mucho más frecuente que las primeras⁹. Por lo que respecta a la dimensión de las plantillas de asalariados, según los últimos

⁹ Según las estadísticas del Colegio de Registradores, relativas al año 2013: El promedio del pasivo exigible se situó en los 156 millones de euros (más del doble de lo registrado en 2012, con 72,8 millones, pero claramente por debajo de los 310 millones registrados en 2011), alcanzando la mediana unos 7,3 millones de euros (por debajo de los 10 millones de 2012). Para una mejor apreciación, se introduce el dato de los percentiles 25 y 75 de los que resulta lo siguiente: el percentil 75 del pasivo indica “que el 25% de las sociedades más grandes superó los 28 millones de Euros (cerca de los 26,7 millones de 2012, pero lejos de los 143 millones de Euros anotados en 2011)”. Y el percentil 25 que “el 25% de los deudores acumulaban menos de 702.948 millones de Euros (menos que los 1,26 millones reflejados en 2012 y los 3,5 millones de Euros de 2011).

datos estadísticos disponibles, relativos al año 2013, las empresas que se acogieron a estos acuerdos tenían un promedio de 145 asalariados, con un mediana de 55¹⁰. Finalmente, por lo que respecta a la forma social de estas empresas, se advierte que la mayoría son sociedades de responsabilidad limitada¹¹. Tomando como base estos datos, así como la amplia definición de pymes acogida por algunas instituciones microfinancieras, no ofrece duda que empresas merecedoras de dicha consideración podrán ser, al tiempo, parte deudora en un acuerdo de refinanciación sujeto a la Ley concursal.

2. Como parte acreedora

Por lo que respecta a los acreedores, procede distinguir entre los acuerdos de refinanciación generales y particulares, en cuanto estos últimos tienen que ser suscritos por una clase concreta de acreedores, regulados en el artículo 71 bis y Disposición Adicional 4ª LC, respectivamente.

a) Acuerdos generales

Por lo que respecta a los acreedores, aunque la ley no establece ninguna exigencia al respecto, los llamados acuerdos generales, sea preciso o no contar con determinadas mayorías (cfr. apartados 1 y 2, art. 71 bis LC), pueden adoptarse por cualquier deudor y con cualquier clase de acreedores. No obstante, los protagonistas en el tráfico de estos acuerdos son los acreedores profesionales o financieros, más allá de que en los acuerdos homologables introducidos por la Ley 38/2011, se exija expresamente que tienen que estar suscritos por una determinada mayoría de acreedores titulares de pasivo financiero.

Pese a todo, debe concluirse que las instituciones microfinancieras no serán parte de dichos acuerdos, ya que suele ser condición habitual de los

¹⁰ En lo que respecta al promedio, el dato de 2013 (145 asalariados) es superior al de 2012 pero muy inferior al del 2011 (93 y 359, en 2012 y 2011, respectivamente). Por lo que se refiere a la mediana de 2013 (55 trabajadores) está claramente por encima de la 2012 pero es sólo ligeramente superior a la de 2011 (28 y 49 trabajadores en 2012 y 2011, respectivamente). Por lo que respecta al promedio, el dato de 2013 (145 asalariados) es superior al de 2012 pero muy inferior al del 2011 (93 y 359, en 2012 y 2011, respectivamente).

¹¹ Así, el 60,687% de las observaciones corresponde a sociedades de responsabilidad limitada, frente al 55% en 2012, constituyendo las sociedades anónimas el 39,13% (44% en 2012).

programas de microcréditos que no serán financiables “las operaciones de reestructuración y refinanciación de endeudamiento”. Una cuestión distinta es que voten a favor de los acuerdos adoptados entre el deudor y otros acreedores para lograr las mayorías legalmente exigibles, sobre la base de que la Ley concursal establece un pasivo de adopción, y no de afección: esto es, que sólo exige que los acuerdos hayan sido adoptados por un determinado pasivo, y no que resulte afectado por su contenido un determinado porcentaje del mismo.

En suma, las instituciones microfinancieras no podrán verse directamente afectadas, como parte, por los llamados acuerdos de refinanciación generales, sin perjuicio de que puedan aprovecharse, como terceros, de las ventajas que supone la refinanciación o de la reestructuración de la deuda de otros acreedores.

b) Acuerdos particulares homologables

Una de las cuestiones suscitadas bajo la antigua regulación en torno a los acuerdos homologables era precisamente la delimitación de los acreedores afectados por este tipo de acuerdos. Y ello, por cuanto la originaria redacción de la Disposición Adicional 4ª hablaba únicamente de “entidades financieras”, computando las mayorías exigibles sólo respecto del pasivo titularidad de aquéllas y extendiendo los efectos de la homologación exclusivamente a estos acreedores, lo que, propició que ya fuera objeto de interpretaciones correctoras¹².

La Ley 26/2013, de 27 de diciembre, de Cajas de Ahorros y Fundaciones Bancarias, cuya Disposición Final 7ª amplía el ámbito subjetivo de estos acuerdos, al establecer para el cómputo de las mayorías necesarias para su adopción, los préstamos o créditos transmitidos a la SAREB y que sean de su titularidad, o de quienes, por cualquier título, los adquieran de ella, “serán considerados como si lo fueran de entidades financieras a los efectos del

¹² Vid. CARDENAS SMITH, C. y GARCÍA RODRIGUEZ, A., “El concepto de entidad financiera a los efectos de la Disposición Adicional Cuarta de la Ley Concursal”, *Diario La Ley*, núm. 8192, de 15 de noviembre de 2013 (consultado en la laleydigital.es).

cómputo de la mayoría necesaria para la homologación judicial del acuerdo de refinanciación”.

La nueva regulación introducida por la Ley 17/2014 establece la exigencia de que estos acuerdos sean suscritos por un determinado porcentaje de “acreedores de pasivos financieros”, en lugar de entidades financieras, lo que amplía considerablemente el ámbito del precepto. A estos efectos, se consideran como tales, “los titulares de cualquier endeudamiento financiero con independencia de que estén o no sometidos a supervisión financiera” (cfr. Disp. Adic. 4ª, 1.3º LC). Aunque un sector de la doctrina parece entender que dicho precepto sólo comprende entidades o personas jurídicas, de cualquier naturaleza, “cuyo objeto social contemple como actividad conceder, participar y/o invertir en préstamos, créditos, activos financieros análogos u otras operaciones de naturaleza equivalente”¹³, la expresa exclusión de los acreedores por operaciones comerciales y los acreedores de pasivo de Derecho público permite entender que dicha expresión debe interpretarse de un modo más amplio. En cualquier caso, es claro que comprendería cualquier tipo de organismo, no sólo entidades de crédito, creadas específicamente para conceder créditos y prestar otros servicios financieros, como es el caso de las instituciones microfinancieras. Además, tras la reforma citada, la ley permite que los demás acreedores, que no lo sean de pasivos financieros ni de pasivos de Derecho público, puedan adherirse al acuerdo. La particularidad de estas adhesiones consiste en que “no se tendrán en cuenta a efectos del cómputo de las mayorías” (cfr. Disp. Adic.4ª, 1. 5º LC).

Pero las especialidades no se agotan en dicha exigencia, ya que la suscripción de de estos acuerdos, como se explica a continuación, tiene consecuencias importantes para los acreedores de pasivos financieros que no hayan suscrito el acuerdo o hayan mostrado su disconformidad al mismo, en cuanto se extienden, por la homologación judicial, determinados efectos, en función de las mayorías concurrentes (cfr. Disp. Adicional 4ª, 3 LC).

¹³ Sobre las entidades que cabría entender comprendidas en dicha categoría, vid., PULGAR EZQUERRA, J., “Refinanciación, reestructuración de deuda empresarial y reforma concursal (Real Decreto-Ley 4/2014, de 7 de marzo)”, *Diario La Ley*, Nº 8271, 14 de marzo de 2014 (consultado en laleydigital.es, apartado 6.B).

La única duda que surge es la relativa a si tales acreedores pueden suscribir dichos acuerdos, y ser tenidos en cuenta a efectos del cómputo de las mayorías exigibles, aunque el contenido del acuerdo no les afecte. Es decir, si la mayoría de pasivo exigible para dichos acuerdos sigue siendo de adopción, como sucede con los acuerdos generales, y no de afección, lo que parece que debe resolverse en sentido afirmativo, habida cuenta los términos análogos en los que se pronuncian los respectivos preceptos (cfr. apartado 1, Disposición Adicional 4ª y 71 bis.1 LC).

V. CARÁCTER DESPROPORCIONADO DEL SACRIFICIO EXIGIDO A LAS INSTITUCIONES MICROFINANCIERAS (IMF) EN LOS ACUERDOS HOMOLOGABLES

Además de la ampliación del ámbito subjetivo, tratándose de acuerdos homologables, la reforma introducida por la Ley 17/2014 amplía los posibles contenidos susceptibles de imponerse a terceros, al tiempo que se rebajan las mayorías exigibles para su adopción, y se simplifica el control judicial para la homologación. Todo ello, en particular esto último, como veremos, tendrá consecuencias importantes para el pasivo (microcréditos) titulado por instituciones microfinancieras.

En efecto, la citada Ley establece, como efecto de la homologación, la extensión automática de determinados efectos del acuerdo a terceros en función de las mayorías con que se haya adoptado, sin atribuir al juez facultad alguna para su apreciación y modulación. A su vez, continúa la tendencia de reducción de mayorías para su adopción, frente a las inicialmente exigibles, aunque con algunos matices. Así, la Ley 14/2013, de apoyo a los emprendedores y su internacionalización, redujo las mayorías legalmente exigidas hasta el momento, fijando la mayoría exigida para la homologación judicial del acuerdo en el 55 por ciento, sin necesidad de que además hubiera sido adoptado por las mayorías exigidas para los acuerdos generales (cfr. Disp. Adic. 4ª.1 LC). Pues bien, la Ley 17/2014 vuelve a reducir las mayorías legalmente exigidas para la adopción de estos acuerdos, al rebajarse del 55 al 51 por ciento, pero en este caso acompañada de una modificación de los

efectos derivados de los acuerdos suscritos con esta mayoría. Con esta mayoría mínima del 51 por ciento se obtiene la protección rescisoria (Disp. Adic. 4ª. 1. y 13 LC), así como el privilegio asociado al “fresh money”, pero no se puede extender ningún contenido del acuerdo a los terceros no participantes o disidentes. Para esto último se requiere alcanzar, al menos, un 60 por ciento, sin perjuicio de una ampliación de los efectos oponibles si se alcanza una mayoría del 75 por ciento. Para el cómputo de las mayorías contempladas en la citada disposición, no se tendrán en cuenta los pasivos financieros titularidad de acreedores que tengan la consideración de personas especialmente relacionadas con el deudor ex art. 93.2 LC, quienes, no obstante, podrán quedar afectados por la homologación.

En virtud de la homologación, los efectos se extienden tanto a los acreedores que no gocen de garantía real como a los que gocen de ella por la parte de crédito cubierta por la garantía (cfr. Disp. Adic. 3 LC), aunque la extensión a los titulares de garantías reales no tendrá consecuencias prácticas para el pasivo titulado por instituciones microfinancieras, en cuanto dichas entidades, como se ha dicho, prestan sin este tipo de garantías.

Los efectos susceptibles de imponerse a terceros dependen de las mayorías con que hayan sido suscritos dichos acuerdos: a) Si el acuerdo ha sido suscrito por el 60 por ciento de los acreedores de pasivo financiero, se extenderán a los acreedores de esta clase las esperas hasta cinco años y la conversión de créditos en préstamos participativos por el mismo plazo; b) Si el acuerdo ha sido suscrito por el 75 por ciento de estos acreedores, el ámbito de afección se amplía, a los siguientes efectos: esperas entre cinco y diez años, quitas, conversión de deuda en acciones o participaciones de la sociedad deudora, conversión de deuda en préstamos participativos u otros instrumentos financieros, y cesión de bienes o derechos en pago o para pago.

De acuerdo con lo explicado en apartados precedentes, entre los terceros afectados por el contenido de estos acuerdos se encuentran las instituciones microfinancieras, sean o no entidades financieras. La cuestión es si está justificado que estos acreedores tengan que soportar la extensión de los

efectos del acuerdos, dadas las específicas circunstancias que concurren en el otorgamiento de los microcréditos, a saber: su conexión con un fin social, el importe reducido de estos créditos, su concesión sin garantías reales ni personales, condiciones más ventajosas de lo normal para el deudor, así como los elevados costes administrativos que soportan estas sociedades. Atendiendo a la regulación de los acuerdos de refinanciación, cualquier tipo de excepción o exclusión de efectos para los acreedores no participantes o disidentes deberá reconducirse a la apreciación judicial del “carácter desproporcionado” del sacrificio exigido a dichos acreedores. Lo cual implica confiar al juez encargado de la homologación del acuerdo la apreciación de dichas circunstancias para fundar en ellas la desproporción del perjuicio.

Pero, como se ha adelantado, la ampliación de efectos introducida por la reforma se realiza de una manera conjunta con un nuevo contenido del juicio de homologación, ya que la Ley 17/2014 pospone la apreciación del carácter “desproporcionado” del sacrificio exigido a la fase de impugnación. En efecto, con anterioridad a dicha reforma, la resolución sobre la homologación exigía comprobar no sólo si el acuerdo cumplía con los requisitos exigibles sino también que no suponía “un sacrificio desproporcionado” para las entidades financieras acreedoras que no lo suscribieron. Se exigía, así, un doble juicio de legalidad y oportunidad. El primero exige analizar si el acuerdo reúne los requisitos del apartado 1 (quorum del 75% del pasivo financiero) y además los del artículo 71.6. LC. Lo segundo implicaba un juicio valorativo o de equidad, en el que el juez debía considerar si el acuerdo adoptado producía dicho sacrificio (vid., en este sentido, el AJM nº 3 de Gijón, de 10 de julio de 2012, proc. 99/2012).

Sin embargo, tras la citada reforma, para otorgar la homologación, el juez debe limitarse a examinar la concurrencia de los requisitos previstos en el apartado 1º de la Disposición Adicional 4ª, de tal modo que la apreciación del carácter “desproporcionado” del sacrificio se relega al trámite de impugnación (cfr. apartados 6 y 7, Disp. Adic. 4ª LC). Lo cual, obviamente, exigirá que los acreedores afectados, en este caso, las entidades microfinancieras, adopten una actitud activa para la defensa de sus intereses, sobre la base del carácter

desproporcionado del perjuicio, sin perjuicio del despliegue inmediato de efectos, sin posibilidad de suspensión, desde el día siguiente a la publicación de la sentencia de homologación en el BOE (cfr. apartado 8, Disp. Adic. 4ª LC).

Sobre esta base, la cuestión es si las condiciones legales establecidas para la impugnación: un plazo legal a contar desde la publicación del anuncio de la resolución de homologación en el Registro Público Concursal y en el BOE, y la ausencia de apelación son garantía suficiente para preservar el derecho de estos acreedores. Y, con carácter previo, si es razonable que, dadas las específicas circunstancias concurrentes en el otorgamiento de los microcréditos, deba condicionarse a la apreciación judicial de dicho perjuicio, con el necesario margen de discrecionalidad que ello implica, en lugar establecerse como una excepción legal respecto de la extensión de efectos de estos acuerdos respecto de terceros. A mi juicio, ponderando las características señaladas de los créditos otorgados por las instituciones financieras, y los riesgos de confiar la apreciación del perjuicio al criterio del juez en fase de impugnación, parecería más razonable excluir, por vía de excepción, la extensión de efectos de dichos acuerdos respecto de esta clase de acreedores.

ANEXO

RESEÑA DEL SEMINARIO DE LA CÁTEDRA GARRIGUES DE MODERNIZACIÓN DEL DERECHO DE SOCIEDADES “DERECHO DE SOCIEDADES Y CONTRATACIÓN MICROFINANCIERA” (UNIVERSIDAD RAMÓN LLUL –ESADE-, 27 DE NOVIEMBRE DE 2014)

I. ENTIDADES ORGANIZADORAS

GRUPO DE INVESTIGACIÓN “DERECHO, MERCADO Y SOCIEDAD GLOBAL
SOSTENIBLE” (UNIVERSIDAD PONTIFICIA COMILLAS)

ASOCIACIÓN ESPAÑOLA DE MICROFINANZAS

CÁTEDRA GARRIGUES DE MODERNIZACIÓN DEL DERECHO DE SOCIEDADES

II. OBJETIVOS

- Debate interno entre especialistas en derecho microfinanciero y microfinanzas el estado actual de la regulación comunitaria, europea comparada y española de las instituciones microfinancieras
- Exposición de las líneas básicas de la regulación y gobierno societario de las instituciones microfinancieras
- Formación y aglutinamiento crítico de opinión sobre las coordenadas de un régimen jurídico privado civil y mercantil, del contrato microfinanciero fundamental, el microcrédito
- Promoción del conocimiento jurídico y metajurídico especializado en España sobre las instituciones microfinancieras españolas y su papel en el sistema financiero nacional

III. DESTINATARIOS

Investigadores predoctorales y doctores especializados en microfinanzas, profesores de las áreas de derecho privado concernidas; operadores jurídicos especializados en derecho de las instituciones microfinancieras; gestores y promotores de instituciones microfinancieras

IV. PROGRAMA

11:30 h RECEPCIÓN

12:00 h *DESARROLLOS RECIENTES DE LAS MICROFINANZAS Y DEL RÉGIMEN DE LAS INSTITUCIONES MICROFINANCIERAS EN EL DERECHO EUROPEO Y ESPAÑOL*

Javier Ibáñez Jiménez

Profesor Propio de la U. P. Comillas. Co-director de la Cátedra Garrigues de Modernización del Derecho de Sociedades

12:45 h *PONENCIA Y COLOQUIO: LOS MODELOS FRANCÉS Y RUMANO DE REGULACIÓN SOCIETARIA Y CONTRACTUAL DE LAS IMFS, Y SU PROYECCIÓN PREVISIBLE EN ESPAÑA*

Alexandru Lazar. Abogado. Investigador en IMFs (ESADE)

Investigadores del Proyecto Interfacultativo UNIJÉS “Instituciones microfinancieras: régimen y gobierno eficiente”

13:15 h *MESA REDONDA: LA POSICIÓN JURÍDICA DE LAS SOCIEDADES Y ASOCIACIONES ACREEDORAS RESPECTO DE LOS MICROFINANCIADOS*

Sergio Llebaría Samper

Catedrático de Derecho Civil de la U. Ramón Llul. Investigador del Proyecto Interfacultativo UNIJÉS “Instituciones microfinancieras: régimen y gobierno eficiente”

Javier Ibáñez Jiménez

Moderadora: Rebeca Carpi

Profesora Titular de Derecho Civil (U. Ramón Llul). Investigadora del Proyecto Interfacultativo UNIJÉS “Instituciones microfinancieras: régimen y gobierno eficiente”

13.45 PONENCIA ON LINE: *LOS ACUERDOS DE REFINANCIACIÓN EN LAS IMFs*

Inmaculada Herbosa Martínez. Profesora Titular de Derecho Civil

Investigadora del Proyecto Interfacultativo UNIJÉS “Instituciones microfinancieras: régimen y gobierno eficiente”

14:30 h CLAUSURA

