

Cristina COLMENERO COLMENERO

MICROCRÈDITS I INCIDÈNCIA EN LA POBRESA

Treball Fi de Carrera
dirigit per la
Dra. Carmen RUÍZ VIÑALS

Universitat Abat Oliba CEU
FACULTATS DE CIÈNCIES SOCIALS
Llicenciatura en Administració i Direcció d'Empreses

2011

El crédito solidario concedido a aquellos que nunca habían pedido un préstamo refleja el enorme potencial sin explotar que tiene cada ser humano.

MUHAMMAD YUNUS

Resum

L'objecte d'estudi d'aquest projecte final, són els microcrèdits. Es tracta d'un instrument de finançament per a el desenvolupament i la seva finalitat és reduir els nivells de pobresa existents al món. Per tal de poder entendre millor aquesta eina, s'estudiarà el concepte i les institucions que treballen amb els microcrèdits. Un cop analitzades les diferents institucions, es realitzarà una anàlisi de cada tipus d'institució i de les diferents metodologies emprades per proporcionar serveis microfinancers.

Un aspecte molt important que s'ha observat a la majoria d'institucions microfinanceres és l'elevat volum de clients que són dones. Per això, s'ha dedicat un capítol sencer a analitzar els diferents motius ja que, en totes les parts del món, els microcrèdits van especialment dirigits a aquest sector de la població.

Per últim, es recullen les principals crítiques als microcrèdits, ja que moltes persones consideren que, realment, no són un instrument de finançament per al desenvolupament i no serveixen per reduir la pobresa al món. En aquest capítol s'analitzarà sobre tot, les crítiques fetes per Hulme D. I Mosley P. (1996) en el seu llibre *Finance Against Poverty*, on fa una recopilació d'estudis d'impacte que presenta evidències empíriques dels efectes dels microcrèdits.

Resumen

El objeto de estudio de este proyecto final, son los microcréditos. Se trata de una herramienta de financiación para el desarrollo con el objetivo de reducir los niveles de pobreza existentes en el mundo. Con el fin de comprender mejor esta herramienta, se estudiará el concepto de microcréditos y las instituciones que trabajan ellos. Una vez analizadas las distintas instituciones, realizaremos un análisis de cada tipo de institución y las diferentes metodologías utilizadas para poder ofrecer sus servicios.

Un aspecto muy importante que se ha observado en la mayoría de las instituciones microfinancieras son el alto volumen de clientes que son mujeres. Se dedica un capítulo entero a analizar las diferentes razones por qué, en todas partes del mundo, los microcréditos están especialmente dirigidos a este sector de la población.

Por último, se recogen las principales críticas sobre los microcréditos. Muchas personas consideran que realmente, no es un instrumento de financiación para el desarrollo y no sirven para reducir la pobreza en el mundo. En este capítulo se estudiará, sobre todo, las críticas formuladas por D. Hulme y P. Mosley (1996) en su libro *Finance Against Poverty*, que se trata de una colección de estudios sobre efectos de los microcréditos y que presentan impactos de evidencia empírica.

Abstract

The focus of this final project is microcredits. Microcredit can be used as a tool for financing economic development and will eventually reduce existing poverty levels around the world. In order to better understand this tool, we must begin by studying the concept and the institutions that work with microcredit. Once we have analyzed these differences we will perform a detailed analysis of each type of institution and the different methodologies that these institutions use to provide their services.

A very important aspect that has been observed in the majority of microfinance institutions is the high proportion of female clients. Therefore, this is an entire chapter dedicated to analyzing the different reasons why, throughout the world, microcredit was specifically aimed at this sector of the population.

Finally, the main criticisms of microcredit will be acknowledged and dealt with. Many people doubt the potential of the concept to finance development and reduce global poverty levels. This chapter will examine above all the criticisms made by D. Hulme and P. Mosley (1996) in their book *Finance LFG*, which is a collection of studies on the effects of microcredit, using empirical evidence to back up their arguments and conclusions.

Paraules Claus

Microcrèdits - Pobresa - Microempresa - Crèdit – Recursos Financers –
Institucions Microfinanceres - Prestataris

SUMARI:

INTRODUCCIÓ	13
1. ELS MICROCRÈDITS	17
1.1. El concepte i les característiques.....	17
1.2. Les funcions dels microcrèdits.....	18
2. LES INSTITUCIONS DE MICROFINANCES	21
2.1. L'origen i l'evolució.....	21
2.2. Característiques de les diferents institucions.....	23
2.2.1. Dirigit als pobres.....	24
2.2.2. Coneixement del mercat.....	24
2.2.3. Avaluació del risc.....	25
2.2.4. Reducció dels costos.....	26
2.2.5. Autosuficiència financera.....	27
2.2.6. Escala.....	28
2.2.7. L'estalvi.....	29
3. TIPOLOGIA DE LES INSTITUCIONS.....	31
3.1. Organitzacions no governamentals.....	31
3.1.1. El concepte.....	31
3.1.2. Característiques generals.....	32
3.1.3. Aspectes positius i negatius.....	33
3.2. Institucions Financeres Graduades.....	35
3.2.1. Concepte.....	35
3.2.2. Característiques generals.....	36
3.2.3. Aspectes Positius i negatius.....	36
3.3. Cooperatives de crèdit.....	37
3.3.1. Concepte.....	37
3.3.2. Característiques generals.....	38
3.3.3. Aspectes positius i negatius.....	38
3.4. Bancs Comercials.....	40
3.4.1. Concepte.....	40
3.4.2. Característiques generals.....	40
3.4.3. Aspectes positius i negatius.....	41
3.5. Institucions financeres filials d'un banc comercial.....	43
4. METODOLOGIA UTILITZADA PER LES INSTITUCIONS DE MICROCRÈDITS.....	45

4.1. Grups Solidaris.....	45
4.1.1. Concepte.....	45
4.1.2. Funcionament.....	45
4.1.3. Característiques.....	46
4.2. Unions de crèdit.....	47
4.2.1. Concepte.....	47
4.2.2. Funcionament.....	48
4.2.3. Característiques.....	48
4.3. Bancs Comuns.....	49
4.3.1. Concepte.....	49
4.3.2. Funcionament.....	50
4.3.3. Característiques.....	51
4.4. Préstecs individuals.....	52
4.5. Fons rotatius.....	52
4.6. Alternatives institucionals i noves metodologies de futur.....	53
4.6.1. Fons de garantia.....	53
4.6.2. Bancs d'ONG.....	54
4.6.3. Inversions de capital privat en institucions financeres.....	54
5. ELS MICROCRÈDITS PER LES DONES.....	55
5.1. Incorporació de la dona al desenvolupament.....	55
5.2. Context actual de les desigualtats.....	57
5.2.1. L'educació.....	57
5.2.2. La salut.....	58
5.2.3. El treball.....	59
5.3. Obstacles en el desenvolupament de les dones.....	61
5.3.1. L'educació de les nenes.....	61
5.3.2. La salut.....	62
5.3.3. Limitacions de béns i serveis.....	63
5.3.4. La doble funcionalitat de la dona.....	63
5.3.5. Altres obstacles.....	64
5.4. Beneficis en la concessió de microcrèdits per les dones.....	64
5.5. Per què els microcrèdits van dirigits especialment a les dones?	66
6. PRINCIPALS CRÍTQUES DELS MICROCRÈDITS EN EL DESENVOLUPAMENT.....	67
6.1. Els riscos.....	67
6.1.1. Supervisió i regulació.....	68
6.1.2. Control intern i de frau.....	69

6.2. La població a qui va dirigida els microcrèdits.....	71
6.3. Els tipus d'interès.....	71
6.4. El impacte econòmic dels microcrèdits.....	73
CONCLUSIONS.....	77
BIBLIOGRAFIA.....	81
ANEXOS.....	85

ÍNDIX DE FIGURES I GRÀFICS:

Gràfic 1: Evolució de la taxa d'alfabetisme en el món entre els anys 1990 – 2008.....	57
Gràfic 2: Taxa de població activa femenina mundial.....	61
Gràfic 3: Correlació entre el nivell inicial d'ingressos i el seu increment.....	74
Gràfic 4: Esquema de concessió de crèdits.....	86

ÍNDIX DE TAULES

Taula 1: Aspectes positius i negatius de les ONG.....	35
Taula 2: Aspectes positius i negatius de les Institucions Financeres Graduades	37
Taula 3: Aspectes positiu i negatius de les Cooperatives de Crèdit.....	39
Taula 4: Aspectes positius i negatius dels Bancs Comercials.....	42
Taula 5: Països amb més Esperança de vida al món.....	58
Taula 6: Països amb menys Esperança de vida al món.....	59
Taula 7: Característiques generals dels programes de microcrèdits a Espanya..	85
Taula 8: Llista de les institucions financeres ordenat segons la revista <i>Forbes</i> ...	100

ÍNDIX D'ACRÒNIMS

AOD (<i>Ayuda Oficial al Desarrollo</i>)	14
OCDE (Organització per la Cooperació i el Desenvolupament Econòmic)	31
ONG (Organització No Governamental)	21
ONU (Organització de les Nacions Unides)	55
SFD (Sistemes Financers Descentralitzats)	22
USAID (Agència Internacional pel Desenvolupament dels Estats Units)	70

INTRODUCCIÓ

1. Justificació del tema.

Als anys cinquanta l'economia del desenvolupament va ser acceptada com una branca de la Ciència Econòmica. Aquesta branca sempre va sostenir que per reduir els nivells de pobresa era molt important poder tenir accés als recursos financers. Per aquesta raó, el meu objecte d'estudi en aquest projecte serà buscar un instrument útil per reduir aquests nivells de pobresa existents en el món, més concretament, els microcrèdits.

Després de la Segona Guerra Mundial es va començar a crear organismes oficials per al desenvolupament com és el Banc Mundial. Aquests organismes van utilitzar com a principal instrument per fomentar la riquesa als països menys desenvolupats la *Ayuda Oficial al Desarrollo* (AOD).

Actualment, s'ha arribat a la conclusió que aquest programes d'ajuda als més pobres com és el de l' AOD no poden ser sostenibles a llarg termini a causa dels elevats costos i a la necessitat de suport continu dels països desenvolupats com organismes de desenvolupament (Otero i Rhyne, 1998). D'aquesta manera, a finals dels anys setanta, es va començar a posar en pràctica una nova estratègia financera que era viable a llarg termini i era autosuficient: els microcrèdits.

A dia d'avui, els microcrèdits s'han convertit en un instrument molt important per poder ajudar al desenvolupament dels països més pobres i per reduir la pobresa. Així i tot, no es tracta d'un element necessari i suficient en tots els seus nivells, ja que té limitacions, però és un instrument útil que necessita ser complementat amb altres mesures i instruments del desenvolupament econòmic.

2. Hipòtesis

Gràcies a tota la teoria adquirida hem pogut realitzar les hipòtesis d'aquest projecte d'investigació:

- En primer lloc, comprendre i analitzar tots els aspectes relatius als microcrèdits i les institucions que hi treballen amb aquests.

- En segon lloc, presentar els microcrèdits com un instrument útil en la reducció dels nivells de pobresa en el món.
- I en tercer lloc, analitzar a qui van dirigits principalment aquests microcrèdits.

3. Objectius

L'objectiu principal del treball es conèixer a fons en què consisteixen els microcrèdits. Per esbrinar-ho, s'ha de saber com funcionen, descobrir les seves característiques i a qui van dirigits.

L'objectiu secundari es conèixer les diferents institucions que treballen amb els microcrèdits, així como les metodologies emprades per aquestes institucions.

4. Metodologia

Per poder confirmar aquests supòsits, s'ha buscat diferents fonts teòriques, revistes, articles, llibres i distintes pàgines webs per Internet per descriure el concepte dels microcrèdits.

També, s'intentarà realitzar un treball de camp que consisteix en una enquesta sobre aspectes microfinancers i que serà enviada a una mostra d'institucions de microcrèdits que estan integrades dins d'aquest sector. Per escollir aquesta mostra, seguirem una llista de les institucions de microcrèdits més importants en el món realitzada per la revista *Forbes*¹.

Tota aquesta part pràctica ens servirà per justificar l'objecte d'estudi de la investigació. L'objectiu serà comprovar si tota la teoria descrita en el treball anteriorment era real i així, poder obtenir dades actualitzades sobre el tema.

Tota la investigació s'estructura de la següent manera:

¹ Aquest llistat el podeu trobar a la web: www.forbes.com (visitat el 23 de setembre del 2011)

En el primer capítol, on s'analitzarà el concepte de microcrèdit i les seves funcions. En el segon capítol, on s'explicarà l'origen, evolució i característiques de les diferents institucions que treballen amb els microcrèdits. L'objectiu del tercer capítol, serà analitzar cadascuna de les institucions existents, així com les seves característiques i els seus aspectes tant positius com negatius que aporten al mercat de les microfinances. En el quart capítol, s'analitzaran les diferents metodologies que proporcionen els serveis microfinancers. En el capítol cinquè, s'observarà que la gran, majoria de clients de les institucions financeres són dones. En aquest apartat s'analitza el motiu de tot això i per què els microcrèdits van dirigits especialment a les dones. Per acabar, en l'últim capítol es recolliran les principals crítiques que s'enfronta els microcrèdits. I per últim, s'exposen les conclusions d'aquest projecte.

1. ELS MICROCRÈDITS

1.1 *El concepte i les característiques*

El concepte de microcrèdit neix a l'any 1960 de la mà de l'economista Muhammad Yunus, fundador del Banc Grameen.

Els microcrèdits són un nou instrument de finançament pel desenvolupament, amb l'objectiu de reduir la pobresa al món. Per tant, es tracta d'un mecanisme per disminuir les diferències a l'accés de recursos financers, on la seva meta final és fer arribar els diners a petits emprenedors dels sectors socials més desfavorits i en unes condicions favorables.

El principal propòsit dels microcrèdits es fer petits préstecs als més necessitats amb la intenció de poder ajudar-los a sortir d'aquest cercle viciós de la pobresa. D'aquesta forma, milers de microempresaris podrien incrementar els seus ingressos, oferir nous llocs de treball o , fins i tot, crear el seu propi negoci.

Els microcrèdits tenen les següents característiques:

- Es tracta de petites quantitats de diners. Són préstecs amb una quantitat molt petita entre 100 i 600 dòlars,
- Són préstecs a curt termini, és a dir, en un període aproximadament d'un any o inferior a l'any.
- Els períodes de reposició són molt petits i les quantitats que es tornen de cada reemborsament són molt petites. Normalment, la devolució del principal més els interessos és mensual o setmanal.
- Els microcrèdits són una via per aquelles persones sense recursos, propietats, ni cap possibilitat de rebre un crèdit mitjançant la banca tradicional. Per tant, el tipus d'activitats que es posen en marxa gràcies als microcrèdits son petits negocis o activitats, és a dir, microempreses. Els microcrèdits estan dirigits als sectors més pobres de la societat, per tal que aquests puguin posar el seu negoci amb el que generar una font d'ingressos. Normalment, les activitats a les que es dediquen aquestes persones estan relacionades amb el comerç minorista, artesanía i activitats agrícoles.

- Els recursos prestats, s'inverteixen en activitats escollides pels propis prestataris. A més, això estimula confiança i autoestima entre els prestataris que descobreixen que poden invertir, adquirir i tornar un préstec. El resultat de la prestació d'aquests tipus de serveis són els estalvis i l'augment dels ingressos.

Els microcrèdits aporten als sectors més pobres de la població, la possibilitat de veure com creixen els seus ingressos i de poder gaudir d'un futur més digne.

1.2 Les funcions dels microcrèdits

La funció més important dels microcrèdits és reduir els nivells de pobresa al món, mitjançant la concessió de crèdits a sectors de la població que no tenien cap possibilitat d'accedir-hi. D'aquesta forma, participen en el sistema econòmic i, a partir d'aquí, veuen com van augmentant les seves possibilitats que van de del increment d'ingressos, el benestar de la família o la millora de condicions de serveis sanitaris bàsics com l'aigua potable i el gaudiment d'un medi ambient més net.

Per analitzar les diferent funcions que realitzen els microcrèdits farem un anàlisi a la inversa pels autors Claret i Lens on proposen en el seu llibre, *Microcréditos. La Revolución Silenciosa*², el que no ha de ser un microcrèdit.

- El microcrèdit no és caritat: El microcrèdit és un instrument per facilitar l'accés al finançament a aquelles persones més desfavorides per poder muntar un petit negoci o una microempresa. Per tant, és una modalitat de préstec com qualsevol altre, amb uns interessos de mercat i que l'han de tornar en un termini, ja sigui mensual o setmanal, perquè aquests diners seran entregats a una altra persona.
- El microcrèdit no són diners entregats a fons perdut: No es tracta d'una subvenció. Com s'exposa en l'apartat anterior, els diners es retornen pel prestatari i amb uns interessos.

² CLARET, A. i LENS J., *Microcréditos – La Revolución silenciosa.*, Barcelona, Editorial Debate, juny 2007

- El microcrèdit no és entregar només un préstec d'una petita quantitat: És necessari un seguiment per part de l'entitat, per tal de poder garantir la perdurabilitat del negoci.
- El microcrèdit no és un crèdit pel consum: L'objectiu principal és que el prestatari es pugui guanyar la vida mitjançant un petit negoci o activitat.
- El microcrèdit no és exclusivament un préstec per emprenedors: El microcrèdit només finançarà a aquelles persones que ho necessitin o que per uns motius o altres, es troben exclosos del sistema financer tradicional.

Les funcions i característiques esmentades anteriorment responen a programes de microcrèdits en vies de desenvolupament. Però, els microcrèdits concedits en països més rics, com és Espanya, consisteixen en préstecs amb unes quantitats i terminis de reemborsament més grans, ja que s'adapten a les condicions socioeconòmiques del país. No obstant això, tant en un context com en l'altre, els microcrèdits són un instrument que es basa en la confiança i no en el tradicional aval patrimonial.

Segons la revista *The Economist*³, el microcrèdit té un millor funcionament que qualsevol instrument de finançament d'assistència social, per dos motius:

- Un programa de microcrèdit ben gestionat i administrat pot ser auto-sostenible.
- Fomenta la iniciativa abans que la dependència.

Els microcrèdits no són efectius per tothom. El perfecte candidat que pot tenir accés a aquest instrument financer ha de ser:

- Aquelles persones que no tinguin terres i que tinguin un accés limitat als serveis socials bàsics amb un ingrés per capita inferior a 1 dòlar diari.
- Emprenedors o persones amb una habilitat pròpia per portar a terme una activitat o una microempresa. No totes les persones estan en condicions iguals per fer-se càrrec d'un deute.

³ The Economist, *African's women go to work*, gener del 2001.

- Persones malaltes o discapacitats mentals, que viuen per sota de la línia de la pobresa no són els candidats perfectes. L'objectiu principal dels microcrèdits és reduir la pobresa mitjançant petits crèdits a les persones més desfavorides, i que aquestes siguin capaces de generar ingressos a través de petites empreses. Per això, és necessari tenir la capacitat de gestionar una microempresa o alguna activitat i aquestes persones no tenen una independència per si mateixes. Per tant, no són candidats pel microcrèdit.

2. LES INSTITUCIONS DE MICROFINANCES

2.1 *Origen i evolució*

Al llarg d'aquests últims anys, s'han anat posant en marxa diferents organismes internacionals, Organitzacions No Governamentals (ONG) o institucions privades sense ànim de lucre amb l'objectiu de trobar instruments pel finançament de la microempresa.

En la dècada dels anys setanta, van començar a sorgir les primeres adaptacions modernes de les tècniques més utilitzades per la banca comercial⁴. Aquest tipus d'institucions funcionaven amb fons concessionat dirigit a les microempreses, amb un tipus de interès molt baix i sense cap mena de pretensió que es tornessin. La prioritat era poder assegurar el crèdit a aquella part de la població que no tenia accés a recursos financers. Per tant, durant aquesta època l'objectiu va ser incorporar els microempresaris al sistema financer existent, donant una imatge acceptable d'aquestes institucions als bancs. D'aquesta forma, se'ls hi donava l'oportunitat d'obtenir finançament més barat.

Però, tots aquests programes no van tenir molt bons resultats a causa de:

⁴ La banca comercial és la que es realitza a través de les típiques sucursals bancàries. Aquest tipus de banca es dedica, principalment, en fer pagar pels diners que dipositen els seus clients i cobrar pels crèdits que concedeix. La diferència entre el que cobra i lo que paga ha de ser positiva, ja que és d'aquí on treu els seus beneficis. D'altra banda, no s'ha de confondre aquest concepte amb el de banca d'inversions. La banca d'inversions es dedica a treure empreses a borsa i a executar vendes de divisions senceres d'empreses, OPA's, emissions de bons, entre d'altres.

- En primer lloc, es basen en fons subsidiaris. Això significa, que quan se'ls hi acabava els fons externs obtinguts durant uns anys d'activitat, eren incapaços de retornar-los. De tal manera que, tornaven a la descapitalització i quedaven un altre cop sotmesos a la voluntat dels donants. A més, aquests programes funcionaven amb tipus de interès per sota del de mercat ja que es pensava que eren clients que no podien pagar elevades taxes d'interès. Tot això, feia que no busquessin la autosuficiència financera⁵.
- En segon lloc, i un altre dels problemes importants que havien de fer front, eren els alts costos de transacció a causa de les especials característiques que tenien aquests clients. Qualsevol procediment per donar crèdit a aquestes persones era molt complicat, molt burocratitzat i poc àgil.
- I en tercer lloc, i per últim, va ser l'especialització en la concessió de crèdits, deixant de costat l'oferta de serveis d'estalvis, ja que consideraven que als pobres no els interessava aquests tipus de serveis perquè no podien estalviar.

Conseqüentment, es va donar un alt percentatge de morositat i una ràpida descapitalització de les institucions.

Aquests programes van suposar un gran avenç fins que van sorgir les autèntiques institucions dedicades a les microfinances, conegudes amb el nom de *Sistemes Financers Descentralitzats (SFD)*⁶.

En els anys 80, van començar a aparèixer organitzacions on el principal problema va ser poder adaptar el sistema financer a les necessitats d'aquests individus, i no al contrari, que els microempresaris s'haguessin d'adaptar al sistema financer.

⁵ Quan parlem d'autosuficiència financera és fa referència exclusivament a les operacions financeres realitzades per la institució, ja que moltes institucions no només fan préstecs de serveis financers, sinó també fan serveis de captació i assessoria.

⁶ Un Sistema Financer Descentralitzat està compost per institucions públiques i privades que capten, administren, regulen i dirigeixen els recursos financers. La seva principal funció és la captació de recursos d'aquells sectors que tenen superàvit i, d'aquesta forma, canalitzar-lo cap als sectors deficitaris.

En aquesta època, es van adonar dels errors comesos al passat dels programes tradicionals i van decidir simplificar les operacions de manera que:

- Els costos de préstecs van ser proporcionals al reduït conjunt dels crèdits.
- Les persones a les que es dirigien els microcrèdits sí que estaven disposades a pagar unes taxes de interès més elevades, de forma que, s'arribés a cobrir els alts costos associats a la concessió de petits crèdits.
- I, els prestataris, desitjaven i podien pagar taxes superiors a les de mercat, amb l'objectiu de poder tenir accés a un recurs que fins ara els hi era limitat: el capital.

En els últims anys s'ha demostrat, que institucions com el Banc Grameen o Acció Internacional, han tingut viabilitat financera i econòmica dels programes de microcrèdits. En definitiva, es tracten de nous mecanismes de finançament, que amb noves tècniques de innovació i amb bases comercials, copien la forma d'operar de intermediaris financers informals.⁷

2.2 Característiques de les institucions microfinanceres

Les institucions, com el Banc Grameen entre d'altres, han modificat les seves pràctiques tradicionals de banca, creant un nou sistema bancari basat en la responsabilitat, participació, creativitat i confiança mútua. Per tant, aquests tipus d'organismes tenen unes característiques comuns que les fan ser innovadores.

A continuació s'exposaran les principals característiques d'aquestes institucions.

⁷ Els intermediaris financers informals són agents i motivacions diverses. En aquest sector podem incloure una família o una xarxa comú que facilita l'accés a béns i serveis i els diners. Formarien part d'aquest sector usurers, amics, familiars o prestamistes.

En canvi, els intermediaris financers formals, són d'institucions que estan sota la supervisió d'agents monetaris. En aquest sector inclouríem bancs comercials, privats o estatals i institucions financeres especialitzades.

2.2.1 Dirigit als pobres

És l'aspecte comú més característic de tots els programes de microcrèdits. L'objectiu principal de tots és millorar les necessitats de finançament i atendre als mes desfavorits de les societats més pobres. Així i tot, cada institució té els seus mecanismes i instruments d'actuació.

Els pobres que tenen accés a serveis d'estalvi, crèdits, segurs i altres serveis financers tenen més possibilitats de recuperar-se i poder encarar millor les exigències que sorgeixen en la vida quotidiana. Si tenen accés a aquests serveis, poden fer front a necessitats bàsiques com per exemple, si tenen accés a microsegurs, els pobres poden afrontar despeses vinculades a malalties greus o pèrdues de béns. Per tant, els pobres que s'incorporen a programes de microfinançament tenen millors condicions econòmiques que aquells que no ho fan.

2.2.2 Coneixement del mercat

Els clients d'aquest tipus d'institucions són massa pobres com per accedir a la banca tradicional. Per tant, s'ha de tenir coneixement de les seves preferències, necessitats i limitacions per poder satisfer-les.

Els principals motius perquè aquests individus demanen un crèdit són els següents:

1. Per cobrir costos d'obligacions socials i familiars com per exemple un casament, un bateig, un enterrament, etc.
2. Per fer front a emergències, a les que aquests sectors més pobres de la societat, son vulnerables (Carpintero, 1999).
3. I, principalment, per generar una nova font d'ingressos per poder portar a terme les activitats del seu petit negoci, o per poder posar en funcionament una microempresa.

D'aquesta manera, és molt important que totes aquestes institucions tinguin en compte les principals característiques d'aquest sector per poder complaure les necessitats adequadament. És per això, que concedeixen crèdits en unes condicions especials pels més pobres de les zones rurals, com per exemple:

- Han substituït les garanties per altres tècniques que motiven la devolució del préstec. Una de les tècniques que utilitzen són els programes de préstecs progressius. Consisteix en què si el client torna el principal més els interessos en les dades acordades, se'l recompensa per tal que pugui demanar un nou crèdit de una quantitat progressivament superior i que li serà concedit automàticament. D'aquesta forma, els clients tenen un incentiu per no decebre a la institució.
- Els contractes de préstec són molt senzills. Acostumen a ser anuals amb un tipus d'interès fix.
- Els clients acostumen a viure allunyats de les grans ciutats i amb pocs recursos econòmics com per desplaçar-se de forma regular. Per tant, les oficines comercials es troben prop de les localitats on viuen els prestataris o tenen les seves activitats.
- Els préstecs estan adaptats a les necessitats d'aquest sector, que normalment, no necessiten una elevada quantitat per posar en marxa una microempresa.
- Els crèdits son atorgats amb rapidesa ja que els procediments per aprovar el crèdit son àgils i flexibles. Això s'adapta a les condicions d'aquest sector que no poden aguantar una llarga espera per rebre els diners.

2.2.3 *Avaluació del risc*

Les institucions microfinanceres tenen un risc en el seu negoci: el fet de prestar diners, encara que sigui per un fi social, té els seus riscos. Però, tot i així, mentre els riscos que assumeixin siguin raonables, tindran èxit.

El risc de crèdit és la probabilitat que els diners prestats no siguin retornats en el temps i de la forma acordada. Aquest risc té un factors que afecten a les institucions microfinanceres i que són els següents:

- Factors relacionats amb l'entorn més ampli que rodeja l'emprenedor i a la institució. Es tracta de factor polítics, econòmics, socials i tecnològics i, per tant, no estan a l'abast de la persona.
- Factors relacionats amb l'emprenedor, la seva família i l'empresa. Són factors relacionats amb la personalitat i capacitat de l'emprenedor, així com la relació amb la seva família.

- Factors relacionats amb l'entorn més específic de l'emprenedor i amb una visió general de la institució microfinancera. Es tracta d'aspectes del mercat i la indústria específica que es vol dedicar el prestatari. Així com, l'estratègia que portarà la institució depenent del prestatari.

El risc de crèdit es compon de dos aspectes:

- Risc de client: És la probabilitat que un client no compleixi amb les seves obligacions, en funció dels factors esmentats anteriorment. Aquests programes de microfinançament, realitzen la selecció dels nous clients mitjançant aquells que els coneixen millor o altres microempresaris de la mateixa àrea de treball, en comptes de realitzar una selecció en base a criteris tècnics o de personal del programa.
- Risc d'operació: És la probabilitat que un client no compleixi amb les seves obligacions, en funció d'una determinada operació.

L'objectiu d'un sistema creditici és que les institucions microfinanceres puguin prendre les seves decisions de crèdit i que no depenguin de les habilitats particulars. Per tant, s'ha de tenir un conjunt de normes, coneixement, principis i processos que ordenin i facin un seguiment de la concessió del crèdit.

2.2.4 Reducció de costos

L'objectiu principal és reduir els costos de la transacció⁸, de forma que, el préstec sigui proporcional al reduït volum dels crèdits. A més, l'estructura administrativa d'aquestes institucions es poc burocratitzada i poc complexa.

⁸ Els costos de transacció són aquells tipus de costos per realitzar un intercanvi econòmic o una transacció en el mercat.

Les institucions microfinanceres busquen l'eficiència operativa i per això, és necessari reduir els costos unitaris. D'aquesta forma, es busca superar els obstacles derivats de l'oferta, facilitar la sostenibilitat, i introduir economies d'escala⁹ en el sector per reduir els costos d'entrega. Així, s'aconseguirà aprofundir socialment per què es podrà superar els obstacles generats per la demanda, arribar a més gent desfavorida i millorar la qualitat i quantitat dels productes microfinancers que s'ofereixen.

2.2.5 Autosuficiència financera

Una altra característica de totes aquests institucions és la recerca de la autosuficiència financera ja que la institució a llarg termini no podria ser viable. Per això, és necessari que la institució pugui cobrir tots els seus costos i poder produir uns guanys pels seus propietaris.

Hem de deixar clar dos termes molt semblants: autosuficiència operativa i autosuficiència financera. L'autosuficiència operativa és quan una institució cobreix tots els seus costos de funcionament o operatius mitjançant els seus ingressos. En canvi, l'autosuficiència financera es quan es cobreix, a més dels costos de finançament, els costos financers de capital. Per tant, una operació de crèdit serà autosuficient financerament quan cobreixi totes les despeses de l'operació (costos de fons, provisions pels incobrables i el cost d'inflació). I si a més, es vol cobrir el creixement futur de la institució, també serà necessari incloure un marge que assegurí aquest creixement. Per tant, tot això pot portar a la imposició de tipus de interès més alts que els de mercat.

A causa de les característiques que presenta aquest sector de la població i els tipus de préstecs concedits, els càrrecs administratius i costos de transacció son molt elevats en comparació als reduïts ingressos per pagament d'interessos. Per tant, s'han d'establir interessos més adequats i reduir els costos.

⁹ L'economia d'escala és el procés on els costos unitaris de producció disminueixin al augmentar la quantitat d'unitats produïdes.

Pel que fa reduir els costos, algunes institucions utilitzen unes tècniques innovadores com: la localització de les sucursals de crèdit prop dels clients, la descentralització alhora de prendre decisions en qualsevol operació de crèdit, la utilització de procediments de sol·licitud molt senzills per nous crèdits... I, per establir tipus d'interès més adequats, aquests han de ser semblants o aproximadament superiors als establerts pels intermediaris financers formals i més baixos que els intermediaris informals.

Des dels anys setanta sempre ha existit un debat sobre com s'havien de cobrar els interessos. Durant els anys vuitanta, es va centrar aquest debat en si era possible aplicar taxes subsidiàries, es a dir, si els tipus d'interès devien ser inferiors o no als de mercat.

En l'actualitat, tots els investigadors estan d'acord que aquestes taxes no han de ser subsidiàries¹⁰, a causa del gran problema que originen: distorsionen la realitat. La causa és que s'associa els costos de transacció d'un préstec amb el seu preu, i s'ignora com funciona un sistema financer.

Per tant, quan una institució no busca l'autosuficiència financera, els programes de microcrèdits es converteixen en ajudes i donacions que no han de ser la principal característica d'aquest tipus d'institucions.

2.2.6 Escala

¹⁰ Històricament, s'ha comprovat que les taxes de morositat dels programes subsistits eren més elevades que les demés. A causa de dos motius:

- Els crèdits subsistits financen projectes que són poc viables
- Els clients que reben aquests recursos, entenen que no és necessari tornar els diners

Per tant, aquests tipus de crèdits amb taxes subsidiàries pot perjudicar al microempresari que ho rep i no inverteix de forma eficient.

Qualsevol institució microfinancera ha de tenir un volum o escala adequats per poder establir un volum cada cop més gran de prestataris. Una bona visió d'autosuficiència financera es fonamenta en la canalització de microcrèdits al major nombre possible de microempresaris (major escala) i així, no dependre de subsidis. D'aquesta forma, s'aconseguirà millor l'objectiu principal dels microcrèdits que és la reducció de la pobresa. Això implica operar amb taxes d'interès superiors a les de mercat per poder cobrir els costos operatius, els costos de fons i els risc d'inflació.

A causa del tipus de sector de la societat al que van dirigits, hi ha un gran nombre de microempresaris que formen part del sector informal i que, per tant, no tenen accés als serveis financers formals. Per tant, a causa d'això, aquest element d'escala té encara més importància i totes aquestes institucions hauran de tenir uns elements i aspectes dissenyats que puguin permetre la seva expansió contínua.

2.2.7 L'estalvi

L'estalvi és un dels elements més importants per poder assegurar la supervivència de qualsevol institució financera dedicada als microcrèdits. Aquest element és tan necessari pels pobres com la concessió de crèdits.

Sempre s'ha cregut que els pobres eres incapaços d'estalviar i es pensava que aquest sector de la societat preferia consumir-lo abans que estalviar-lo. Però, durant els últims anys s'ha demostrat que no és així i que tothom estalvia per motius diversos ja sigui per consumir, educació, inversions productives, emergències, entre d'altres. Per tant, tothom estalvia i si no hi han institucions financeres que ho fan d'altres maneres com guardant-t'ho a casa o estalviant en forma del gra dels animals, terres, entre d'altres.

En l'actualitat s'ha demostrat, que els microempresaris i famílies volen tenir una compte d'estalvis segur i, sobretot, a prop de casa per poder anar traient els seus fons quan els necessitessin.

En els primers programes de microcrèdits, l'estalvi era obligatori¹¹, per tant, forçava al prestatari a haver d'estalviar i no podien tenir accés aquest fons si el crèdit no s'havia tornat en la seva totalitat amb anterioritat.

Actualment, per a que l'estalvi de les institucions sigui indispensable i pugui tenir accés la població, ha de complir les següents característiques:

- L'estalvi no pot ser limitat per aquelles persones que demanen servei de préstec.
- L'estalvi ha de ser voluntari i poder tenir accés immediat als recursos estalviats.
- Han d'oferir seguretat i una devolució real positiva.

La importància d'oferir serveis d'estalvi resideix en els beneficis que tenen sobre les institucions de microcrèdit, les economies domèstiques i les microempreses. Pel que fa a les economies domèstiques, el benefici és poder tenir accés als recursos estalviats, de forma que, quan tinguin beneficis extraordinaris a l'empresa poden estalviar i quan tenen pèrdues poden fer front a qualsevol imprevist. Per les microempreses, els beneficis tenen a veure amb l'autofinançament, que es tracta d'una via menys costosa, i si una microempresa no disposés de recursos propis suficients hauria de buscar finançament. I, per últim, el principal benefici per una institució és poder assolir l'autosuficiència, ja que d'aquesta forma tenen menys taxes de frau que les institucions que no disposen d'aquesta autosuficiència.

La introducció de programes d'estalvi implica canvis importants, passant a convertir-se en intermediaris financers formals, i per tant, operen dins del marc legal que regeix les institucions financeres del país.

Com a conclusió, els aspectes d'èxit de les institucions financeres que treballen amb microcrèdits són els següents:

- Reconeixement de la importància dels estalvis
- Coneixement del mercat: conèixer les necessitats dels clients, limitacions, preferències i fer productes a la seva mida.
- Buscar la viabilitat financera a llarg termini

¹¹ LACALLE CALDERÓN, M., *Microcréditos y pobreza: de un sueño al Nobel de la Paz*. Madrid, Ediciones Turpial, 2008, pp. 72.

3. TIPOLOGIA DE LES INSTITUCIONS

Els països que disposen de diferents tipus d'institucions són capaços d'oferir una gran varietat de productes financers i taxes d'interès més competitives, així com un gran volum de microcrèdits.

Entre totes les institucions que treballen en l'àmbit dels microcrèdits es poden diferenciar:

- **ONG:** Organitzacions especialitzades en programes de microcrèdits i sense ànim de lucre. Existeixen diferents tipus d'institucions dins d'aquest apartat, però totes comparteixen la utilització dels microcrèdits com enllaç per fer més accessible el capital als més pobres, amb l'objectiu de reduir les dades globals de pobresa al món.
- **Institucions Financeres especialitzades en Microcrèdits:** són institucions que procedeixen d'una ONG com les institucions financeres graduades, les cooperatives de crèdit o les institucions financeres filials a un banc comercial.
- **Institucions Financeres bancàries:** Es tracta, sobretot, de bancs comercials. Són institucions que poden operar dins del sector dels microcrèdits però no estan especialitzats en aquest àmbit. En aquest cas, les operacions de microcrèdit no són la base del negoci.

A continuació, estudiarem amb més detall cada tipus d'institució, les seves característiques i els seus principals aspectes tant positius com negatius.

3.1 Organitzacions No Governamentals

3.1.1 Concepte

No hi ha una definició específica del concepte d'ONG. Algunes de les definicions més conegudes són les elaborades pel Banc Mundial i per l'Organització per la Cooperació i el Desenvolupament Econòmic (OCDE).

Segons el Banc Mundial, les ONGs són “Organizaciones privadas que persigue actividades para aliviar el sufrimiento, promover los intereses de los pobres, proteger el medio ambiente, brindar servicios sociales básicos o realizar actividades de desarrollo de la comunidad”¹².

(“Organitzacions privades que persegueixen activitats per pal·liar el sofriments, promoure els interessos dels pobres, protegir el medi ambient, oferir serveis socials bàsics o realitzar activitats de desenvolupaments de la comunitat”)

L’Organització per la cooperació i el desenvolupament econòmic pensa que les ONGs són: “Organizaciones fundadas y gobernadas por un grupo de ciudadanos privados con un declarado propósito filantrópico, y sostenida por contribuciones individuales privadas”¹³.

(“ Organitzacions fundades i governades per un grup de ciutadans privats amb un declarat propòsit filantròpic i sostinguda per contribucions individuals privades”)

Com hem pogut veure amb aquestes definicions, podem concloure que una ONG es tracta d’una Organització privada amb l’objectiu de promoure activitats de caire social, especialment dirigides als pobres.

3.1.2 Característiques generals

Les ONGs són institucions sense ànim de lucre, que sorgeixen de la societat civil per diferents motivacions d’aspecte ètic, polític o religiós. Aquestes organitzacions tenen com a principal objectiu la compensació social i promoció econòmica i no depenen en la seva gestió financera de l’Estat ni de la regulació d’institucions financeres formals. A més, executen pressupostos no reemborsables.

¹² WILLIAMS, A., *Participación más activa de las ONGs en el proceso de desarrollo*, Banco Mundial, diciembre 1990, pp. 31-33.

¹³ OCDE, *Voluntary Aid for development - The role of Non- Governmental Organisations*, Paris, 1988.

Com aquest tipus d'institucions no tenen ànim de lucre, no generen ni distribueixen beneficis, però si poden realitzar transaccions comercials¹⁴. Així mateix, les ONGs poden concedir préstecs als seus beneficiaris com qualsevol particular, però no agafar recursos del públic amb la finalitat de prestar-los.

Les ONG es basen principalment en donacions i, per tant, qualsevol tipus d'institucions haurà de ser responsable davant dels seus donants.

Per poder formar una ONG és necessari reunir en Assemblea a un grup de socis que es comprometin a pagar una quota social i redactar uns estatuts que haurien de ser aprovats per l'Assemblea i per les autoritats que es trobin a la seu de l'organització.

Les ONG es poden classificar segons diversos criteris. El més comú és segons les motivacions que tenen els seus membres. Per tant, es poden dividir en:

- ONG político-sindicals: Són formades per partits polítics, sindicats o altres grups relacionats amb el poder polític. Aquest tipus d'institucions estan relacionades amb els governs per poder facilitar l'ajuda internacional.
- ONG religioses: Són creades per institucions religioses de diferents denominacions. Són les més grans en nombre i amb més volum de recursos transferits.
- ONG vinculades a institucions internacionals

3.1.3 Aspectes positius i negatius

Les ONG tenen tant aspectes positius com negatius en la seva prestació d'aquest tipus de serveis.

Els aspectes positius d'aquest tipus d'organitzacions són els següents:

¹⁴ Una transacció comercial és l'acte de voluntat entre dues o més persones per celebrar un conveni que afecta els valors que integren el patrimoni com per exemple, el pagament d'una compra, una venda, una devolució, entre d'altres.

- Van desenvolupar i implantar una metodologia d'èxit de prestació de microcrèdits i que, actualment, està funcionant a tot el món.
- El principal objectiu és el desenvolupament econòmic i social de les comunitats en les que treballa, per tant, es tracta d'organitzacions properes a la comunitat i que coneixen a les persones. Aquesta relació tan propera permet un seguiment del crèdit i és la clau de la recuperació on no existien garanties. A més, tenint una relació tan estreta amb les persones és més fàcil respondre a les seves necessitats, així com, prendre accions de forma immediata gràcies a la inexistència d'intermediaris.
- Les ONG són les institucions que tenen més disposició a prestar quantitats més petites de diners, per tant, juguen un paper molt important en aquest tipus de serveis als més pobres.
- Aquestes organitzacions poden treballar en mercat financer més flexibles ja que no estan sotmeses a les autoritats financeres nacionals. Per tant, no estan sotmesos a massa controls polítics, com els topes reguladors dels tipus d'interès o els elevats requisits sobre els coeficients de caixa, als que sí que ho estarien les institucions bancàries.
- I, per últim, l'especialització de les ONG en els sectors més desfavorits de la societat.

Pel que respecta els principals aspectes negatius d'aquestes institucions són els següents:

- Un gran nombre d'ONG no tenen com a objectiu principal el creixement. Això comporta que no busquin la seva autosuficiència financera, el que causa que moltes ONG no operin amb taxes d'interès que cobreixin tots els costos derivats de les prestacions de serveis microfinancers. Històricament, les ONG han ofert serveis financers als més pobres sense que els importés la recuperació dels recursos prestats. Durant els últims anys, han començat a destacar la importància de l'autosuficiència financera per poder ser eficient en la concessió d'aquest tipus de serveis.
- Els programes d'aquestes institucions són assistencials, és a dir, que només serveixen per reduir les dades globals de pobresa.
- Una altra limitació, és la falta d'una estructura de propietat clarament definida. El resultat d'això és la falta d'estabilitat a l'hora de gestionar la institució a curt termini.

- I, per últim, la debilitat en la captació d'estalvis. Les ONG no tenen capacitat de prestar serveis d'aquesta mena, lo que comporta, no tenir accés a una de les principals fonts de recursos. Com a conseqüència de tot això, és que dins del món de les microfinances i de totes les institucions que poden solucionar el problema al crèdits, les ONG són les menys preparades.

Durant la dècada dels anys noranta, un gran nombre d'ONG va evolucionar fins a l'establiment de relacions amb institucions bancàries i a la transformació d'institucions financeres regulades totalment per les autoritats bancàries.

Taula 1: Aspectes positius i negatius de les ONG

ASPECTES POSITIUS	ASPECTES NEGATIUS
Metodologia utilitzada d'èxit	No tenen com a objectiu el creixement
Són properes a la població	Només redueixen les dades de pobresa
Préstecs més petits	Falta d'una estructura de propietat definida
Mercat financer més flexible	Limitació en la captació d'estalvis.
Especialització en sectors més pobres	

Font: Elaboració pròpia, 2011.

En aquesta taula s'observen els aspectes positius i negatius que presenten les ONG.

3.2 Institucions Financeres Graduades

3.2.1 Concepte

Les institucions Financeres Graduades són aquelles Organitzacions No Governamentals que, amb l'objectiu d'aconseguir l'autosuficiència, han iniciat el procés de transformació per constituir-se com una institució financera formal.

3.2.2 Característiques generals

L'objectiu principal d'aquest tipus d'institucions continua sent augmentar l'accés dels pobres als serveis financers, però ara no només busquen el desenvolupament social, sinó l'autosuficiència amb la promoció social, treballar eficientment amb les operacions de préstec i l'ampliació d'oferta dels serveis microfinancers a un major volum de prestataris.

Aquest canvi d'orientació, significa que ara l'ONG passarà a buscar recursos necessaris per l'expansió planejada i no es conformarà simplement amb la sostenibilitat financera de les operacions actuals. És a partir d'aquí, que les ONG reconeixen la insuficiència dels fons proporcionats via donacions i comencen a crear vincles en el sistema financer. Aquesta evolució beneficia als sectors més desfavorits de la societat perquè ofereix una nova eina d'estalvi i possibilita una major disponibilitat de fons.

Pel que fa a nivell estructural, hauran d'organitzar-se per oferir tant serveis d'estalvi com de préstec. Les ONG disposen d'un departament d'operacions (encarregat, entre altres coses, dels microcrèdits) i d'un departament financer que s'encarrega de supervisar l'ús dels recursos, procedents, en la seva gran majoria de donacions i préstecs tous. Tota aquesta transformació suposarà canvis en aquest dos departaments, però fonamentalment en el financer ja que s'haurà d'ampliar per que puguin cabre totes les operacions. A més, també s'hauran de fer canvis en la composició del personal administratiu, que s'haurà de modificar per incloure operacions d'intermediació financera, així com contractar a més personal amb coneixement financers. Com a resultat de tot això es veurà variada l'estructura salarial de la institució cap a l'alça.

3.2.3 Aspectes positius i negatius

El principal aspecte positiu és l'increment en les possibilitats de creixement d'aquestes institucions. Com estan regulades oficialment, tenen accés als mercats financers i als estalvis públics per així captar els passius.

En canvi, pel que fa els inconvenients ens trobem en primer lloc que hauran de complir totes les regulacions oficials, dissenyades per protegir i mantenir l'estabilitat dels sistema financer nacional. Ara com ja no són simplement ONG i passen a estar regulades per les autoritats dels país corresponent, es troben sotmeses a nivells d'exigència ja sigui de coeficients de reserves, previsió per incomptables, entre d'altres, més elevats.

En segon i últim lloc, es pot posar en risc el caràcter social en el que va ser creat l'ONG depenent de com sigui l'estructura de la propietat i els valor que tinguin els accionistes. D'aquesta manera, s'ha d'intentar mantenir aquesta dualitat de propòsits i no permetre que l'objectiu d'eficiència financera superi l'objectiu social, ni al revés.

Taula 2: Aspectes positius i negatius de les Institucions Financeres Graduades

ASPECTES POSITIUS	ASPECTES NEGATIUS
Increment en les possibilitats de creixement	Regulació per les autoritats del país corresponent
	Risc en el caràcter social

Font: Elaboració pròpia, 2011.

En la taula anterior, es mostren els aspectes positius i negatius que s'observen a les Institucions Financeres Graduades.

3.3 Cooperatives de crèdit

3.3.1 Concepte

Les cooperatives de crèdit són institucions financeres que poden realitzar les mateixes operacions que altres entitats de crèdits, però tenen la limitació d'atendre en primer lloc les necessitats dels seus socis. El nombre de socis pot ser il·limitat i només han d'aconseguir la responsabilitat dels mateixos socis dels deutes socials només el valor de les seves aportacions.

Històricament, han existits dos aspectes per a la formació d'una cooperativa: el treball, on només es possible escollir com a membres a treballadors d'una determinada empresa, o l'àrea geogràfica, on només pertanyen a la cooperativa els membres d'una determinada localitat.

Les cooperatives de crèdit representen una de les fonts més grans de finançament pels microempresaris en els països subdesenvolupats i actualment arriben als cent milions de clients aproximadament en tot el món.

3.3.2 Característiques generals

Les cooperatives de crèdit són institucions on es poden distingir un doble caràcter:

- En primer lloc, son societats cooperatives, per tant, estan organitzades i operen d'acord als principis bàsics de cooperació: els membres són els propietaris de la institució, no existeixen accionistes externs i cada membre té dret a un vot en la institució. Això farà que estiguin sotmeses a la legislació vigent sobre cooperatives.
- En segon lloc, són entitats que proporcionen serveis d'estalvi i de crèdits, per tant, es tracten d'entitats de dipòsit. D'aquesta forma, estaran sotmeses a la normativa que regula a les entitats de dipòsits.

L'assemblea general està formada per tots els socis de la cooperativa i es l'òrgan suprem del govern i de decisió. Així, la direcció del disseny de les seves polítiques provindrà de la decisió dels mateixos socis.

Els principals serveis que ofereixen aquest tipus d'institucions són el crèdit a curt termini i els dipòsits d'estalvi.

3.3.3 Aspectes positius i negatius

Els aspectes positius de les cooperatives de crèdits són els següents:

- Realitzen una important funció al assegurar-se que els recursos destinats als préstecs es mantinguin en la mateixa comunitat que mobilitza aquests fons.

- Els estalvis són la principal font de fons per realitzar els serveis de préstec. Per tant, són institucions sostenibles que tenen un finançament a partir dels estalvis locals, és a dir, estalvis dels mateixos membres de la cooperativa, i que no depenen dels subsidis externs. Això demostra com és possible un finançament a través de capital auto generat.
- Les cooperatives de crèdit treballen molt a prop dels seus clients a causa de la seva ubicació dins de les comunitats. A més, disposen d'una informació molt precisa dels seus clients i sobre les seves necessitats de finançament.
- L'elecció dels membres d'una cooperativa està molt lligat amb certs vincles comuns. Això fa que es redueixi els riscos de crèdits i es faci pressió entre els socis de la cooperativa per tal que compleixin amb els pagaments del préstec.
- Entre diferents cooperatives s'ajuden entre elles. Aquesta cooperació ha fet que hagin arribat a les actuals dimensions d'aquest sector.

Pel que respecte els aspectes negatius podem trobar els següents:

- Les cooperatives de crèdit acostumen a ser molt petites. A més, cobren un tipus d'interès per sota del de mercat i ofereixen uns rendiments molt elevats pels estalvis dels seus membres. Tots això provoca que sigui difícil tornar a generar nou capital i satisfer totes les demandes dels seus membres. Per tant, això comporta que la demanda de préstecs sigui més elevada a la d'estalvis originant greus problemes de líquid en la majoria de cooperatives de crèdit.
- Una altra i última limitació important és que la seva forma d'operar és molt tradicional i conservadora a l'hora de buscar finançament, és a dir, no tenen una estratègia orientada al creixement.

Taula 3: Aspectes positius i negatius de les Cooperatives de crèdit

ASPECTES POSITIUS	ASPECTES NEGATIUS
Tenen una important funció	Dificultat de generar nou capital
Institucions sustentables a partir d'estalvis dels mateixos socis	Operen de forma tradicional
Treballen a prop dels seus clients	
Menor risc de crèdit	
Cooperació entre diferents cooperatives	

Font: Elaboració pròpia, 2011.

En aquesta taula es mostren els aspectes, tant positius com negatius, de les cooperatives de crèdit.

3.4 Bancs comercials

3.4.1 Concepte

La banca comercial es tracta d'institucions financeres formals que tenen ànim de lucre i la seva funció principal es captar recursos del públic o moneda legal per tornar-ho a prestar un altre cop a aquells agents econòmics que poguessin necessitar-ho.

3.4.2 Característiques generals

Una característica molt especial dels intermediaris financers bancaris és que part dels seus recursos són passius monetaris, és a dir, diners o allò que es considera un mitjà de pagament o de canvi acceptat per tot el món. Per tant, es tracta d'institucions capaces d'augmentar l'oferta monetària del país i de generar recursos financers. El procés del multiplicador monetari pot fer que augmentin les quantitats de diners bancaris existents en el sistema. Això fa que els bancs no siguin només intermediaris financers.

Entre les principals funcions dels bancs comercials podem trobar:

- Acceptar diners de depòsits a terminis
- Canviar monedes
- Guardar documents o altres ítems en caixes de seguretat
- Processar pagament a través de transferències telegràfiques
- Emetre lletres bancàries i xecs
- Venda o distribució d'assegurances, fons d'inversió i productes financers similars.
- Entre d'altres

3.4.3 Aspectes positius i negatius

Els bancs comercials tenen un seguit d'avantatges que descriurem a continuació:

- En primer lloc, els bancs són institucions que poden oferir una gran varietat i quantitat de serveis financers. Això significa, que si aquests tipus d'institucions continua introduint-se en les poblacions més pobres hi haurà més població que podrà tenir accés a un nombre més gran de serveis financers.
- Un altre de les avantatges més importants és que no depenen de donatius ja que disposen de les seves pròpies fonts de finançament. La majoria de bancs que treballen amb microcrèdits financen els seus programes amb els seus propis recursos de dipòsit o de capital accionarial.
- Són institucions regulades amb estructures definides i amb una sèrie de controls interns i administratius necessaris per assegurar una administració prudent i eficient.
- Els bancs tenen historials de crèdit i d'estalvi més grans que altres entitats, el que facilita les mesures de la seva capacitat d'endeutament i el risc de crèdit. Per una altra banda, realitzen una gran varietat d'operacions financeres ja que a ells els hi és més fàcil reduir el risc mitjançant la diversificació de la seva cartera.
- Els bancs tenen un seguit de sucursals que fa més fàcil l'expansió i creixement dels seus programes.

En referència als aspectes negatius o limitacions dels bancs comercials son els següents:

- En primer lloc, el reduït nivell de compromís en les microfinances. Acostuma a ser un compromís molt fràgil que posa en perill els serveis que ofereix la banca comercial. Molts cops els treballadors del banc no valoren aquests tipus d'operacions perquè es tracten de petites transaccions catalogades com activitats de segona categoria i on el banquer no se sent que prospera professionalment. Per això, només quan els alts directius estan compromesos amb els microcrèdits, aquests rebran els recursos i finances suficients per desenvolupar-se.
- La metodologia financera utilitzada no és la més adequada per la prestació de serveis microfinancers. Això acostuma a passar en grans bancs on la metodologia és molt pesant, lenta i formal, cosa que provoca que aquests tipus d'institucions no puguin tenir èxit en les prestacions d'aquests tipus de serveis. Per això, molts bancs grans el que fan és separar els seus programes de microcrèdits amb la resta d'activitats. Actualment, molts bancs que s'estan introduint en el mercat s'estan adonant que per ser més competitius han de desenvolupar productes, tecnologia i estructures institucionals que tinguin en compte les característiques del sector al que està destinat. A més, també han d'aprendre a fer servir tècniques utilitzades pel sector financer informal per reduir costos i controlar riscos.

Taula 4: Aspectes positius i negatius dels Bancs Comercials

ASPECTES POSITIUS	ASPECTES NEGATIUS
Ofereixen gran varietat de productes i serveis financers	Reduït nivell de compromís
Disposen de les seves pròpies fonts de finançament	Inadequada metodologia emprada
Institucions regulades amb una sèrie de controls interns i administratius	
Facilitat de mesura de la capacitat de finançament i del risc de crèdit	
Tenen moltes sucursals	

Font: Elaboració pròpia, 2011.

En aquesta taula es presenten els aspectes positius i negatius que tenen els Bancs Comercials.

3.5 Institucions financeres filials d'un banc comercial

Les filials dels bancs comercials que s'han especialitzat en microfinances, són també un tipus d'institució financera que treballa en el camp dels microcrèdits. Com es tracta d'Institucions Financeres que són filials dels Bancs Comercials, i aquests els hem explicat amb anterioritat, em cregut oportú no dividir aquest apartat en subapartats.

Aquest tipus d'institucions tenen una gran estructura administrativa que és independent: polítiques de préstec, personal propi o sistemes d'informació autònoms que, encara que siguin independents tindran que reportar a la matriu de totes.

Pel que fa als avantatges d'aquest tipus d'institucions es pot destacar la importància de la independència, és a dir, quant més especialitzades i independents siguin cada unitat, més fàcil serà adoptar diferents polítiques, processos o metodologies. Però, en canvi, i com a inconvenient a tot això, també serà més fàcil agafar la cultura de no compromís al banc.

Però, en termes generals, aquesta independència assegura un ambient de treball adequat per desenvolupar l'activitat microfinancera.

4. METODOLOGIA UTILITZADA PER LES INSTITUCIONS DE MICROCRÈDIT

En aquest capítol s'analitzaran les diferents metodologies utilitzades pels diversos tipus d'institucions. Totes aquestes metodologies tenen com a objectiu comú buscar l'equilibri entre la necessitat de la descentralització, a causa de l'elevat volum de transaccions individuals ja que si fos un sistema centralitzat obstruiria el sistema, i el manteniment del control i els estàndards, perquè en un sistema descentralitzat les unitats financeres adquireixen majors responsabilitats i, per tant, hi ha més perill de perdre el control i incórrer en elevats riscos.

4.1 Grups solidaris

4.1.1 Concepte

Aquest tipus de metodologia va ser creada als anys setanta pel Banc Grameen i, actualment s'utilitza per tot el món i atén a milions de prestataris.

Un grup solidari és un conjunt reduït de persones¹⁵ que tenen un vincle comú i que s'organitzen com a grup per poder accedir a un servei de crèdit. Aquest tipus de metodologia també s'anomena Tandes o Rosques, perquè els membres reben una quantitat mensual o setmanal i aquests fan torns per a que en cada cicle o torn un dels membres obtingui el fons total compost per les contribucions del grup¹⁶.

L'objectiu principal d'aquest tipus de metodologia és oferir un servei de crèdit als més pobres amb una garantia especial com la pressió social i, sempre intentant aconseguir l'autosuficiència financera.

4.1.2 Funcionament

¹⁵ Generalment, aquest grup està constituït entre cinc i vuit persones.

¹⁶ OTERO, M. y RHYNE, E., *El nuevo mundo de las finanzas microempresariales – Estructuración de Instituciones Financieras sanas para los pobres*, México, Plaza y Valdés, 1998, pp. 162

El funcionament d'aquest tipus de metodologia es divideix, principalment, en dos grans etapes:

1. Primera etapa: formar un grup. S'ha de buscar entre els coneguts o amistats aquelles persones que estiguin disposades a unir-se i sol·licitar tots junts un crèdit per cadascú. Un cop s'ha format un grup s'haurà de demanar ajuda al promotor assignat per la institució i designar un coordinador escollit entre tots els membres del grup. En aquesta etapa, els membres juntament amb el promotor hauran d'omplir la sol·licitud del préstec. La quantitat de diners sol·licitada per cada membre serà molt reduïda en funció de les seves necessitats i capacitat individual.
2. Segona etapa: la petició passa per un procés de revisió per part de la institució. Si supera aquest procés es farà entrega de la quantitat sol·licitada i serà dividida entre tots els membres del grup. A partir d'aquí, el responsable o coordinador s'ha d'encarregar de recollir els pagaments setmanals i d'entregar-los a la institució. Si es retorna el préstec adequadament, el grup podrà rebre un altre préstec per una quantitat major a la del primer.

Actualment, aquest tipus de metodologia també inclou l'estalvi. Una de les metodologies més utilitzades són els fons d'emergència on cada membre del grup estalvia un percentatge del seu préstec i ho col·loca en un fons comú. En molts casos aquest fons serveix com aval per altres crèdits sol·licitats o, simplement com a fons de seguretat per si sorgeix algun imprevist.

4.1.3 Característiques

Les principals característiques dels grups solidaris són les següents:

- Una de les característiques més importants és la garantia mútua¹⁷. Tots els membres actuen pressionant per a que els pagaments s'efectuïn correctament. Si per algun motiu algú dels membres no pot fer front a la devolució del préstec, la resta s'hauria de fer càrrec a causa de la responsabilitat conjunta que tenen, ja que si no compleixen cap podria rebre un crèdit en un futur. Es per això, que es trien coneguts o amistats per formar el grup. Una altre forma de reduir el risc, és negociar crèdits futurs per si algun membre del grup incompleix les devolucions pactades amb anterioritat.
- Es redueixen costos. Com es tracta d'un grup s'aconsegueix reduir els costos mitjos a causa del nombre potencial de prestataris al que arriba.
- S'operen de forma descentralitzada. Això fa que es redueixin els costos administratius perquè cadascuna de les sucursals disposa de suficient autonomia com per prendre les seves pròpies decisions.
- El client potencial ha de demostrar que té la capacitat de posar en marxa una activitat econòmica o que té una microempresa en funcionament, amb la que generarà una font d'ingressos futurs.
- S'ajusta a les necessitats dels prestataris. El procés de sol·licitud és molt simple, per tant és més ràpid. Entre la sol·licitud del préstec i l'aprovació i concessió del mateix pot passar entre cinc i vuit dies. A més, la política de pagaments per tornar el préstec és molt reduïda i amb freqüència, juntament amb unes taxes d'interès semblants a les de mercat i suficients per cobrir els costos de l'operació, per tant, facilita la devolució per part dels prestataris.
- La gran majoria de grups solidaris estan compostos per dones. Això es degut perquè en moltes cultures és normal que les dones es reuneixin per afrontar juntes les crisis, per millorar els recursos comuns o enfortir la seva posició econòmica.

4.2 Unions de crèdit

4.2.1 Concepte

¹⁷ Aquest concepte va sorgir als anys setanta i es tracta del compromís de devolució o cancel·lació del préstec entre tots els membres que formen el grup.

Les unions de crèdit són cooperatives formades per un grup de persones, que s'uneixen de forma voluntària, per buscar un desenvolupament econòmic i social comú i millorar el seu accés als serveis financers.

Les Unions de Crèdit també són anomenades cooperatives d'estalvi i de crèdit. Com a cooperatives operen d'acord els principis bàsics de cooperació: els membres són els propietaris de la cooperativa (no existeixen accionistes externs) i cada membre té dret a un vot en l'organització¹⁸.

En general, les unions de crèdit estan formades per un grup de persones que tenen un vincle comú, però a diferència dels grups solidaris, el vincle pot ser el lloc de residència o una activitat comuna.

4.2.2 Funcionament

Les unions de crèdit estan dirigides de forma democràtica per tots els membres que la conformen i són els que s'encarreguen de prendre decisions sobre les taxes d'interès, els terminis i la resta de polítiques. Aquesta és la principal diferència amb la resta de metodologies emprades per les institucions. A més les institucions de crèdit són institucions locals, és a dir, pertanyen i estan operades per la població local i utilitzen els recursos generats per la pròpia comunitat. Això fa que s'assembli una mica als bancs comunitaris on també passa això.

4.2.3 Característiques

Les principals característiques de les unions de crèdit són les següents:

- Es tracta d'una metodologia autosuficient ja que els microcrèdits concedits estan completament finançats pels estalvis dels seus membres.

¹⁸ OTERO, M. y RHYNE, E., *El nuevo mundo de las finanzas microempresariales – Estructuración de Instituciones Financieras sanas para los pobres*, México, Plaza y Valdés, 1998, pp. 185.

- Els membres de les unions de crèdit han de tenir un estalvi forçós per poder rebre un crèdit. Això redueix el risc ja que el seu estalvi s'utilitza com a garantia i, també, permet a la institució conèixer millor als membres del grup abans de donar-li un préstec.
- Les garanties d'aquest tipus de metodologia són reduïdes. Els microcrèdits concedits estan garantits pel compte d'estalvi de cada membre o per altres membres de la cooperativa que són consignataris.
- Les operacions de microcrèdit de les unions de crèdit no tenen cap tipus de capacitació, assistència tècnica o altre tipus de servei que donin suport a la microempresa. Per tant, utilitzen un plantejament minimalista.
- No tenen cap fi específic com la generació d'ingressos, Simplement, ofereixen microcrèdits per cobrir qualsevol necessitat que tingui algun dels membres.

4.3 Bancs comuns

4.3.1 Concepte

Els bancs comuns són un tipus de metodologia microfinancera que ofereix serveis de crèdit i estalvi i es gestiona en grup.

Un banc comú¹⁹ és un grup d'una mateixa comunitat que s'uneixen per garantir els préstecs rebuts, per afavorir l'estalvi i per donar suport mútuament. Aquest grup, normalment, està format per entre trenta i cinquanta persones, que generalment acostumen a ser dones.²⁰

¹⁹ Aquesta metodologia, originalment denominada *Village Banking*, va ser creada per John Hatch, fundador de FINCA Internacional. Inicialment aquest programa va ser dissenyat per portar-se a terme en zones rurals i, especialment entre dones. Però, amb el pas dels anys s'ha expandit per altres parts del món i s'ha adequat per ser utilitzat també en zones urbanes o mixtes.

²⁰ ACEDO, C., *Instituciones Financieras*, Editorial Carhel, 1984, pp. 75

El principal objectiu d'aquesta metodologia és formar un grup d'autoajuda entre els membres d'una mateixa comunitat per facilitar l'accés a serveis financers amb els que generar ingressos, motivar o facilitar l'estalvi entre els components del grup.

4.3.2 Funcionament

El funcionament d'aquest tipus de metodologia es divideix en diferents passos:

1. El primer pas, es constituir el banc comú format per un grup de persones unides voluntàriament amb l'objectiu d'ajudar-se a l'accés de serveis financers.
2. Un cop constituït el banc, s'haurà d'organitzar i formar als membres del grup, mitjançant un període de prova i capaciació que servirà per aprendre a funcionar sense assistència de la promotora. També s'haurà d'escollir el consell directiu (format per un president, secretari i tresorer) i preparar els estatuts i organització de la inauguració del banc.
3. Quan ja s'ha constituït el banc, la promotora traspasarà un volum de capital inicial al banc perquè pugui començar a funcionar. D'aquesta forma, es podrà començar a realitzar préstecs individuals a cadascú dels membres que formen el grup. Tots ells hauran de firmar un acord de préstec col·lectiu on es responsabilitzen de la devolució de cadascun dels préstecs individuals rebuts.
4. Durant la vida del banc comú, el consell haurà de convocar reunions periòdiques on tots els membres hauran d'assistir per poder prendre decisions. El consell, també, s'encarregarà de l'aprovació de nous préstecs i de supervisar les devolucions dels mateixos.

L'estalvi en aquest tipus de metodologia juga un paper molt important. Cada membre podrà obtenir un segon préstec si s'ha tornat el primer correctament. A més, la quantitat del segon préstec vindrà determinada pels estalvis acumulats durant el primer préstec a través de contribucions setmanals. Per tant, els estalvis dels membres s'utilitzen per realitzar nous préstecs.

4.3.3 *Característiques*

Els banc comuns tenen un seguit de característiques principals:

- Una de les característiques principals, és que els banc comuns també es basen en les garanties mútues com els grups solidaris. És a dir, els propis membres del banc actuen com a garantia pressionant per a que els pagaments es facin correctament.
- Qualsevol client potencial ha de demostrar tenir la capacitat per posar en marxa una activitat econòmica o tenir una microempresa en funcionament amb la que generar una font d'ingressos futurs. El mateix passa amb els grups solidaris, que es fa un préstec per adquirir capital de treball a curt termini.
- En aquest cas, també es busca l'autosuficiència financera. Per aconseguir-ho, per una banda, es cobra un tipus d'interès comercial, entre un 1 i un 3%, i, per una altra banda, es traspasa gran part dels aspectes relacionats amb la prestació de serveis financers al banc comú que s'encarregarà de la seva administració, estalviant-se aquest cost.
- S'ajusta a les necessitats dels prestataris. El procés de petició i concessió és molt senzill i, per tant, molt ràpid. I, a més, no s'exigeix requeriments de garanties econòmiques perquè s'utilitza una política de pagament freqüents. Així com, ofereix serveis d'estalvi i de préstec.
- Els banc comuns, també estan compostos majoritàriament per dones.
- Aquesta metodologia com afavoreix el desenvolupament d'organitzacions locals té una incidència molt positiva sobre el desenvolupament d'aquestes comunitats i ha destinat un gran volum de recursos i de temps a projectes comunitaris.²¹

Una desavantatge d'aquesta metodologia és l'alt nivell de descentralització que existeix. No existeix la figura d'una institució intermediària, per tant, es posa en perill la viabilitat financera del banc comú. En aquest tipus d'institucions, els membres de la comunitat són els que realitzen les activitats de supervisió, el que pot portar a un mala gestió financera.

²¹ Algun d'aquests projectes pot ser inversions en el sistema escolar local o en obres públiques, entre d'altres.

4.4 Préstecs individuals

Els préstecs individuals són els préstecs sol·licitats per una única persona i es basa en les necessitats que tingui la pròpia persona. Aquesta persona serà la responsable de tornar la devolució dels fons i de complir amb tots els requisits que siguin necessaris. El principal avantatge d'aquest tipus de metodologia és que es poden adaptar a la capacitat de pagament i a les característiques de cada client.²²

Els préstecs individuals acostumen a concedir crèdits amb una quantitat més elevada de diners i cada institució té les seves pròpies polítiques a l'hora d'oferir una quantitat o un temps que depèn de les característiques socioeconòmiques de cada país. Aquesta metodologia dona molta importància a la capacitació i assistència tècnica dels programes de crèdits.

Aquest tipus de metodologia és la més senzilla i la més comuna, totes les institucions de microcrèdits l'han practicat algun cop.

4.5 Fons rotatius

En els fons rotatius un grup de persones es reuneixen cada cert temps per aportar a un fons d'estalvi comú una quantitat de diners que es va acumulant a anteriors aportacions. Aquestes persones tenen un vincle comú i els diners s'aniran repartint per torns entre tots els membres de l'associació.²³

En aquesta metodologia, també existeix la figura d'una persona líder o responsable que s'ocuparà de recollir tots els diners i cuidar els fons. A més, normalment aquesta persona serà la primera en rebre els fons.

La correcta gestió d'aquests fons pot tenir una duració il·limitada si es fa devolució del préstec amb els seus interessos. El instrument bàsic d'aquesta metodologia es la autoalimentació dels fons.

²² ²³ LACALLE CALDERÓN, M., *Microcréditos y pobreza - De un sueño al Nobel de la Paz*. Madrid, Edicions Turpial, 2008, pp. 113 y 119.

Pel que respecta a les limitacions que pot tenir aquesta metodologia podem trobar:

- El prestatari no podrà rebre els seus fons quan els necessiti, sinó que haurà d'esperar el seu torn.
- Una altra desavantatge és que algun membre podria marxar amb tots els seus estalvis quan li toqués el torn de rebre'ls per invertir-los en la seva pròpia activitat o que el grup es dissolgués a la meitat del procés.

4.6 Alternatives institucionals i noves metodologies de futur

Actualment, la majoria de les institucions i programes utilitzen instruments de selecció per limitar l'accés als serveis que ofereixen. Normalment, es demanen uns requisits als clients potencials com no arribar a una quantitat d'ingressos o no tenir terres en propietat per poder tenir accés a aquests programes de microcrèdits. Aquests criteris són utilitzats per assegurar-se que els recursos van destinats per aquelles persones que realment ho necessiten.

A continuació, s'analitzaran diferents mètodes més moderns que donen suport als programes de microcrèdits i poden ser de gran ajuda.

4.6.1 Fons de garantia

Els fons de garantia són un instrument financer per obtenir un crèdit per part d'un banc comercial. Per obrir un fons de garantia és necessari que la institució privada que sol·licita el préstec hagi immobilitzat amb anterioritat un fons de garantia en aquell banc. D'aquesta forma, la institució podrà utilitzar els seus propis recursos provinents dels estalvis del seus socis o ser avalada per una organització externa. Molts cops el volum de fons que el banc deixa a la institució és molt superior al fons de garantia. Això produeix un mecanisme d'apalancament.

El fons de garantia dona suport l'obtenció de crèdit per part dels col·lectius exclosos. Aquests fons faciliten l'accés de petites i mitjanes empreses del Tercer Món al mercat del crèdit convencional, aportant els avals necessaris perquè aquestes empreses obtinguin finançament a un cost raonable.²⁴

Actualment, les ONGs estan començant a utilitzar aquest nou mètode, que a poc a poc està agafant força en altres institucions.

4.6.2 Banc d'ONGs

Aquesta nova metodologia consisteix en la compra o creació d'un banc per part d'una ONG compromesa amb el desenvolupament dels microcrèdits. Aquestes institucions tenen el control de la mateixa gràcies a la possessió majoritària d'accions, i per tant, participen en la junta directiva.

4.6.3 Inversions de capital privat en institucions microfinanceres

Les inversions de capital privat en institucions microfinanceres consisteix en la inversió de capital social d'institucions de microfinances, per part d'agents o institucions privades, que passen a formar part del conjunt de socis o propietaris d'aquesta institució. D'aquesta forma, les institucions tenen un major volum de fons per donar suport qualsevol sol·licitud de préstec a un banc comercial.

²⁴ FERNÁNDEZ, M^a A., *Finanzas sostenibles*, La Coruña, Editorial Netbiblo, 2010.

5. ELS MICROCRÈDITS PER LES DONES

El principal objectiu dels microcrèdits, com hem vist en altres capítols, és la reducció dels nivells actuals de pobresa que existeixen en el món, com també, arribar als més desfavorits entre els pobres i donar-los la possibilitat de posar en marxa un petit negoci o generar una font d'ingressos regular a través d'un reduït préstec.

Però, encara així, ens preguntem per què la gran majoria de microcrèdits van dirigits, especialment, a les dones i per què la gran majoria de clients d'aquestes institucions són dones. La resposta és simple, perquè les més desfavorides entre els pobres són les dones.

Les dones representen més del 50% de la població mundial, segons les dades de l'Organització de les Nacions Unides (ONU), però encara així, no reben una part equitativa dels béns i ingressos mundials. Això demostra, que actualment, les dones encara estan marginades dels recursos econòmics, socials i polítics dels seus països.

Els principals motius perquè els microcrèdits es dirigeixen principalment a les dones són els següents:

- Les taxes de devolució dels crèdits són superiors entre les dones que entre els homes, això és un dels principals motius perquè moltes institucions han preferit dirigir-se a les dones.
- Les dones són capaces de derivar major beneficis econòmics per tots els integrants de la seva família que els homes.
- Durant les últimes dècades, el principal objectiu de moltes institucions del desenvolupament ha sigut reduir les desigualtats entre els homes i les dones.

5.1 Incorporació de la dona al desenvolupament

Durant la dècada dels anys 60, s'ignorava el paper econòmic de la dona. Es considerava que la seva participació estava al marge de la corrent econòmica principal i quedava restringida a les activitats pròpies del seu sexe segons els estereotips de l'època: fer-se càrrec de la casa, els nens i treball domèstic.

Però, va ser durant aquestes dècades de desenvolupament, on Nacions Unides va tenir molt a veure, va considerar per primer cop la dona com un element a tenir en compte en el procés de creixement mundial.

El creixement resultant de les polítiques desenvolupades durant aquesta etapa va donar lloc:

- La descomposició del sector agrícola. Això va provocar grans moviments de població rural cap a les ciutats, i com a conseqüència un creixement massiu de barris marginals, on no existia serveis mínims sanitaris.
- Una reducció de la producció alimentària. I, com a conseqüència, un augment de la pressió de la balança de pagaments, a causa de la dependència tecnològica d'aquests països per avançar en el seu procés de industrialització.
- El creixement de la població va ser molt superior al creixement econòmic. Per tant, es va generar un gran increment en la despesa social i major pobresa.

Tots aquests aspectes no van aconseguir eliminar la pobresa ni tampoc donar grans beneficis socials, encara que les taxes de creixement fossin molt elevades.

En aquest context, va aparèixer per primer cop la figura de la dona com a protagonista en el procés de desenvolupament. Es van posar en marxa programes de planificació familiar i educació dirigits al sector femení de la població. Encara així, a la dona se la continuava considerant com a mare i esposa, i no com un agent independent i actiu que pogués afectar al procés de desenvolupament.

Durant els anys 70, el concepte de desenvolupament s'estava intentant integrar a tota dimensió humana que abans no es tenia present, però el nivell de desenvolupament d'aquests països no va millorar. En canvi, es va començar a reconèixer que la dona tenia importants implicacions en les polítiques de desenvolupament.

L'any 1975, el Banc Mundial va publicar "*La Integración de la Mujer en el desarrollo*"²⁵ on es plantejava la necessitat de reconèixer el paper de la dona en el desenvolupament. Aquell mateix any, l' ONU va publicar un estudi amb el mateix nom, on s'analitzaven els passos per poder integrar les dones en aquest procés. A més, Nacions Unides va promoure aquell mateix any la Conferència Internacional per l'any de la Dona, on es va evidenciar l'acceptació formal de la necessitat de incloure-les en el procés de desenvolupament.

Però, després de tots els objectius proposats per l' ONU l'any 1985 només s'havia aconseguit molt parcialment.

Podem concloure aquests apartat, comentant que la situació de la dona ha millorat molt, però encara queda molt per fer i molt camí per recórrer.

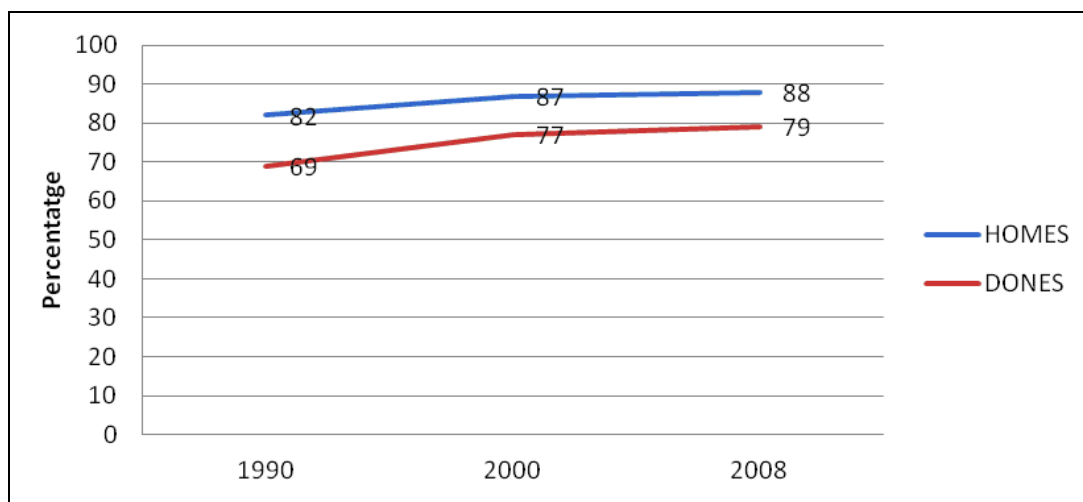
5.2 Context actual de les desigualtats

5.2.1 L'educació

La taxa d'alfabetització de la dona ha augmentat en quasi totes les parts del planeta, però encara, actualment, existeixen milions de dones analfabetes i de nenes que no poden acabar l'educació bàsica, especialment a l'Àfrica i l'Àsia, per haver de fer-se càrrec dels treballs domèstics i de la família

Gràfic 1: Evolució de la taxa d'alfabetisme en el món entre els anys 1990 – 2008

²⁵ Article publicat al Banc Mundial, *La Integración de la Mujer en el desarrollo*, Banc Mundial, 1975.



Font: Elaboració pròpia a partir de l' UNESCO, Compendio Mundial de la educació, 2011.

Com es pot observar en el gràfic 1, existeix una gran disparitat entre l'alfabetisme masculí i femení. Podem veure, que en 18 anys, la taxa d'alfabetisme de la dona s'apropa lleugerament a la dels homes.

Pel que fa, a l'edat d'ingrés de les nenes al col·legi per a l'ensenyament primari continua sent més baix que la dels nens. Això es perquè, a que les taxes d'admissió de les nenes són considerablement més baixes en segons quins països. I, el mateix passa per a l'ensenyament secundari i terciari, les dades d'ingrés i admissions per part de les dones és molt més baix.

5.2.2 La Salut

Durant els últims anys, l'esperança de vida al néixer, tant dels homes com les dones, ha augmentat en tot el món. Però, encara així continuen existint diferències en el sector sanitari.

Taula 5: Països amb més Esperança de vida al món

PAÍS	ANYS D'ESPERANÇA DE VIDA
Macao	84.36
Andorra	82.51
Japón	82.12

Font: Elaboració pròpia a partir de <http://www.estofa.es/sociedad/mapas/128-esperanza-de-vida-por-paises.html> (visitat el 6 de desembre del 2011)

Taula 6: Països amb menys Esperança de vida al món

PAÍS	ANYS D'ESPERANÇA DE VIDA
Angola	38.2
Zàmbia	38.63
Lesotho	40.38

Font: Elaboració pròpia a partir de <http://www.estofa.es/sociedad/mapas/128-esperanza-de-vida-por-paises.html> (visitat el 6 de desembre del 2011)

En aquestes dues taules es mostra la diferència abismal entre els països amb més i menys esperança de vida. Això és a causa de què els països amb menys esperança de vida son països on està molt estesa la pobresa i la desnutrició.

En molts països del tercer món, existeix una discriminació, pel que fa a l'alimentació i atenció sanitària, a favor dels fills barons. Això es degut, a raons econòmiques: un fill que neixi fort i sa significa una font d'ingressos i seguretat per la família. En canvi, una nena suposa una càrrega econòmica tota la vida i sense cap benefici pels pares. Per aquest motiu, en molts països, es deixa d'amamantar a les nenes molt abans que als nens i se'ls hi dona una dieta més pobre.

Encara així, actualment la dona, en molts països desenvolupats, té una esperança de vida superior a la de l'home. En canvi, en els països més desfavorits, les dones tenen un índex de mortalitat més elevat i una esperança de vida més baixa.

Molts investigadors creuen que el nivell sanitari d'aquests països es pot millorar, però és necessari una millora educativa. Quant més elevat és l'educació de la mare, més possibilitats hi ha que el seu fill i ella sobrevisquin.

5.2.3 El treball

Per millorar l'autoestima i el benestar dels membres dependents de les seves famílies, és necessari que les dones tinguin accés a un treball digne i ben remunerat. Actualment, encara hi ha dones que no tenen feina, ocupades en el sector informal, en llocs inadequats o mal pagades. En aquestes condicions, tenen molt poques possibilitats d'invertir, demanar un crèdit o estalviar i, per tant, de tenir esperances en el futur.

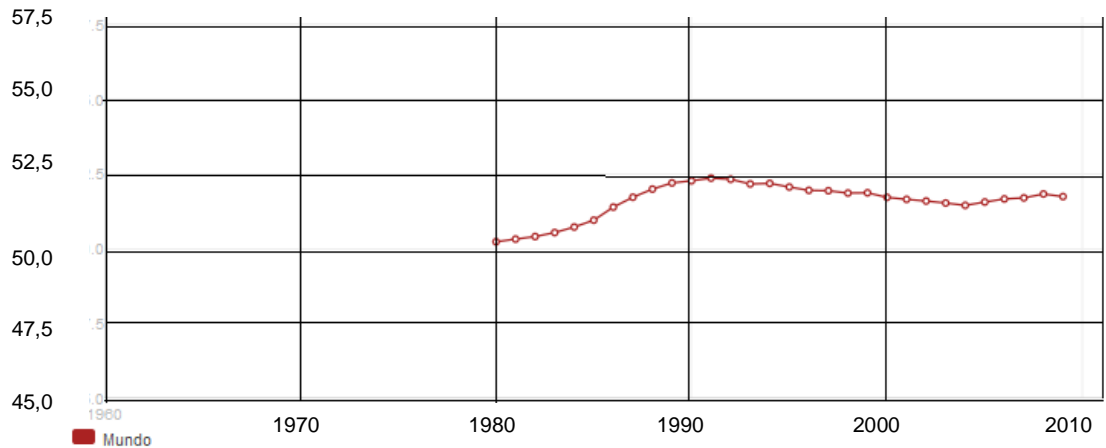
Segons l'últim informe de les Nacions Unides sobre la situació de la dona, la seva participació d'aquesta al món laboral ha augmentat en tot el món, excepte en països de l'Àfrica subsahariana i del sud d'Àsia.

L'accés al treball remunerat és desigual entre els homes i les dones. Els treballs als que accedeix la dona són quasi sempre menys reconeguts socialment i amb menor remuneració. Però, el promig mundial es que les dones, encara actualment, guanyen molt menys que els homes.

En els països subdesenvolupats, les possibilitats de la dona a l'accés a crèdits o a l'estalvi son molt reduïdes, i en molts casos treballen sense cap salari en el camp, en petits negocis familiars o com a mestresses de casa. També, hi ha moltes dones que treballen en el sector informal on el seu salari és molt inestable. Per tant, un dels grans problemes de les dones en el tercer món és que el seu treball és invisible.

Actualment, s'ha incrementat el percentatge de dones amb estudis universitaris, però quan aquestes dones tracten d'utilitzar els seus coneixements per la millora del seus països troben molts obstacles. Per exemple, el percentatge de dones en el món de la política o en alts càrrecs com a directius és molt baix. El treball que realitzen les dones en general té molta importància pel benestar de les seves famílies i està poc valorat.

Gràfic 2: Taxa de població activa femenina mundial



Font: <http://datos.bancomundial.org/indicador/SL.TLF.CACT.FE.ZS/countries/1W?display=graph> per l' Organització Internacional del Treball, base de dades d'estimacions i projeccions de la població econòmicament activa (visitat el 23 de setembre del 2011)

En aquest gràfic podem observar la taxa de població femenina majors de 15 anys i que aporten treball per a la producció de bens i serveis durant els anys específics que es mostren, és a dir, es tracta de la població activa femenina.

5.3 *Obstacles en el desenvolupament de les dones*

Encara actualment, existeixen diferents obstacles que s'oposen al desenvolupament i avenç de la dona. A continuació s'esmentaran els més importants.

5.3.1 *L'educació de les nenes*

La despesa en educació per les nenes és molt reduïda, per tant, és un altre obstacle molt important. Això és per:

- Per un costat, el cost d'anar a l'escola no suposa un cost directe: matrícula, llibres, material d'estudi i roba apropiada.
- Però, per una altra banda, representa un cost d'oportunitat, perquè si la nena va a l'escola no es disposa de l'ajuda per als treballs domèstics.

També, els pares mantenen allunyades a les nenes de les escoles per temors que adquireixin massa llibertat gràcies a l'educació, utilitzen les nenes en feines domèstiques i perquè prefereixen invertir els pocs recursos que tenen en l'educació dels fills homes. D'aquesta forma, les dones queden atrapades en un cercle viciós de la pobresa. I, a causa de la sobrecàrrega de feina que estan sotmeses, demanen ajuda a les nenes impeding que vagin a l'escola. A la mateixa vegada, aquestes nenes sense alfabetització es trobaran en inferioritat de condicions per aconseguir en el futur una feina digne.

Pel que fa als beneficis, es considera que la inversió en educació de les nenes es nul·la ja que es pensa que aquestes no podran mantenir als pares quan siguin vells.

A més, la mala salut, el mal estat de nutrició de les nenes i el cansament acumulat especialment més notori en les nenes (el treball de les nenes en les feines de casa és molt dur i el poc temps de descans que tenen), redueix les seves capacitats d'aprenentatge i fan que les taxes d'abandonament d'estudis siguin superiors.

5.3.2 La salut

Pel que fa els serveis sanitaris en diversos països subdesenvolupats depèn, especialment, de tres factors: Permís, capacitat i disponibilitat

- **Permís i capacitat:** Aquests dos conceptes van molt lligats. No totes les dones disposen d'un permís per aprofitar els serveis sanitaris. Moltes estan limitades per tot tipus d'obstacles socials com falta de personal sanitari femení, falta de serveis de planificació familiar, inhibicions socials per viatjar fins a un servei mèdic, etc. Tot això, provoca, que en molts casos hagin de ser elles mateixes les que s'ocupin dels seus propis problemes de salut. Inclús en aquells casos on es disposava d'aquests serveis prop de casa i tenien permís dels seus marits o familiars, moltes dones es veien limitades pel cost directe de l'atenció sanitària ja que no totes tenen la capacitat financera per fer front a aquestes despeses.

- Disponibilitat: la disponibilitat de serveis és molt escassa. A més, s'ha d'afegir la falta de determinats serveis, com per exemple la neteja o l'abastiment d'aigua. En molts casos aquests serveis es troben allunyats dels pobles i les dones no poden tenir accés per les normes locals que les impedeix allunyar-se de les seves cases.

Quant a l'economia, quan hi ha crisis econòmiques o els programes d'ajustos impliquen uns elevats costos socials, són les dones del tercer món les que més pateixen quan es retallen costos de serveis socials bàsics, entre els que es troben els serveis sanitaris o l'eliminació de subsidis.

5.3.3 Limitació de béns i serveis

En molts països les dones no poden ser propietàries de les terres. Això té molta importància ja que la terra serveix com a garantia en els mercats crediticis. Per tant, ens trobem davant d'un altre obstacle que no permet que les dones puguin gaudir dels mateixos avantatges que els homes. A causa d'aquesta falta de recursos, tenen poca capacitat per respondre a noves oportunitats econòmiques ja que tot pertany, generalment, als homes.

A més, la falta de recursos financers per part de les possibles empresàries, limita el creixement de les empreses i la rendibilitat. Generalment, tampoc els hi està permès firmar contractes amb el seu nom, acostuma a ser el pare o el marit. També, se les prohibeix treballar en determinats treballs on se les pugui relacionar amb altres homes o en treballs nocturns. I, en moltes ocasions, no tenen els mateixos drets d'herència que els seus germans homes. Tot això fa que se'ls hi restringeixi la seva participació en el mercat laboral.

5.3.4 La doble funcionalitat de la dona

La ideologia que domina el tercer món, és que la dona ha de cuidar de la casa i dels fills, mentre que el marit es dedica al treball del camp. Però, això no és veritat. Les activitats de les dones s'amplia a diversos sectors de la societat: a més de cuidar dels fills, també han de realitzar una gran part de tota la producció alimentària.

Segons Nacions Unides, en tots els països del món les dones treballen més que els homes. En el món desenvolupat les dones treballen al menys dos hores més a la setmana que els homes. En el món subdesenvolupat, les dones treballen de promig, 26 hores més que els homes.

Pels homes, el treball significa tenir un salari i un horari estable fora de casa seva. En canvi, per a la majoria de les dones, treball i família van sempre relacionats. En molts casos, les diferents responsabilitats que tenen les obliguen a abandonar les seves ocupacions en el mercat laboral o a buscar feines amb horaris més flexibles, normalment dintre del sector informal de l'economia i amb salaris molt reduïts. Aquestes dones estan en desavantatge a l'hora de generar ingressos o d'arribar a certs nivells de productivitat.

5.3.5 *Altres obstacles*

Podem trobar altres obstacles com són la baixa autoestima de les dones. Això produeix una limitació en termes de salut, en accessos a certs recursos o per obtenir més ingressos. A més, en àmbits com l'educació o serveis sanitaris no reconeixen els seus drets principals. De forma que, això provoca que les dones no estiguin mentalment ni físicament preparades per intervenir en el món laboral de forma activa ni augmentar els seus ingressos. Així mateix, la majoria de dones de les zones rurals dels països subdesenvolupats que són analfabetes i sense cap tipus d'experiència en el món laboral, tenen molt poques oportunitats de participar o dirigir programes de desenvolupament.

5.4 *Beneficis en la concessió de microcrèdits per les dones*

La concessió de serveis microfinancers a les dones és un mitjà per millorar la seva situació econòmica dins de la família i la seva posició en la societat. Molts programes de microcrèdits (com els del Banc Grameen o Acció Internacional²⁶), han demostrat la seva capacitat de reduir l'aïllament de les dones. La forma en que estan fets aquests programes han fet capacitar a moltes dones de la millora dels seus recursos financers, tenir accés a més informació, conèixer millor els seus drets i posar en marxa activitats generadores d'ingressos.

Invertir més en la dona, en la seva participació en el món laboral, la seva educació, la seva salut i l'accés a recursos financers a través dels microcrèdits, és una estratègia per reduir la pobresa al món. Amb tot això, s'aconseguirà fomentar el creixement econòmic, gràcies a la major eficiència en la utilització dels recursos, i permetrà un desenvolupament econòmic sostenible gràcies a la reducció del creixement de la població i a la menor degradació dels recursos naturals.

- S'ha de fomentar el creixement econòmic. El creixement econòmic es produeix al augmentar diferents components de la funció de producció com per exemple una millora en la qualificació dels recursos humans, un avenç tecnològic o un descobriment d'una font de recursos naturals, etc.
Les dones representen una important font de recursos humans, que tradicionalment han estat poc utilitzats i, per tant, una major inversió en formació i educació augmentaria les taxes de creixement, concretament:
 - Les taxes de rendibilitat econòmica permeten el desplaçament des d'activitats mal pagades i de baixa productivitat cap a altres amb més valor econòmic.
 - Milloraria l'eficiència en la utilització de recursos escassos i, com a resultat, s'aconseguiria un augment en els nivells de productivitat.
- S'ha de fomentar el desenvolupament sostenible. Una major inversió en la dona també produeix beneficis socials com:

²⁶ Més informació sobre aquestes dues institucions a l'annexa 1 respectivament.

- Augmenta la supervivència dels nens. Si s'inverteix en més educació i formació per les dones hi hauria més accés a serveis sanitaris i, per tant, les dones tindríen la capacitat de millorar la nutrició i cuidar millor als seus fills i, així, reduir la taxa de mortalitat infantil. A més, un element molt important que té incidència sobre el benestar dels fills és l'accés de les dones a determinats recursos amb els que augmentar el nivell d'ingressos familiars. D'aquesta manera, no només s'incrementa el benestar dels fills sinó també la seva supervivència.
- Redueix la fecunditat i frena el creixement de la població. Les dones amb més educació desitgen tenir un nombre inferior de fills que les dones que no tenen cap tipus d'educació. La major participació de la dona en el món laboral ha tingut com a resultat directe una reducció de la taxa de natalitat. A més, la disminució del creixement de la població és fonamental per un creixement sostingut, perquè l'augment de població incrementa la demanda d'aliments, provocant un ús excessiu de la terra i reduint la terra cultivable per persona, desforestació, entre d'altres. Tot això, comporta una degradació del medi ambient i per lluitar contra totes aquestes amenaces és important fer partícip la dona.

5.5 Per què els microcrèdits van dirigits especialment a les dones?

Els microcrèdits representen una oportunitat econòmica per milers de dones que són incapaces d'aconseguir una oportunitat en un món dominat pels homes. A més, ho saben utilitzar eficientment, aconseguint millorar el seu nivell de benestar i el de les seves famílies.

Els reduïts préstecs i l'escassa capacitació que es requereix per posar en marxa una microempresa, han afavorit la integració de la dona en les institucions microfinanceres. A les ciutats, les dones treballen, principalment, com a venedores ambulants i, a les zones rurals, elaboren i venen aliments, cultiven determinats productes i fabriquen productes artesans amb matèries primes locals. Encara que es tractin de treballs que generen pocs ingressos, en la majoria d'ocasions, és l'única possibilitat econòmica que se'ls hi presenta, a causa dels diferents obstacles que es troben i que ja hem esmentat anteriorment.

6. PRINCIPALS CRÍTQUES DELS MICROCRÈDITS EN EL DESENVOLUPAMENT

Les institucions de microcrèdits han de fer front a diferents crítiques com els instruments que utilitzen, la forma d'operar, els seus objectius, o sobretot, el concepte de microcrèdit. A continuació s'analitzaran les diferents crítiques pel que respecta als microcrèdits.

6.1 *Els riscos*

Les institucions microfinanceres han de fer front a massa riscos. Degut a la forma d'operar i a les característiques especials que té el sector de la població amb la que treballen, han d'afrontar una sèrie de riscos que poden posar en perill els seus objectius, la seva integritat financera, i el seu potencial per incidir sobre el nivell de vida i benestar dels seus clients.

Els principals riscos que han de tenir en compte les institucions microfinanceres són els següents:

- Risc de crèdit. El risc de crèdit és la probabilitat que el prestatari no torni el capital més els interessos acordats en el contracte. Per tant, una institució microfinancera, sempre que concedeix un préstec, té risc de crèdit. A més, les institucions microfinanceres, com no requereixen garanties col·laterals, el risc de crèdit és més elevat.
- Risc de dependència de subsidis. Aquest tipus de risc apareix quan la reducció dels subsidis esperats posa en perill l'estabilitat de l'intermediari i, per tant, l'estalvi dels seus clients. S'acostuma a donar en aquelles institucions que depenen en gran mesura de donacions o fons extern, però que també mobilitza estalvis del públic. Juntament, amb aquest risc es troba el risc d'influència d'algun donatari, és a dir, quan els actius d'una institució estan especialment influïts per la voluntat d'algun particular (pot ser un individu o una organització), però la donació de fons depèn que la institució faci la seva voluntat.

- Risc d'especialització. També conegut com a risc de covariança. Es tracta que quasi totes les organitzacions treballen gestionant carteres de microcrèdits i amb una població de clients molt homogènia i, per tant, amb uns riscos molt sincronitzats. Això es a causa de què la gran majoria treballen en el mateix sector productiu, generalment l'agricultura, o viuen en la mateixa àrea geogràfica. En qualsevol cas, per exemple un desastre natural, suposaria un elevadíssim risc de viabilitat financera per la institució. Aquest risc és molt menor a grans institucions que estan menys especialitzades
- Risc de líquid. Està molt relacionat amb el risc anterior. Aquest risc fa referència a la capacitat que té la institució per convertir els actius en efectiu a través de la venda, amb l'objectiu de satisfer la demanda de crèdit dels seus clients. Les institucions de microfinances acostumen a patir aquest tipus de crèdit, en concret, un risc de crèdit estacional.
- Risc de control intern. Fa referència a la variació en els ingressos i capital contable que resulta de l'error de processament contra els actius de l'intermediari per part d'un treballador de la institució.
- Risc de frau. Es tracta de la variació d'ingressos i de capital contable que resulta del robatori dels actius de l'intermediari per part d'un client de la institució.

Tots aquest riscos demostren la debilitat de les institucions microfinanceres. Es tracta d'institucions amb una reduïda capacitat financera, per tant, la seva incidència sobre el desenvolupament econòmic serà molt limitada.

6.1.1 Supervisió i regulació

La supervisió financera és la inspecció i verificació per part de les autoritats, per a que totes les institucions acatin la regulació financera prudencial.

La regulació financera prudencial és un conjunt de restriccions imposades a les accions dels intermediaris financers per garantir, en primer lloc, la seguretat i la solidesa del sistema financer nacional i, en segon lloc, la seguretat dels clients que hagin dipositat els seus estalvis en la mateixa institució.

Els principals elements que les autoritats reguladores hauran d'establir per garantir el correcte funcionament de les institucions microfinanceres són els següents:

- Amb l'objectiu de reduir el risc de crèdit, s'haurà de buscar l'ús d'algun instrument que ofereixi els bons resultats. Això és perquè les institucions microfinanceres no exigeixen als seus clients garanties col·laterals. Per exemple, la pressió social com la pressió de la comunitat en els préstecs individuals o la promesa de préstecs futurs són tècniques que han demostrat ser efectives en el control d'aquest tipus de risc. Per altre banda, tampoc tindria sentit per part de les autoritats reguladores, establir complicats processos de concessió i selecció de nous crèdits per reduir el risc de crèdit. L'autosuficiència financera només es podrà aconseguir si es minimitzen els costos d'operació i d'administració.
- El risc de líquid d'aquestes institucions és molt elevat, per tant, seria molt interessat fixar normes de líquid relativament elevades. El líquid és molt important per poder mantenir les relacions amb els clients, i aquests valoren molt la possibilitat de poder adquirir un préstec just després d'una crisi puntual. Per solucionar el problema de la covariança, les institucions hauran de disposar de suficient líquid com per mantenir les seves operacions durant una mala època. Per això, una possible solució seria requerir majors reserves d'emergència de les que es requeririen en una situació més normal.
- I, per acabar, a les institucions microfinanceres no se'ls hi ha de permetre tenir nivells d'endeutament respecte el capital tan elevats com si fossin institucions formals.

6.1.2 Control intern i de frau

El control intern es refereix a totes aquelles accions posades en marxa pels propietaris de les institucions microfinanceres, per detectar, sancionar i evitar el comportament fraudulent dels clients o del personal de la institució, i d'aquesta forma, assegurar-se la viabilitat financera futura.

El frau és un engany que es realitza evadint obligacions legals o usurpant drets amb la finalitat d'obtenir un benefici. On hi ha diners, existeix la possibilitat de frau. Per tant, una institució financera té moltes probabilitats de patir-ho. Existeixen dos tipus de fraus molt comuns a les institucions microfinanceres i que es poden classificar:

- Quan els que participen en el frau siguin clients de les institucions microfinanceres. Les principals vies que acostumen a utilitzar són: la no devolució de préstecs rebuts i xantatges als oficials per rebre majors quantitats de les apuntades.
- Quan les principals operacions de frau les realitzen els propis treballadors de les institucions. En aquest cas, ens trobaríem davant de situacions com préstecs ficticis, robatoris de la caixa o manipulació de dades financeres. Aquest tipus de frau es el més perillós ja que les quantitats robades acostumen a ser majors que els fraus per part dels clients.

El frau és un risc que no es pot eliminar completament de cap institució. Es podrà intentar disminuir mitjançant elevats costos de control i supervisió. Les principals vies per detectar el frau són les denúncies dels propis treballadors i els augments en la taxa de no devolució de la institució.

Segons l'Agència Internacional pel Desenvolupament d'Estats Units (USAID) existeixen diferents elements de prevenció i control per reduir el frau:

- Invertir en un bon sistema d'informació per detectar qualsevol cas de frau.
- Mantenir una estreta relació amb els clients i oferir-los un servei de qualitat. Si la institució els hi ofereix serveis adequats a les seves necessitats, no voldran arriscar-se a perdre aquests serveis en el futur.
- Establir tipus d'interès iguals o superiors als de mercat. Quan una institució ofereix préstecs amb taxes subsidiades, existeix una gran probabilitat que els directius que prenen decisions acceptin xantatges a canvi de la concessió de préstecs.
- Tenir un sistema de comptabilitat simple i transparent, per poder veure a cada moment què passa a cada unitat i determinar qualsevol responsabilitat.

- Mantenir una metodologia simple, és a dir, no oferir diferents tipus de serveis de préstecs i establir condicions estàndards per tots els préstecs possibles sense negociar les taxes d'interès. S'ha demostrat que quan una institució creix amb rapidesa i utilitza complexos sistemes d'operació, prestació i administració, la probabilitat de frau també creix.
- Establir una política de personal amb bones remuneracions als treballadors. Aquest és un dels incentius més eficaços per reduir el risc d'operacions fraudulentament. Però, també, s'haurà d'acomiadar a tots aquells treballadors que participin en frauds i, que la resta del personal vegi que qualsevol operació d'aquests tipus comporta el càstig de ser acomiadats. A més, les pròpies institucions hauran de formar als seus treballadors i ensenyar-los a denunciar qualsevol operació que vegin corrupta.

Aquest sistema de regulació, supervisió i control no serà el mateix en totes les institucions, ja que depèn dels serveis que ofereixin i de la seva estructura institucional. Però, totes tindrà com a factor comú la prevalença del control intern enfront a la regulació i supervisió.

6.2 La població a qui va dirigida els microcrèdits

Els microcrèdits van dirigits a una població que no és la més adequada. Una de les crítiques més importants de Nacions Unides, és la reduïda validesa dels microcrèdits a causa que els més pobres estan incapacitats per realitzar qualsevol tipus d'activitat econòmica, perquè no tenen formació empresarial i, de vegades, tampoc no tenen motivació pels negocis. En molts casos, els més pobres no estan en condicions de començar un petit negoci, encara que disposin de crèdits.

Els prestamistes no saben si els prestataris estan invertint els diners en una activitat econòmica o utilitzen els diners per cobrir les seves necessitats de consum bàsiques. Tot i així, s'ha demostrat durant les últimes tres dècades, que els clients a qui van dirigits els microcrèdits sí tenen la capacitat d'utilitzar-lo correctament en la creació de petits negocis i de tornar-lo. Això es veu plasmat en les elevades taxes de devolució de capital, per tant, aquests clients sí que estan capacitats.

Els microcrèdits no és l'únic instrument que existeix, és una tècnica més juntament amb totes les que hi ha, per poder posar en marxa el desenvolupament sostingut.

6.3 Els tipus d'interès

Durant molt de temps es va pensar que els tipus d'interès havien de ser subsistits, és a dir, inferiors al de mercat. Però, com ja vem veure en el capítol 2, l'experiència ha demostrat que això no és viable. Les principals desavantatges per no utilitzar els tipus d'interès per sota als de mercat són les següents:

- Distorsionen la realitat, ja que les institucions que realitzen operacions de crèdit i es basen en fons subsistits ignoren el reglament pel que funciona el sistema financer. Amb aquests tipus de crèdits s'estaria treballant sota una estructura de costos irreal, que comportaria maximitzar beneficis de forma fictícia i, en el moment que els fons externs faltessin, la institució començaria a tenir pèrdues i problemes per no haver buscat l'autosuficiència financera.
- Una institució haurà de ser capaç d'aconseguir l'autosuficiència financera, i d'aquesta forma, créixer i tenir cada cop més un nombre major de prestataris. És a dir, una institució ha de cobrir tots els seus costos d'operació, costos financers de capital i, a més, assegurar-se un marge pel creixement.
- Tractar als clients com a empresaris. D'aquesta manera, es deixa de banda el paternalisme que comporta aquests programes i s'elogia la dignitat dels clients.

Per tant, ha quedat clar que no s'ha de cobrar un tipus d'interès inferior al de mercat, però per altre banda, tampoc un que sigui superior. Els programes de microcrèdits han de buscar, per sobre de tot, la viabilitat financera a llarg termini. Per això, serà important tenir present els següents elements:

- El cost dels fons. Principalment, el cost d'oportunitat dels fons utilitzats en els serveis de crèdit.
- Els costos d'operació i administració dels serveis de crèdit.
- Un marge de benefici que permeti a la institució capitalitzar i mantenir el creixement.

- Una prima de risc per cobrir les possibles no devolucions d'alguns dels crèdits concedits per motius de frau o morositat.

En general, els tipus d'interès que cobren les institucions de microcrèdits són elevats, però això, no perjudica als clients, sinó tot el contrari: per un costat, busca la viabilitat financera i, per un altre costat, pot continuar oferint serveis de crèdit.

6.4 El impacte econòmic dels microcrèdits

La principal crítica que és fa als microcrèdits es que no són un instrument de finançament pel desenvolupament. Això és per que els microcrèdits no incideixen positivament sobre les taxes de creixement d'un país, és a dir, encara que poguessin reduir la pobresa, no tenen efectes macroeconòmics.

El increïble augment dels programes de microcrèdits, no ha evidenciat massa impactes significatius a nivell macroeconòmic, és a dir, en termes del increment de la producció nacional.

A continuació, es comentaran els possibles beneficis que els programes de microcrèdit posseeixen a nivell microeconòmic:

- Nivell individual: Són els efectes experimentats pel beneficiari o per la seva família
- Nivell microempresarial: Són les millores dels coneixements tècnics o administratius del negoci, i els beneficis nets de l'empresa.
- Nivell local o comunitari: Són els canvis produïts en la localitat, en l'organització comunitari i serveis sanitaris bàsics.
- Nivell general: És l' impacte macroeconòmic sobre la producció d'un país.

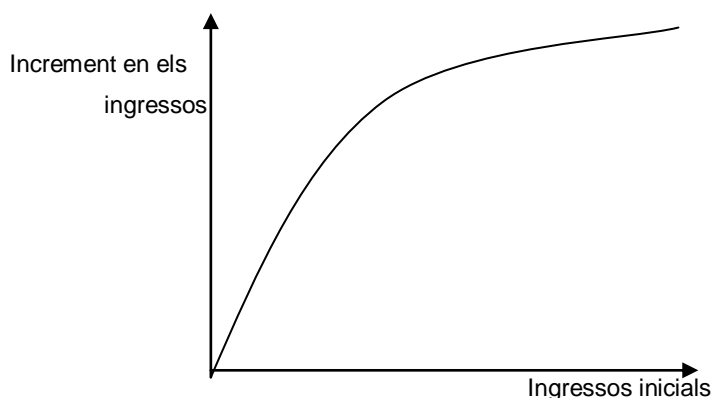
Actualment, no existeixen avaluacions que analitzin tots aquests nivells. Encara així, existeixen anàlisis d'impacte socioeconòmic de moltes institucions, com el Banc Mundial. Aquests estudis són molt qüestionables ja que utilitzen mostres molt petites i dels que no es pot inferir a tota la població. A més, no existeix un grup de control, per tant, els resultats que s'obtenen procedeixen de la comparació entre la situació inicial i final del mateix grup, quan el correcte seria comparar els resultats finals de dos grups (control i intervenció). També, no utilitzen mostres aleatòries i no tots els prestataris tenen la mateixa oportunitat de pertànyer al mateix grup de control o de intervenció, el que provoca un biaix en la selecció.

Segons Hulme i Mosley (1996)²⁷ existeixen evidències empíriques que els microcrèdits tenen un impacte positiu sobre el increment dels ingressos dels prestataris i sobre la reducció de la pobresa:

- L' increment mitjà dels ingressos dels prestataris que van rebre microcrèdits va ser substancialment superior al increment mitjà dels ingressos del grup control, és a dir, aquells que no van rebre microcrèdits.
- Un important percentatge de prestataris van aconseguir situar-se per sobre de la línia oficial de pobresa.
- Pel que fa al treball, no van trobar existències significatives com per afirmar un impacte positiu. Això és per la falta de dades estadístiques sobre el treball informal.
- També, van trobar una correlació directa i positiva entre el nivell inicial d'ingressos (abans de rebre el microcrèdit) i l'augment en els mateixos. Això es pot representar mitjançant una corba com la que es mostra en el gràfic 3, on els prestataris més pobres són els que experimenten un menor impacte en els ingressos. I, contràriament, els prestataris amb major nivell d'ingressos inicial, seran els més beneficiats pels serveis microfinancers. Les persones que tenen millors condicions econòmiques al principi, també tenen millors possibilitats d'inversió, més informació sobre les condicions de mercat i poden assumir majors riscos, sense posar en perill els seus recursos més bàsics i, a més, podran obtenir més beneficis dels serveis prestats.

²⁷ Hulme, D i Mosley (1996): *Finance Against Poverty*, Routledge, London. Aquest llibre conta de dos volums. El primer, on s'analitza la teoria dels serveis de microfinançament. I el segon, es una recopilació d'estudis d'impacte d'evidències empíriques dels efectes dels microcrèdits. Es tracta d'un dels estudis més seriosos realitzats sobre el tema.

Gràfic 3: Correlació entre els ingressos inicial d'ingressos i el seu increment



Font: Elaboració pròpia, 2011

Pel que fa el marc macroeconòmic, els programes de microcrèdits només obtenen resultats a curt termini i molt difícilment poden arribar a influir en la producció nacional. Encara així, no se'ls hi ha de treure la importància que tenen en la seva feina de reduir la pobresa.

Intentar demostrar un impacte positiu dels microcrèdits sobre la taxa de creixement nacional és molt difícil per diverses raons:

- No es disposa d'informació estadística suficient i, la que existeix no és la més adequada, ja que es necessitaria sèries més llargues de temps (50 anys o més)
- La majoria d'estudis realitzats fins ara, només analitzen i comparen el nivell d'ingressos dels prestataris abans i després de la recepció de microcrèdits, per tant, es tracta d'un anàlisi microeconòmic.
- El problema de la causalitat, és a dir, existeixen multitud de factors (com l'entorn, la religió, educació o ingressos) que poden introduir errors importants en un estudi d'impactes i, es tracten de factors que són difícils de controlar.
- No existeixen models de microcrèdits iguals, varia segons el tipus de prestatari, posició econòmica i social que tenen els prestataris abans i després de rebre el servei i si afegim el punt anterior, és una feina molt complicada.

Per tant, podem concloure afirmant que els microcrèdits són una eina de finançament molt vàlida per reduir la pobresa en el món i que poden ajudar a augmentar els nivells d'ingressos i el benestar de moltes famílies, però, a nivell macroeconòmic, els efectes dels seus programes no són tan decisius.

CONCLUSIONS

A continuació presentarem les principals conclusions d'aquest projecte:

- Els microcrèdits són un instrument útil en la reducció dels nivells de pobresa en el món.

Els programes de microcrèdits no han demostrat que puguin tenir alguna influència sobre la taxa de creixement nacional, però això no els hi resta importància perquè la seva tasca principal és reduir la pobresa al món.

Els microcrèdits tenen impactes positius com el increment dels ingressos familiars, creació d'oportunitats de feina i reducció de la pobresa. I, per tant, mirant l'experiència de moltes institucions microfinanceres durant tots aquests anys es pot demostrar que els microcrèdits sí que redueixen la pobresa al món.

A més, els programes de microcrèdits donen l'oportunitat als més desfavorits de tenir accés a recursos financers. Els microcrèdits no són l'únic element que existeix per reduir els nivells de pobresa, però sí és dels més importants i s'han de tenir en compte per programes de desenvolupament social i econòmic futurs.

- Els microcrèdits son un instrument de finançament pel desenvolupament. Per tant, va dirigit a totes aquelles persones més desfavorides i que mai han tingut accés als recursos financers.

Els programes de microcrèdits van dirigits especialment als més pobres. L'objectiu principal del microcrèdits es posar a l'abast dels més pobres aquells recursos, dels que tenen carències, com són els recursos financers. D'aquesta manera se'ls ajuda a sortir del cercle viciós de la pobresa: posant en marxa una microempresa amb la que generen una font regular d'ingressos i, així, incrementar el seu nivell de vida i el de les seves famílies i poder tornar el préstec.

Els més pobres de la societat tenen la capacitat de tornar els diners prestats i queda demostrat amb les elevades taxes de devolució. Cada cop més s'està assenyalant que aquest tipus de clients són també persones dignes de rebre crèdits, el que està produint un canvi social molt positiu. Com així també, tenen el dret a utilitzar els serveis d'estalvi. La reduïda taxa de morositat, juntament amb les elevades taxes de devolució, demostren que aquests clients compleixen amb les seves obligacions i, per tant, tenen capacitat per fer-ho.

Tota institució de microfinançament intenta buscar l'autosuficiència financera i estan en contra de les donacions internacionals. És per això, que aquestes institucions mai fan préstecs amb taxes subsidiades i la majoria de tipus d'interès són superiors als de mercat. Els diferents motius perquè aquests tipus d'interès són superiors als de mercat són els següents:

1. D'aquesta forma ensenyen al prestatari el cost vertader dels recursos financers. Perquè si treballessin amb tipus d'interès iguals o inferiors als de mercat no cobririen els costos i, per tant, no aconseguirien l'autosuficiència financera.
2. Busquen la viabilitat financera futura. Per tant, la possibilitat de continuar oferint serveis de crèdits als clients en el futur. Aquestes institucions financeres tenen uns elevats costos d'administració i d'operacions que han de ser coberts.

Cada cop més les institucions microfinanceres donen més importància als serveis d'estalvi. Per tant, es necessari que les institucions reconeguin les necessitats dels més desfavorits a estalviar, eliminants traves i adequant-se a les seves necessitats: accés lliure als recursos estalviats, rendibles, segurs, amb saldos mínims obligatoris reduïts i flexibles.

- Els principals prestataris dels microcrèdits són dones.

Les dones, són el principal client de les institucions de microcrèdits, i és per això, que un elevat nombre d'institucions es dirigeixen especialment a aquests sector femení de la població. S'ha demostrat que les dones tenen una gran capacitat per tornar els diners prestats i d'aquesta forma, poder generar ingressos no només per elles sinó també per poder mantenir a tota la família.

Les dones han demostrat que són molt eficients en la devolució del capital. Tot això, ha generat un gran interès per la dona i ha facilitat la seva integració en la societat.

Des del meu punt de vista, els microcrèdits són un instrument útil per reduir els nivells de pobresa, encara que no són autosuficients per ells sols, ajuden a que les persones que estan disposades a demanar aquest tipus de crèdits puguin sortir del cercle viciós de la pobresa. A més, són crèdits que no són destinats pel consum, sinó per a que el prestatari construeixi el seu petit negoci i d'aquesta forma generar una petita font d'ingressos.

D'altra banda, tampoc es tracten de crèdits per emprenedors, ni qualsevol persona amb una idea bona podria demanar-ho. Va dirigit exclusivament als pobres. Són petits crèdits que ajuden a que els prestataris puguin guanyar-se la vida de forma eficient i suficient i d'aquesta forma aprenen a saber administrar i gestionar els seus propis diners.

Per finalitzar, per part de la branca macroeconòmica, s'ha demostrat que els microcrèdits no augmenten les taxes de creixement, però a petita escala ajuden als més desfavorits de la societat. Per això, esperem que aquests programes es continuïn implantant en tots aquells països i ciutats on realment ho necessitin i continuïn creixent com han et fins ara.

BIBLIOGRAFIA

PUBLICACIONES I ARTÍCULOS:

- ACEDO, C., *Instituciones Financieras*, Editorial Carhel, 1984, pp. 75
- Banc Mundial, *La Integración de la Mujer en el desarrollo*, Banc Mundial, 1975
- CARPINTERO, ES. *Panorama general del microcrédito en América Latina*, Revista de Cooperación Internacional, Vol. 2, pp. 103-124.
- CLARET, A. i LENS J., *Microcréditos – La Revolución silenciosa.*, Barcelona, Editorial Debate, juny 2007.
- FERNÁNDEZ, M^a A., *Finanzas sostenibles*, La Coruña, Editorial Gesbiblo, 2010.
- HULME. D i MOSLEY, *Finance Against Poverty*, London, Routledge, 1996.
- KARREMANS, J. i PETRY, P., *Mujeres rurales la brecha entre la oferta y demanda de microcréditos – Los casos de Costa Rica y Nicaragua*, Costa Rica, Agosto 2003, pp. 15 – 20.
- LACALLE CALDERÓN, M., *Microcréditos - De pobres a microempresarios*, Madrid, Edicions Ariel, 2002.
- LACALLE CALDERÓN, M., *Microcréditos y pobreza - De un sueño al Nobel de la Paz*. Madrid, Edicions Turpial, 2008.
- OCDE, *La formación del patrimonio y el escape de la pobreza - Un nuevo debate sobre la política del bienestar*, OCDE, 2005.
- OCDE, *Voluntary Aid for development - The role of Non- Governmental Organisations*, París, OCDE, 1988
- OTERO, M. y RHYNE, E., *El nuevo mundo de las finanzas microempresariales – Estructuración de Instituciones Financieras sanas para los pobres*, México, Plaza y Valdés, 1998, pp. 11-17
- ORTEGA CARPIO, M^a LUZ. *Las ONGs y la crisis del desarrollo – Un análisis de la cooperación con Centroamérica*, Madrid, Iepala Editorial, 1994, pp. 41.
- The Economist, *African's women go to work*, gener del 2011.
- VEREDA DEL ABRIL. A., *Emprendedores, Microempresas y Microcréditos – Una propuesta para el desarrollo de Perú*, Fundació Iberoamericana pel desenvolupament, 2001.

- WILLIAMS, A., *Participación más activa de las ONGs en el proceso de desarrollo*, Banc Mundial, desembre 1990, pp. 31-33.
- YUNUS, M. *El banquero de los pobres – Los microcréditos y la batalla contra la pobreza en el mundo*, Barcelona, Editorial Paidós Ibérica S.A., 2008

PÀGINES WEBS I ARTÍCLES EN INTERNET:

- www.accion.org (Acción internacional - visitat el 15 d'agost del 2011)
- <http://www.aset.org.ar/congresos/6/archivosPDF/grupoTematico02/014.pdf> (Tipus i mètodes d'institucions microfinanceres – visitat el 01 de setembre del 2011)
- http://www.bdigital.unal.edu.co/2133/1/Tesis_Maria_Demelza_Rodriguez.pdf (*El Microcrédito una mirada hacia el concepto y su desarrollo en Colombia*, pàgina 3-34 – visitat el 15 de setembre del 2011)
- <http://www.biografiasyvidas.com/biografia/y/yunus.htm> (Biografia de Muhammad Yunus – visitat el 15 d'agost del 2011)
- http://www.consumer.es/web/es/solidaridad/economia_solidaria/2005/04/25/141464.php (Concepte de microcrèdit - visitat el 16 d'agost del 2011)
- <http://datos.bancomundial.org/indicador/SL.TLF.CACT.FE.ZS/countries?display=graph> (Taxa de població activa femenina – visitat el 23 de setembre del 2011)
- www.devdir.org (Llista de direccions de institucions microfinanceres – visitat el 27 d'agost del 2011)
- http://en.wikipedia.org/wiki/Women's_World_Banking (La dona al món de les finances – visitat el 23 de setembre del 2011)
- http://www.europeanmicrofinance.org/data/file/Los_Microcreditos_en_Espana.pdf (Els microcrédits a Espanya – visitat el 06 de desembre del 2011)
- <http://www.estofa.es/sociedad/mapas/128-esperanza-de-vida-por-paises.html> (Esperança de vida - visitat el 06 de desembre del 2011)
- <http://www.flacso.or.cr/fileadmin/documentos/FLACSO/auraRobert.pdf> (Tesis *El Microcrédito y su aporte en el Desarrollo Económico* fet per Andrés Roberts – visitat el 01 de setembre del 2011)
- http://www.forbes.com/2007/12/20/microfinance-philanthropy-credit-biz-cz_ms_1220microfinance_table.html (Top 50 d'institucions de microcrédits per la revista Forbes - visitat el 23 de setembre del 2011)

- <http://www.gdrc.org/icm/network/contlst.htm> (Llista d'institucions microfinanceres - visitat el 27 d'agost del 2011)
- www.grameen-info.org (El Banc Grameen – visitat el 12 d'agost del 2011)
- <http://www.infomipyme.com/Docs/GT/Offline/Empresarios/IRIS/mercado-financiero.htm> (Concepte de sector informal i formal – visitat el 23 d'agost del 2011)
- http://www.infomipyme.com/Docs/GT/Offline/microfinanzas/Los_bancos_comunales_como_una_alternativa_de_financiamiento.pdf (Banc comuns i característiques del Banc Grameen – visitat el 10 de setembre del 2011)
- http://www.isel.org/cuadernos_07/gestion/m_lacalle/m_lacalle_1.html (Concepte i característiques dels microcrèdits – visitat el 16 d'agost del 2011)
- <http://www.rnw.nl/espanol/article/preguntas-m%C3%A1s-frecuentes-sobre-microfinanzas> (Concepte de microcrèdits – visitat el 16 d'agost del 2011)
- http://www.sem-wes.org/files/revista/rem5_7.pdf (Els microcrèdits i metodologia utilitzada per les institucions – visitat el 13 de setembre del 2011)
- http://www.supersolidaria.gov.co/revista/revista_05/interes_01.php (Requisits dels microcrèdits - visitat el 17 d'agost del 2011)
- <http://www.swwb.org/> (*Women's world banking* – visitat el 23 de setembre del 2011)
- <http://www.themix.org/sites/default/files/2009%20MIX%20Global%20100%20Composite.pdf> (Composite d'institucions microfinanceres – visitat el 27 d'agost del 2011)
- www.un.org (Nacions Unides – visitat el 28 de setembre del 2011)
- <http://www.un.org/es/globalissues/women/> (La dona i Nacions Unides – visitat el 27 de setembre del 2011)
- <http://www.ucm.es/info/nomadas/27/manuelcastro.pdf> (El paper de la dona en països en vies de desenvolupament – visitat el 15 de setembre del 2011)
- http://www.undp.org.ar/docs/Documentos_de_Proyectos/guia_gestion_microcreditos.pdf (Guia per a la gestió de microcrèdits – visitat el 23 d'agost del 2011)

- <http://unesdoc.unesco.org/images/0019/001912/191218s.pdf> (Compendi mundial de l'educació al 2010 – visitat el 15 de novembre del 2011)
- www.worldbank.org (El banc mundial – visitat el 17 d'agost del 2011)

VIDEOS:

- <http://www.accion.org/page.aspx?pid=4031> (sobre Acció Internacional – visitat el 15 d'agost del 2011)

ANNEXES

ANNEX 1: Els microcrèdits a Espanya

Aquest annex ha estat extret de la web http://www.europeanmicrofinance.org/data/file/Los_Microcreditos_en_Espana.pdf, i traduït al català.

- Introducció:

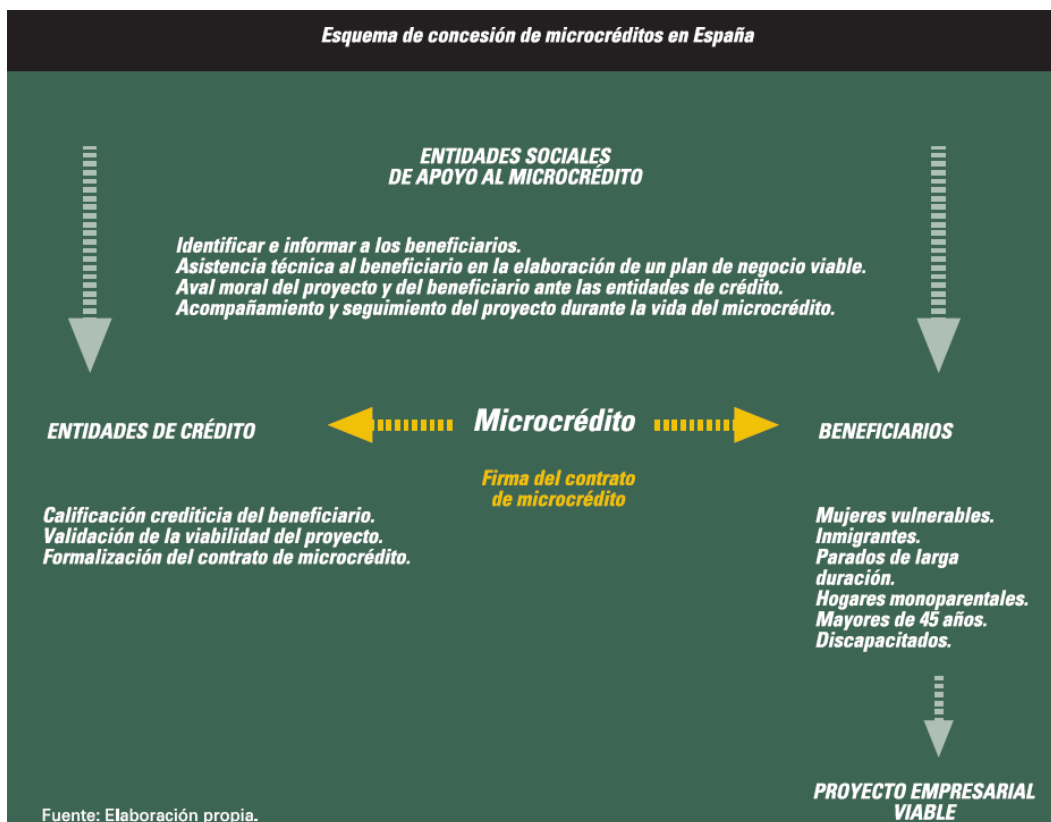
En el context actual els microcrèdits es defineixen com préstecs individuals que es concedeixen a col·lectius que són exclosos socialment i financerament. Ofereixen a aquests grups vulnerables, l'opció financera per posar en marxa petits negocis (denominats microempreses), i que hi permet generar treball i es converteix en una eina per combatre el risc d'exclusió social i financera, i millorar les seves condicions de vida i benestar.

Taula 7: Característiques generals dels programes de microcrèdits a Espanya

Crèdit mig	Des dels 8.000 fins als 25.000 euros
Període de carència	Entre 0 i 6 mesos
Termini màxim de reemborsament	Entre 3 i 5 anys
Tipus d'interès actual	Entre el 4 i el 6%
Garantia	Sense garanties
Comissions	Sense comissions en la majoria dels casos

Font: Elaboració pròpia, 2011

Gràfic 4: Esquema de concessió de crèdits



Font: Estudi realitzat pel Foro Nantik Lum de Microfinances, *Microcréditos en España*, Principales Magnitudes, 2004. (visitat el 06 de desembre del 2011)

En aquest gràfic es destaquen tres actors principals:

- Les entitats de crèdit, que són les caixes d'estalvi i bancs. Són els responsables de prestar els microcrèdits als beneficiaris, realitzar la qualificació creditícia segons la viabilitat del seu projecte i, finalment, formalitzar el contracte del microcrèdit.
- Les entitats socials que donen suport als microcrèdits. Son els responsables d'identificar i informar als beneficiaris, canalitzar les seves peticions i facilitar-los l'assistència tècnica durant la vida de l'operació de microcrèdit.
- Els beneficiaris. Són aquelles persones que a conseqüència de tenir pocs recursos, tenen dificultats per accedir al finançament per les vies tradicionals del sistema financer.

ANNEX 2: Dos exemples d'institucions microfinanceres: El Banc Grameen i Acció Internacional

Aquest annex ha estat extret de la web www.grameen-info.org i de www.accion.org i traduït al català.

2.1. El Banc Grameen

- Introducció:

Grameen Bank (GB) ha creat una nova pràctica convencional bancària on s'elimina la necessitat de garantia i ha creat un nou sistema bancari basat en la confiança mútua, responsabilitat, participació i creativitat. El GB ofereix crèdit als més pobres dels pobres en zones rurals de Bangladesh, sense cap tipus de garantia. Al GB, el crèdit és una arma rendible per lluitar contra la pobresa i serveix com un catalitzador en el desenvolupament, sobretot, dels pobres, on les seves condicions socio-econòmiques s'han mantingut fora de l'òrbita de la banca en el fet de ser pobres i, per tant, no tenir finançament. El professor Muhammad Yunus, fundador del "Grameen Bank" i el seu director general, van raonar que si els recursos financers poden posar-se a disposició de la gent pobre en els termes i condicions que siguin adequades i raonables, "aquests milions de gent petita amb les seves milions de petites activitats poden sumar-se per crear la meravella més gran del desenvolupament".

A l'octubre del 2011, el GB tenia 8.349.000 prestataris, 97 per cent dels quals són dones. Amb 2565 sucursals. GB ofereix serveis en 81.379 aldees, cobrint més del 97 per cent del total de les aldees de Bangladesh. El GB ha tingut un impacte positiu en els prestataris més pobres.

- Història:

L'origen del GB es remunta al 1976 quan el professor Muhammad Yunus, Director del Programa d'Economia Rural de la Universitat de Chittagong, va llançar un projecte d'investigació per examinar la possibilitat de dissenyar un sistema de concessió de crèdits dirigits a la població rural pobre. El projecte del GB (Grameen significa "rural" o "poble" en idioma bengalí) es va posar en marxa amb els següents objectius:

- Estendre els serveis bancaris als homes i les dones pobres
- Eliminar l'explotació dels pobres pels prestadors;
- Crear oportunitats d'autoocupació per a la gran multitud de persones desocupades en zones rurals de Bangladesh;
- Portar als desfavorits un format d'organització que ells puguin entendre i gestionar per si mateixos, majoritàriament a les dones de les llars més pobres
- Reconvertir el cercle viciós d'edat de "baixos ingressos, baixes taxes d'estalvi i inversió baixa", en el cercle virtuós de "ingressos baixos ingressos, injecció de crèdit, la inversió, més ingressos, més estalvi, més inversió, més".

Durant el 1976-1979 la investigació-acció ha demostrat la seva força en Jobra (un poble adjacent a la Universitat de Chittagong) i alguns dels pobles veïns. Al 1979 amb el patrocini del banc central del país i el suport dels bancs comercials nacionalitzats, el projecte es va estendre al districte de Tangail (un districte al nord de Dhaka, la capital de Bangladesh) . Amb l'èxit en Tangail, el projecte es va estendre a altres districtes del país. L'octubre de 1983, el projecte del Banc Grameen es va transformar en un banc independent per la legislació nacional. Avui el GB és propietat de la població rural pobre a qui serveix. Els prestataris del Banc posseeixen el 90% de les seves accions, mentre que el 10% restant és propietat del govern.

- Característiques del GB
 - a. Nobel de la Pau a l'any 2006
 - b. Propietat dels pobres: el projecte del GB va néixer en el poble de Jobra a Bangladesh a l'any 1976. Al 1983 es va transformar en un banc formal en virtut d'una llei especial aprovada per a la seva creació. Els propietaris del banc són els prestataris on la gran majoria són dones. Es treballa en exclusiva per a ells. Els prestataris del GB tenen el 95 per cent del capital total, la resta, 5 per cent, és propietat del govern.

- c. No hi ha garanties ni cap instrument jurídic. Tampoc hi ha garantia de grup o de Responsabilitat Solidària: el GB no requereix cap tipus de garantia en contra del seu micro-préstecs. Com que el banc, en cas d'impagament no vol prendre cap acció davant del tribunal, no requereix als prestataris a signar cap instrument jurídic. Encara que cada prestatari ha de pertànyer a un grup de cinc membres, el grup no està obligat a donar cap garantia per a un préstec als seus membres. La responsabilitat de pagament únic es basa en cada prestatari individual, mentre que el grup i el centre supervisen que cadascú es comporta d'una manera responsable i no té problemes de pagament. No hi ha forma de responsabilitat solidària, és a dir, els membres del grup no són responsables de pagar en nom d'un membre incompleixi les seves obligacions.
- d. 97 per cent de les dones: El nombre total de prestataris és 8.350.000, un 96 per cent d'ells són dones.
- e. Sucursals: El GB te 2565 sucursals. Treballa en 81.379 aldees. El personal total és de 22.124
- f. La taxa de recuperació és més del 97 per cent
- g. El 100 per cent dels préstecs finançats amb dipòsits del Banc: El GB finança el 100 per cent dels seus préstecs i que estan pendents dels seus dipòsits. Més del 56 per cent dels seus dipòsits provenen dels prestataris. Els dipòsits són de 145 per cent de préstecs pendents. Si combinem els dipòsits i els recursos propis es converteix en un 160 per cent dels préstecs pendents.
- h. Continuar amb el creixement de Prestatari-Dipòsits: A més de la construcció de la fortalesa financera de les dones pobres, se'ls anima ha seguir construint una gran quantitat dels seus estalvis personals, el dipòsit del prestatari també és un element molt important en el Banc Grameen.
- i. No hi ha diners dels donants
- j. Obté un benefici

- k. Ingressos i Despeses: Els ingressos totals generats pel GB el 2010 va ser de 1774000000 de Tk (EUA \$ 252.050.000). La despesa total va ser 1698000000 de Tk (EUA \$ 241.290.000). Pagament d'interessos sobre els dipòsits de Tk 923000000 (EUA \$ 131.090.000) va ser el major component de la despesa (54 per cent). La despesa en sous, subsidis, beneficis de pensió va ascendir als coneixements tradicionals. 464000000 (EUA \$ 65.920.000), que va ser el segon component de la despesa total (27 per cent). Grameen Bank va obtenir un benefici de 757.240.000 de Tk (10.760.000 \$ EUA) el 2010.
- l. 30% de dividends per al 2010: El Grameen Bank ha declarat el 30% de dividends en efectiu per a l'any 2010. Aquest és el dividend més alt en efectiu declarats per qualsevol banc a Bangladesh. El banc també ha creat un Fons d'Anivellament de dividends per assegurar la distribució de dividends sense gaire fluctuació en anys successius. La recepció de dividends cada any, en gran mesura, s'inspira en els nostres accionistes, el 97% dels quals són els nostres prestataris.
- m. Baixes taxes d'interès: El Govern de Bangladesh ha fixat la taxa d'interès per als programes de microcrèdit en un 11 per cent a taxa fixa. Això equival a al voltant del 22 per cent en forma decreixent. La taxa d'interès del Banc Grameen és inferior a la taxa del govern.
- n. Les taxes passives: El Banc Grameen ofereix tarifes molt atractives per als dipòsits. El interès mínim que s'ofereix és del 8,5 per cent. La velocitat màxima és de 12 per cent.

- o. Habitatge per als pobres
- p. Préstecs per a microempreses
- q. Beques
- r. Préstecs per a l'educació
- s. Préstecs pagats si et mors: Grameen ofereix un programa d'assegurança opcional anomenat Programa de Préstec d'assegurances. Aquells que s'inscriguin en aquest programa, en el cas de la seva mort, tots els préstecs pendents es paguen.
- t. Assegurança de vida
- u. Fons de pensions pels prestataris
- v. Préstecs de reserva per a pèrdues
- w. Beneficis de jubilació pagats

2.2. Acció Internacional

- Introducció

Acció Internacional es va crear a l'any 1961, i és líder en microfinances des de l'any 1973. Té més de 45 anys de història en el camp del desenvolupament internacional.

Acció internacional és una organització privada, sense ànim de lucre amb l'objectiu de donar a les persones les eines financeres per treballar el seu camí de la pobresa. Aquesta entitat proporciona "micro" préstecs, formació empresarial i altres serveis financers als pobres homes i dones que comencen les seves pròpies empreses,

ACCIÓ persegueix una visió en la qual totes les persones tenen accés a una gamma de serveis financers de qualitat per millorar el seu potencial econòmic i la qualitat de vida.

- Història

Acció Internacional es va fundar a l'any 1961, amb la finalitat de fer front a la desesperada pobresa que dominava les ciutats d'Amèrica Llatina. Actualment, aquesta entitat s'ha estès per tot el món i és una de les primeres organitzacions de microfinances al món.

En les últimes quatre dècades Acció ha creat noves solucions financeres per combatre la pobresa. Encara que els seus mètodes hagin canviat durant el pas dels anys, la força transmissora darrera la missió d'Acció continua sent la mateixa.

Els que formen part de la nostra feina són les persones qui, encara en l'actualitat, oferim els nostres serveis, els emprenedors. Es tracta d'homes i dones que van ser oblidats pels sistemes financers en tot el món. El seu ingeni i la seva força, són les característiques que continuen inspirant-los en la recerca de millors solucions per la pobresa mundial.

- Característiques generals:

L'aspiració de ACCIÓ és la de portar les microfinances a suficients persones com per aconseguir un impacte significatiu en la pobresa. El cost de portar els serveis microfinancers a 500 milions de persones pobres s'ha calculat en més de \$ 250 mil milions, una xifra que està lluny d'assolir a través del fons de donacions. Per tant, ACCIÓ encapçala els esforços per fer a les microfinances autosostenibles financerament.

Els programes de microfinances tenen el potencial de cobrir els seus propis costos. El interès que paga cada un dels prestataris contribueix a finançar el cost del crèdit a una altra persona. En la majoria dels esforços per alleujar la pobresa, cada persona va prestar ajuda a aproximar el programa als seus límits financers. D'altra banda, els programes de microfinances amb èxit, generen més recursos amb cada persona que ajuden.

Com a resultat, els programes de microfinances ben administrats generen més ingressos que despeses. Quan es tornen institucions financeres viables econòmicament, estan aptes per accedir a fonts pràcticament il·limitades de capital de crèdit: els milers de milions de dòlars invertits en els mercats financers del món.

Molts dels socis d' ACCIÓ ja s'han transformats en organitzacions sense ànim de lucre, dependents de donacions, a bancs o altres organitzacions financeres regulades. Les tres majors (el Banc Solidari d'Equador, el Banc Compartim de Mèxic i Mibanco del Perú) van aconseguir cadascuna a accedir a més de 100.000 microempresaris pobres i de baixos ingressos.

Aquestes institucions microfinanceres (IMFs) precursors van demostrar la possibilitat que una institució de crèdit comercial oferís serveis als pobres sense deixar de produir resultats financers ni abandonar les seves aspiracions com a institució. A conseqüència d'això, els bancs que anteriorment només oferien serveis a la classe més alta estan obrint progressivament les portes als microempresaris. ACCIÓ ha ajudat a quatre bancs comercials: SOGEBANK (Haití), Banc del Pichincha (Equador), Banc ABN-AMRO Real (Brasil) i Ecobank (Àfrica Occidental), a realitzar crèdit als pobres que treballen per compte propi.

L'èmfasi d' ACCIÓ en la viabilitat comercial i el creixement institucional, conegut com el mètode dels sistemes financers, ha ajudat a les nostres IMFs afiliades a aconseguir independència financera i economia d'escala. Per ajudar a les nostres afiliades a complir amb aquests objectius, ACCIÓ ofereix assistència tècnica per millorar les operacions i eficiència, finançament mitjançant l'emissió d'accions i garanties de crèdit per tal de reforçar l'estabilitat financera i l'accés al capital comercial.

ANNEX 3. Cas pràctic: qüestionari per a la recerca empírica sobre els microcrèdits

Amb l'objectiu de realitzar una anàlisi més exhaustiu, vem buscar una llista de les institucions existents al món. Però, per tal d'extreure'n conclusions més arraigades vem utilitzar una mostra que consisteix en a llista de les institucions més importants al món segons la revista *Forbes*.

Un cop vem obtenir la llista, el primer pas va ser buscar les adreces i telèfons per Internet. I, després es va enviar per correu electrònic la carta de presentació i enquesta que es mostren a continuació.

Es va fer un primer enviament el dia 15 d'octubre, i recordatoris els dies 10 i 25 de novembre. Però de 50 institucions amb les que es va establir contacte, no va contestar cap. A més, també, es va intentar contactar per telèfon i va resultar un fracàs.

A continuació es mostra la carta de presentació amb el corresponent qüestionari en castellà i anglès.

CARTA DE PRESENTACIÓN Y CUESTIONARIO:

Barcelona, 1 de octubre de 2011.

Estimados Señores,

Estamos llevando a cabo un proyecto de investigación sobre microcréditos por la Universidad Abat Oliba CEU de Barcelona (España), y sería de gran ayuda completar este cuestionario que les envío.

Este proyecto tiene como objetivo principal recoger las características de cada tipo de institución que trabajan gestionando microcréditos para los más desfavorecidos de la sociedad. Con lo cual, sería de gran interés para este campo extraer conclusiones con su ayuda.

De esta forma, les ruego que nos ayuden contestando a este cuestionario y remitiéndolo a la dirección de correo electrónico: colmenerocristina@gmail.com

Muchas gracias por su ayuda.

Un saludo.

Cristina Colmenero

Alumna de la Universidad Abat Oliba CEU

1 ¿Qué porcentaje representan los microcréditos en su institución?	
	Menos de un 25 %
	Entre el 25% y el 50%
	Entre el 50% y el 75%
	Entre el 75% y el 100%
2 En una operación de microcréditos, ¿cuál es la cantidad media que entregan?	
	Más de US\$ 800
	Entre US\$ 400 y US\$ 800
	Entre US\$ 100 Y US\$ 400
	Menos de US\$ 100
3 ¿Qué tipo de interés aplican a sus operaciones de microcréditos?	
	Inferior al tipo de interés de mercado
	Igual al tipo de interés de mercado
	Superior al tipo de interés de mercado
4 ¿Qué porcentaje representan los prestatarios que poseen su programa de microcréditos?	
	%
5 Con referencia a la pregunta anterior: de este total de prestatarios, ¿cuántas son mujeres?	
	%
6 ¿Cuál es el plazo de concesión de microcréditos?	
	Inferior a un año
	Igual a un año
	Superior a un año
7 ¿En qué plazo se realiza la devolución del capital más los intereses, es decir, los períodos de reposición?	
	Al final del período
	Mensual
	Semanal
	Otros. ¿Cuáles? _____
8 ¿Qué tipo de actividades productivas apoyan sus operaciones microfinancieras?	
	Artesanía
	Crianza de animales
	Actividades agrícolas
	Comercio minorista
	Ganadería
	Carpintero
	Otros. ¿Cuáles? _____
9 La metodología financiera más utilizada por su institución:	
	Fondos rotatorios
	Bancos comunales
	Préstamos individuales
	Grupos solidarios
	Otros. ¿Cuáles? _____

10	¿Ofrece su institución servicios de ahorro?
	Sí (Pasar a pregunta 10.1. y 10.2.)
	No (Ir directamente a la pregunta 11)
10.1	¿Qué porcentaje procede de la captación de ahorros del total de sus recursos?
	%
10.2	¿Cuál es el volumen medio de las cuentas de ahorro?
11	¿Qué porcentaje representa la tasa de morosidad en su programa de microcréditos?
	%

LETTER AND QUESTIONNAIRE:

Barcelona, the 1st of October of 2011

Dear Sir/Madam,

We are currently completing a final Project on microcredits for the University of Abat Oliba, CEU, Barcelona, Spain, and would greatly appreciate your assistance in completing the attached questionnaire.

The objective of this project is to analyse data concerning the use of microcredits collected from various institutions around the world, in order to find solutions that will benefit the most disadvantaged sections of society. With your help we believe that our conclusions could make a real difference to the global situation.

Today there is a lack of contemporary data to work with, and our group requires the compliance of companies such as yours in order to complete the project.

Please fill in and return the attached questionnaire by email to colmenerocristina@gmail.com.

We will share our findings with each of the institutions that have participated once the study is complete.

Thank you in advance for your assistance,

Best regards,

Cristina Colmenero

Student of the University of Abat Oliba CEU

1	What percentage of the overall lending portfolio of your institution is composed of microcredits?
	Less than 25 %
	Between 25% and 50%
	Between 50% and 75%
	Between 75% and 100%
2	What is the average amount of each microcredit disbursed?
	More than US\$ 800
	Between US\$ 400 and US\$ 800
	Between US\$ 100 and US\$ 400
	Less than US\$ 100
3	What interest rate is charged in your microcredit operations?
	A rate lower than commercial bank rates
	The same interest rate is applied as commercial operations
	A rate higher than commercial bank rates
4	What percentage of borrowers does your institution handle?
	_____ %
5	Reference to the previous question. All borrowers, how many women you can find?
	_____ %
6	What is the average term of your microcredits?
	Less than one year
	About one year
	More than one year
7	What kind of repayment Schedule is usually followed?
	At the end
	Monthly
	Weekly
	Others. Which? _____
8	What are the most important activities helped by the microcredits granted?
	Handcrafts
	Livestock
	Farming
	Retail commerce
	Animal husbandry
	Carpenter
	Others. Which? _____
9	Which type of the financial methodology does your institution use?
	Rotating funds
	Community Banks
	Individual loans
	Solidarity group
	Others. Which? _____

10	Does your institution offers saving services?
	Yes (If it's yes go to the question number 10.1. and 10.2.)
	No (If it's no go to the question number 11)
10.1	What percentage of your total financial resources is derived from savings?
	%
10.2	What is the average amount of those savings accounts?
11	Default rate in your microcredit operations?
	%

ANEX 4: Taula 8: Llista de les institucions financeres ordenat segons la revista Forbes i a les que se'ls hi va enviar el qüestionari.

Rank	Name	Country
1	ASA (Association for Social Advancement)	Bangladesh
1	ASA (Association for Social Advancement)	Bangladesh
2	Bandhan (Society and NBFC)	India
	Bandhan (Society and NBFC)	India
3	Banco do Nordeste	Brazil
4	Fundación Mundial de la Mujer Bucaramanga	Colombia
5	FONDEP Micro-Crédit	Morocco
6	Amhara Credit and Savings Institution	Ethiopia
7	Banco Compartamos, S.A., Institución de Banca Múltiple	Mexico
8	Association Al Amana for the Promotion of Micro-Enterprises Morocco	Morocco
9	Fundación Mundo Mujer Popayán	Colombia
10	Fundación WWB Colombia - Cali	Colombia
11	Consumer Credit Union 'Economic Partnership'	Russia
12	Fondation Banque Populaire pour le Micro-Credit	Morocco
13	(MFI)Microcredit Foundation of India	India
14	EKI	Bosnia and Herzegovina
15	(SMS)Saadhana Microfin Society	India
16	Jagorani Chakra Foundation	Bangladesh
17	Grameen Bank	Bangladesh
18	Partner	Bosnia and Herzegovina
19	Partner	Bosnia and Herzegovina
17	Grameen Bank	Bangladesh
19	Grameen Koota	India
20	Caja Municipal de Ahorro y Crédito de Cusco	Peru

21	Bangladesh Rural Advancement Committee	Bangladesh
22	AgroInvest	Serbia
23	Caja Municipal de Ahorro y Crédito de Trujillo	Peru
21	Bangladesh Rural Advancement Committee	Bangladesh
23	Sharada's Women's Association for Weaker Section	India
24	MIKROFIN Banja Luka	Bosnia and Herzegovina
25	MIKROFIN Banja Luka	Bosnia and Herzegovina
25	Khan Bank (Agricultural Bank of Mongolia LLP)	Mongolia
25	Khan Bank (Agricultural Bank of Mongolia LLP)	Mongolia
26	INECO Bank	Armenia
27	Fondation Zakoura	Morocco
28	Dakahlya Businessmen's Association for Community Development	Egypt
29	Asmitha Microfin Ltd.	India
30	Credi Fe Desarrollo Microempresarial S.A.	Ecuador
31	Credi Fe Desarrollo Microempresarial S.A.	Ecuador
31	Dedebit Credit and Savings Institution	Ethiopia
32	MI-BOSPO Tuzla	Bosnia and Herzegovina
33	Fundacion Para La Promocion y el Desarrollo	Nicaragua
34	Kashf Foundation	Pakistan
35	Shakti Foundation for Disadvantaged Women	Bangladesh
36	enda inter-arabe	Tunisia
37	Kazakhstan Loan Fund	Kazakhstan
38	(IDF)Integrated Development Foundation	Bangladesh
39	Microcredit Organization Sunrise	Bosnia and Herzegovina
40	FINCA - ECU	Ecuador
41	Caja Municipal de Ahorro y Crédito de Arequipa	Peru
42	Crédito con Educación Rural	Bolivia
43	BESA Fund	Albania

44	SKS Microfinance Private Limited	India
45	(DEF)Development and Employment Fund	Jordan
46	Programas para la Mujer - Peru	Peru
47	Kreditimi Rural i Kosoves LLC (formerly Rural Finance Project of Kosovo)	Kosovo
48	BURO, formerly BURO Tangail	Bangladesh
48	BURO, formerly BURO Tangail	Bangladesh
49	Opportunity Bank A.D. Podgorica	Serbia
	(SDB)Sanasa Development Bank	Sri Lanka
50	(SDB)Sanasa Development Bank	Sri Lanka

Font: Elaboració pròpia a partir de www.forbes.com, 2011.