

## Exclusió financera i microcrèdits



Paners de l'Observatori de les Finances Ètiques



**OBSERVATORI**  
DE LES FINANCES ÈTIQUES

# EXCLUSIÓ FINANCERA I MICROCRÈDITS

Marc Gibert

**Papers de l'Observatori de les Finances Ètiques**

*Desembre 2010*

0. INTRODUCCIÓ . . . . . 3

1. L'EXCLUSIÓ FINANCERA A EUROPA . . . . . 4

    1.1. Què entenem per exclusió financera? . . . . . 4

    1.2. Quines són les seves causes? . . . . . 4

    1.3. Com podem mesurar l'exclusió financera? . . . . . 4

    1.4. Què pot fer el sector públic per evitar l'exclusió bancària? . . . . . 5

    1.5. Quin és el paper del sector públic a l'hora de regular l'accés al crèdit? . . . . . 5

2. ELS MICROCRÈDITS . . . . . 8

    2.1. Característiques comunes dels microcrèdits als PVD . . . . . 8

    2.2. Per què apareixen els microcrèdits? Són realment efectius? . . . . . 10

    2.3. Reptes futurs de les institucions microfinanceres . . . . . 11

        2.3.1. Rendibilitat econòmica versus desenvolupament . . . . . 11

        2.3.2. Reptes institucionals de les IMF . . . . . 13

    2.4. El finançament de les IMF . . . . . 14

3. EL PAPER DELS GOVERNS I ELS BANCS COMERCIALS . . . . . 15

    3.1. El paper dels governs . . . . . 15

    3.2. El paper dels bancs comercials . . . . . 15

4. L'ABAST DEL MICROCRÈDIT A EUROPA . . . . . 17

    4.1. L'aportació de les noves tecnologies . . . . . 19

**Papers de l'Observatori de les Finances Ètiques – Núm. 8**

**Edita:** FETS

**Coordinació:** FETS

**Disseny i maquetació:** L'Apòstrof, SCCL



# 0. INTRODUCCIÓ



Des de la fi de la dècada dels anys 80, els països que formen part del món occidental estan patint un fenomen que es caracteritza per una interdependència creixent de les seves economies: és el que coneixem amb el

nom de *globalització*.

Com ja sabem, la *globalització* (o *mundialització*, com prefereixen anomenar-la la majoria d'experts en la matèria a causa del seu origen etimològic) és un procés no només econòmic, sinó que també afecta les nostres vides des d'un vessant polític, social, cultural i religiós. Ara bé, a grans trets podríem definir-la com **la integració de les diverses societats internacionals en un únic mercat capitalista mundial**.

Si emmarquem aquest procés d'integració econòmica dins d'un marc de revolució total en l'àmbit de les telecomunicacions (sobretot, per l'aparició i difusió d'Internet) i de la tendència creixent dels governs occidentals a la desregulació i liberalització dels principals sectors productius, serem capaços de comprendre que, malgrat que els fluxos que anomenem reals (persones i béns i serveis) també han patit un augment durant les darreres dècades, el procés globalitzador té el seu pal de paller en els fluxos de capital (també anomenats fluxos monetaris o financers).

Així doncs, en el nou ordre mundial, l'exclusió financera (és a dir, quedar-se fora de la roda del capital per no tenir accés a les diverses fonts de finançament tradicional) pot perpetuar una situació personal de pobresa o vulnerabilitat que, d'altra manera, podria tenir un caràcter temporal, i a llarg termini acabar esdevenint una de les causes de l'exclusió social.

Atès que aquest fenomen encara s'ha agreujat més durant els últims anys per culpa de la *sequera del crèdit*, des de FETS hem volgut cercar i compilar informació per tal d'estrènyer i donar a conèixer als lectors les seves causes i les possibles actuacions per mitigar els seus efectes. Bàsicament, ens hem nodrit dels articles *Le microcrédit en Europe: un outil pour combattre la pauvreté?* (Carolina Laureti, abril del 2009), *Rapport sur les indicateurs de l'inclusion financière* (Olivier Jérusalmy, juny del 2009), *Las microfinanzas en los países en desarrollo* (Jorge Berezo, com a representant d'Oikocredit) i *l'Informe sobre l'impacte dels microcrèdits* (elaborat per ESADE a petició de Microbank al mes de març de 2010).

Segons el nostre punt de vista, es tracta d'una qüestió en l'estudi de la qual encara existeix marge de millora. Per aquest motiu, l'article que segueix no només descriu el problema, sinó que s'endinsa en el funcionament d'una de les eines financeres que més s'utilitza per donar-hi resposta: els microcrèdits. Com veurem, les entitats bancàries que s'hi dediquen han d'enfrontar-se a una multiplicitat de reptes en el seu dia a dia i posseir un elevat grau de dinamisme i versatilitat per tal d'adaptar-se a les dificultats que presenta un sector tan competitiu, satisfent els seus dos grans objectius: la supervivència de l'entitat i l'ajuda als més desafavorits.

# 1. L'EXCLUSIÓ FINANCERA A EUROPA



## 1.1. Què entenem per exclusió financera?

En primer lloc, hem de saber que l'exclusió bancària s'entén com la mesura del no accés a un compte bancari i, per tant, es mesura com el *nombre de persones (o llars) sense compte bancari*.

Ara bé, el concepte en què nosaltres volem aprofundir és el d'exclusió financera, que podem definir com *“el procés en què una persona experimenta dificultats en l'accés i/o utilització de serveis i productes financers proposats pels prestataris “clàssics”, que s'adaptin a les seves necessitats i que li permetin portar una vida social normal en la societat a la qual pertany.”*

És a dir, l'exclusió financera no és tan sols el no accés a un compte bancari, sinó aquella situació en què no es pot gaudir d'un ús satisfactori dels serveis bancaris bàsics per problemes d'informació, costos encoberts, etc.

Així doncs, l'exclusió relacionada amb els serveis bancaris té dues vessants diferents. La primera, que hem definit com a exclusió bancària, és el no accés a la utilització d'un compte bancari, que no planteja grans dificultats a la majoria de països desenvolupats i de la qual donarem només quatre pinzellades. La segona, que considerem crucial i en la qual encara queda molt per avançar, és l'exclusió financera en el seu sentit més ampli, és a dir, la impossibilitat d'accedir al crèdit ofert pels sistemes de préstec tradicionals.

## 1.2. Quines són les seves causes?

En línies generals, les causes de l'exclusió financera es poden resumir en:

- Causes voluntàries: la preferència pels diners en efectiu (es dona sobretot entre la gent gran de les zones rurals)

i el temor a la confiscació dels fons dipositats a causa de deutes anteriors a l'obertura.

- Causes involuntàries: altes comissions lligades a l'obertura i utilització dels comptes bancaris, problemes per als immigrants a l'hora de demostrar les proves d'identitat obligatòries per obrir un compte i baix nivell d'ingressos del client potencial com a motiu de denegació d'obertura del compte per part del banc (motiu sense justificació si el compte no ofereix la possibilitat de descobert).

## 1.3. Com podem mesurar l'exclusió financera?

Atès que encara no existeix una eina homogènia i, per tant, útil per realitzar comparacions en el si de la Unió Europea, un instrument molt vàlid per mesurar el grau d'inclusió financera d'un país consisteix a **analitzar l'estructura de l'oferta bancària**; és a dir, la presència o absència de determinats tipus d'operadors que tenen com a missió total o parcial satisfer la demanda dels exclosos bancaris (com els bancs cooperatius, operadors públics, caixes d'estalvis o bancs postals) dóna una idea de l'amplitud de l'oferta dels operadors tradicionals.

Ara bé, no podem confondre varietat amb qualitat, ja que aquesta última està molt influenciada pel marc legal o la densitat de la cobertura geogràfica. Podem prendre com a exemples països com Bèlgica o Eslovàquia, on l'estructura sembla poc diversificada, però en canvi existeix el dret universal a tenir un compte bancari (per tant, són legislacions clarament inclusives).

D'altra banda, ja hem remarcat amb anterioritat que tan important és l'accés al compte bancari com l'accés als serveis bancaris bàsics que el complementen. Així doncs, la no existència d'oficines físiques pot suposar un handicap real per a

aquelles persones habitants d'àrees rurals amb problemes de mobilitat o aquelles amb risc d'exclusió social que no tinguin accés a Internet.

#### 1.4. Què pot fer el sector públic per evitar l'exclusió bancària?

Si bé és cert que el sector bancari –com la resta de sectors productius– ha sofert una privatització progressiva durant els últims anys, encara existeixen una sèrie d'elements regulables per part del sector públic que poden obstaculitzar o facilitar l'accés a un compte bancari per part del públic en general:

- **Establiment d'un dret universal a un compte bancari bàsic.** Serviria per realitzar les transaccions financeres més quotidianes, hauria de tenir establertes unes comissions màximes i no permetre la possibilitat de descobert. Si està ben dissenyat, haurà de permetre resoldre el problema del no ús derivat de les comissions excessives, la complexitat en la gestió, l'allunyament de les entitats respecte als clients o de l'endeutament històric d'aquests.  
La majoria d'experts en la matèria coincideix a pensar que l'èxit en el disseny i la gestió d'aquest producte ha de basar-se en: incloure a tots els operadors bancaris i preveure penalitzacions per a aquells que no compleixin amb la norma, definir amb precisió el servei bancari obligatori que s'ha de prestar i el seu cost màxim, i disposar de mecanismes de control fàcilment identificables per part dels clients-consumidors.
- **Mitjans per provar la identitat i la residència.** En aquest àmbit –crucial sobretot per a la població immigrant– no és tan important la varietat de documents que es puguin considerar com a vàlids (permís de conduir, contracte de lloguer, factures dels subministraments bàsics, etc.), com la facilitat amb què s'accedeixi.

Val a dir que l'amplitud d'aquests procediments supera el sector financer, ja que aquell document legal que es consideri vàlid per obrir un compte bancari també ho ha de ser per a la resta de tràmits burocràtics.

- **Densitat relativa de la xarxa bancària.** Si considerem la inclusió bancària com l'ús i l'accés als serveis bancaris de manera no estigmatitzadora, l'existència de zones geogràfiques no cobertes es pot considerar com un dels indicadors principals de l'exclusió. En aquest punt, la solució ha de provenir de manera conjunta del sector públic i la indústria bancària: sucursals automatitzades, estructures compartides per diverses entitats, etc.
- **Existència d'un proveïdor amb la missió de proposar un servei universal.** S'han de crear els incentius necessaris perquè existeixi un operador que ho cobreixi.
- **Organitzar una recollida directa de dades sobre l'exclusió financera.** Una enquesta adreçada al públic exclòs ajudaria a identificar les causes d'aquest fenomen i les possibles vies d'actuació per eliminar-lo.

#### 1.5. Quin és el paper del sector públic a l'hora de regular l'accés al crèdit?

Ja ens hem referit abans al fet que en l'àmplia majoria dels països desenvolupats el fet de no accedir a un compte bancari no presenta, *de facto*, problemes de magnitud destacable.

El que sí suposa un problema real és l'existència de clients solvents que no poden accedir a finançament que s'adapti a les seves necessitats per culpa de diverses circumstàncies. Aquesta situació és una font d'inequitat creixent, ja que no permet als que disposen de menys recursos (malgrat reunir les condicions necessàries per sortir del cercle viciós de la manca d'ingressos: una idea de projecte empresarial innovadora i ganes de desenvolupar-la) abando-

nar la seva situació de dependència, i els perpetua en una posició de vulnerabilitat que pot acabar derivant en una veritable situació d'exclusió social. A més, aquest perfil de microempresari acostuma a acabar contractant amics o familiars a mesura que el negoci creix; és a dir, genera beneficis per a la comunitat creant riquesa i nous llocs de treball.

L'exclusió financera és aquella situació en què no es pot gaudir d'un ús satisfactori dels serveis bancaris

Per tant, l'accés al crèdit en unes condicions raonables és l'element que pot transformar un cercle viciós en un altre de virtuós.

Sembla lògic preguntar-se, doncs, on es troben les regulacions dels països desenvolupats en aquest àmbit i quines són les possibles línies d'actuació per posar fi a aquesta xacra social. Analitzarem diversos elements:

- Registre i control dels prestadors: entenem com a prestadors les entitats financeres tradicionals, estan totes registrades i aparentment els mecanismes de control funcionen correctament.
- Reglament dels intermediaris: aquest és un dels aspectes nefastos als quals ens ha portat la liberalització massiva dels mercats financers. L'alta rendibilitat de determinats productes financers oferts per les entitats de crèdit ens ha conduït a la proliferació d'agents comercials que reben elevats incentius per col·locar-los sense valorar correctament la solvència del client. Sorpren que amb el paper tan important que juguen aquests intermediaris no existeixi pràcticament regulació sobre les seves pràctiques.
- Prohibició de la usura: en altres paraules, limitar el tipus d'interès màxim. Pot semblar que limitaria l'oferta de crèdit a la població menys solvent (ja que normalment

suporta tipus d'interès més alts per compensar el risc d'impagament), però acompanyat dels mecanismes de control adequat aconseguirà l'efecte proposat de reduir les conductes il·legals o abusives.

- Obligació dels prestadors i intermediaris perquè mesurin la solvència dels seus clients: s'ha d'avançar cap a una harmonització en el si de la Unió Europea per tal d'unificar els criteris de mesura de la fiabilitat dels consumidors-clients.
- Regulació de la publicitat: manca legislació sobre la informació obligatòria que han de donar les entitats de crèdit abans de concedir un préstec per tal d'evitar les clàusules abusives sobrevingudes després de la signatura del contracte.
- Existència d'eines per garantir la transparència i el control en l'anàlisi del risc: actualment, no hi ha cap procediment que garanteixi la transparència dels processos d'anàlisi del risc del crèdit que realitza la indústria bancària (especificació de les dades utilitzades, manca de criteris discriminatòris i aplicació dels principis bàsics d'intimitat dels clients).
- Mesures objectives de la capacitat de reemborsament dels clients: la utilització d'aquestes permet determinar les responsabilitats de cada un dels agents quan deutor i creditor entren en litigi.
- Relació entre ingressos del client i quantitat per reemborsar: no existeix un límit legal, però es calcula que com a màxim el deutor hauria de destinar el 30% de la seva renda a pagar el crèdit.

Fins aquí hem vist quines són les possibles actuacions per part del sector públic per tal d'intentar eliminar el problema de l'exclusió financera o, com a mínim, per aturar aquest

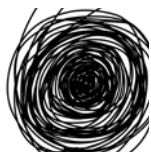
procés abans que esdevingui causa de l'exclusió social. Ara bé, com ja hem esmentat en la introducció, la tendència general en la majoria de països desenvolupats és la desregulació; és a dir, la no intervenció de l'estat en l'economia. Per tant, sembla clar que la solució definitiva a aquest problema ha de sorgir de la iniciativa privada –amb afany de lucre o sense– i una de les eines més potents que s'han creat fins ara per a això és el *microcrèdit*.

En els darrers anys hem viscut una expansió sense precedents de les finances ètiques i, en especial, dels microcrèdits, els quals s'han consolidat com un instrument cabdal en l'estratègia de la lluita contra la pobresa i en el foment del desenvolupament econòmic local.

Com ara veurem, els microcrèdits són un instrument amb una idiosincràsia especial i una multiplicitat de característiques específiques. Ara bé, potser una de les característiques més curioses és que constitueixen l'**única estratègia de desenvolupament que s'ha transferit en un sentit invers a l'habitual**. És a dir, la majoria d'iniciatives de creixement s'han dissenyat als països del Nord i després han estat traslladades cap al Sud, mentre que els microcrèdits han arribat als països desenvolupats gràcies a l'èxit de la seva implantació als països en vies de desenvolupament (en endavant, PVD).



## 2. ELS MICROCRÈDITS



L'objectiu bàsic dels microcrèdits als països en vies de desenvolupament (PVD) és augmentar els ingressos familiars i, en conseqüència, sortir d'una situació de vulnerabilitat.

Hem de tenir en compte que són eines que actuen en entorns on és habitual la inexistència de polítiques socials i on la dificultat per accedir a finançament en condicions dignes constitueix un mal endèmic.

El crèdit és un element molt important per engegar qualsevol activitat productiva generadora de ingressos. Així doncs, la possibilitat per als col·lectius més vulnerables d'obtenir un crèdit sense les taxes d'interès desorbitades que poden cobrar els prestadors locals, contribueix a promoure un canvi en determinats elements que poden estimular nous patrons de comportament (incrementar la taxa d'escolarització dels fills, canviar hàbits alimentaris o millorar les condicions sanitàries).

Els microcrèdits es plantegen com un element clau de transformació social

És important destacar que els **destinatariis potencials** d'aquest instrument als PVD han de ser **els més pobres entre els pobres**, per tal que ells mateixos transformin la seva realitat a partir de l'apoderament de l'autosuficiència. Són persones que, altrament, no tindrien accés al crèdit mitjançant els sistemes bancaris tradicionals i haurien estat abocades a l'estancament; per tant, els microcrèdits es plantegen com un element clau de transformació social.

Malgrat aquestes consideracions, no estem parlant d'un producte financer altruista. És molt important destacar que els pobres estan retornant amb escreix la confiança que s'hi diposita: les diferents institucions financeres que presten aquests serveis tenen una taxa de recuperació dels crèdits

altíssima. És a dir, les entitats que es dediquen a les microfinances estan demostrant que poden ser rendibles, a l'hora que ajuden a eradicar la pobresa i fomentar el desenvolupament local dels més desfavorits.

### 2.1. Característiques comunes dels microcrèdits als PVD

- **Els imports:** aquesta és potser la característica més destacada del funcionament dels microcrèdits: parlem de préstecs d'**import molt reduït**. La majoria dels crèdits es concedeixen per un valor entre els 50 i els 5.000 dòlars, mentre que l'import mitjà ronda els 450 \$. Es calcula que, en termes relatius, els imports se situen sobre el 50% de la renda per càpita i que habitualment els imports dels préstecs concedits a un mateix client van en augment. Això va lligat al que comentàvem abans del fet que la taxa de retorn és molt alta.
- **Els destinataris:** les institucions microfinanceres creuen fermament que la cooperació al desenvolupament s'ha de basar en l'estímul a la inversió i a l'esperit emprenedor als països del Sud. Per això els seus crèdits es dediquen a **finançar activitats productives del sector informal**, rarament s'atorguen crèdits al consum. Ara bé, la característica principal dels destinataris és que **són pobres**: agricultors sense terra, refugiats, etc. Per portar a terme una selecció correcta dels projectes per finançar s'acostuma a distingir entre quatre graus de pobresa: desposseïts, persones en situació de pobresa extrema, moderadament pobres i no pobres però sí vulnerables. S'ha demostrat que l'índex de projectes amb èxit es concentra en les tres últimes categories; per tant, **arribar als més pobres entre els pobres és un repte que encara s'ha d'assolir**.

Una altra manera de classificar els projectes és en funció del grau de desenvolupament de les microempreses receptores dels diners. En aquest cas, distingim entre microempreses de subsistència, amb potencial de desenvolupament o en ple desenvolupament i, com en el cas anterior, l'èxit en la implantació s'ha de buscar en les dues últimes categories.

- **L'aval social:** un altre dels trets característics d'aquesta eina de finançament és que la pobresa dels receptors impedeix la presència de garanties materials que pal·liïn el risc d'impagament. Així doncs, s'han desenvolupat diferents mètodes d'aval social que compensen aquest risc. A continuació els detallem:

- *Grups de solidaritat:* grups de clients als quals es concedeix crèdit de manera rotatòria; per tant, tot el grup s'implica en la devolució de les quotes per part de cada un dels clients. Per una banda és complicat, ja que els individus han de trobar el grup abans d'anar a buscar el finançament, però alhora és efectiu ja que deslliura les institucions de les tasques de selecció.

- *Aval en parelles:* es concedeix el crèdit a una persona, però es corresponsabilitza de l'impagament una altra, normalment un familiar, encara que aquesta tampoc no disposi de garanties materials per avalar.

- *Aval testimonial:* el receptor avala amb béns que no tenen un valor monetari suficient, però sí un alt valor sentimental: joies de la família, animals, etc. Tant aquest mètode com l'anterior busquen la implicació total del clients en la devolució de les quotes, ja que les conseqüències del no retorn traspassen l'àmbit de les coses materials.

- *Exigències d'estalvi:* les institucions microfinanceres (IMF) poden obligar els clients a mantenir unes taxes d'estalvi d'aproximadament un 10% de les quotes. En

aquest cas, l'objectiu no és tant garantir la devolució de les quotes com introduir les persones en una cultura de l'estalvi que els permeti gaudir d'un romanent en el moment d'acabar el préstec.

- **Graduació del client:** algunes institucions concedeixen crèdit sense cap tipus de garantia a aquells clients que han rebut diners amb anterioritat i han satisfet els pagaments de manera correcta. Aquest és l'objectiu últim dels microcrèdits, ja que significa que el client s'ha *graduat*;

La pobresa dels receptors impedeix la presència de garanties materials

és a dir, ha pujat un graó en l'escala de la pobresa.

Com veiem, les metodologies de garantia difereixen molt de les de la banca tradicional, per tant, el càlcul del risc de la cartera d'actius d'aquestes institucions també s'hauria de fer de manera diferent. En aquest cas, s'han de valorar més les taxes de recuperació històriques.

- **Efectes intangibles:** a diferència de la majoria d'estratègies de cooperació al desenvolupament, el microcrèdit dignifica i augmenta la confiança en elles mateixes de les persones que el reben. És una pràctica comercial com qualsevol altra i fuig del paternalisme que sovint acompanya aquest tipus de pràctiques.

- **Prioritàriament, les dones:** s'estima que més d'un 60% dels préstecs es concedeixen a dones. Això, no és un fenomen casual sinó que obeeix a diverses causes: elles tenen menys autonomia econòmica i accés a l'educació, pateixen la pobresa de manera més aguda que els seus fills i marits, repercuteixen els seus ingressos en la família en major mesura que els homes, i la seva emancipació i millora en l'autonomia econòmica genera uns beneficis subsidiaris per a la societat (reducció de les taxes de



natalitat, millora en les condicions higièniques i de salut, reducció de la violència domèstica i augment de la participació femenina en la vida pública i política).

Ara bé, se sap que en molts països (sobretot els islàmics) les dones encara no gaudeixen de prou reconeixement social per gestionar de manera autònoma els seus ingressos i molts dels crèdits són controlats, *de facto*, pels seus marits. Aquest és un dels altres reptes futurs que haurà d'afrontar la gestió dels microcrèdits.

- **Els tipus d'interès:** contràriament al que hom podria pensar, les taxes d'interès són altes (oscil·len entre el 20% i el 80% anual). Aquests tipus els podem desglossar en: costos de gestió entre el 15 i el 25%, provisió per a pèrdues 5%, costos del capital obtingut entre 5 i 10% i els efectes de la inflació que pot arribar al 20% anual en molts països i el marge per a l'entitat.

Com podem veure, la partida més important i que realment està en mans de les IMF reduir són els elevats costos operatius que comporta gestionar crèdits d'import molt petit. Per això, un dels reptes futurs més importants que han d'afrontar les institucions microfinanceres és la **recerca de l'eficiència interna**, tant per assegurar la seva supervivència com per continuar amb l'objectiu de prestar finançament als més desfavorits.

Ara bé, cal aclarir que aquest elevat cost del capital no suposa una barrera d'entrada per a l'obtenció del crèdit, ja que la majoria de microempresaris conceben la taxa que els cobrarien els usurers com la taxa normal de mercat i, a més, normalment els beneficis que genera l'activitat engegada amb el préstec permet tornar els interessos còmodament.

- **Els terminis:** en general, parlem de préstecs a curt o molt curt termini, fins i tot hi ha modalitats on el pagament de les quotes es realitza amb periodicitat setmanal.
- **La qualitat de la cartera:** potser l'element clau que ha permès que el microcrèdit deixi de ser una utopia per

convertir-se en realitat és l'extraordinari índex de retorn dels préstecs per part dels més pobres. Aquest tipus de pràctiques suporta unes taxes de morositat molt inferiors a les de la banca tradicional.

- **El paper dels intermediaris:** ja hem esmentat abans que el paper dels agents comercials és cabdal en el desenvolupament de les pràctiques bancàries; doncs bé, en aquest cas encara és més accentuat. Normalment, és el client potencial qui es dirigeix a l'entitat bancària buscant finançament, però en el cas dels microcrèdits són els oficials de préstec els qui van a cercar aquells que, entre els més pobres, poden desenvolupar una activitat productiva amb aspiracions de prosperar. Aquesta tasca és complicadíssima, ja que moltes vegades l'avaluació de la persona es redueix a una entrevista personal o els clients potencials poden amagar riquesa durant el test negatiu de béns per poder accedir a finançament en condicions més raonables que les de la banca tradicional.

## 2.2. Per què apareixen els microcrèdits? Són realment efectius?

Els microcrèdits neixen com una alternativa als fracassos dels plans d'ajuda al desenvolupament internacional tipus *Pla Marshall*. Aquests s'han demostrat altament inefectius als PVD, ja que es tracta de països on no existeix estabilitat política ni legal ni un nivell de formació prou estès entre el conjunt de la població; la conseqüència d'això és que les ajudes s'acaben concentrant en el decil més ric de la població.

A més, el funcionament d'aquest model d'ajuda al desenvolupament tampoc no és òptim. En primer lloc, es tracta d'un model d'ajuda condicionada; és a dir, es concedeix a canvi que s'utilitzi en l'adquisició d'equipaments produïts per empreses del país donant, la qual cosa evita que el procés de transferència tecnològica tan necessari per abandonar una situació de vulnerabilitat es realitzi de manera correcta. D'altra banda, paral·lelament a aquest tipus d'ajuda

amb finalitats productives s'ha anat atorgant ajuda directa als sectors més desafavorits convertint-los en necessitats crònics i fins i tot ofegant iniciatives productives pròpies (sobretot en el terreny agrícola).

El resultat a escala macro del fracàs dels plans de cooperació ha estat la proliferació de llocs de treball en el sector informal, activitats econòmiques que utilitzen molt pocs empleats (que, a més, normalment són amics o familiars de les persones que enguagen aquest tipus d'activitats) i que són impossibles de regular i, per tant, d'agregar a les xifres de Producte Interior Brut dels diferents països. Si a aquest element hi sumem la quantitat de traves burocràtiques existents i de gestions legals que s'han de complir per tal de transferir empreses del sector informal cap al formal, entendrem que en alguns casos més de la meitat de la població es concentra en aquest sector.

És en aquest context on les microfinances poden actuar de manera eficaç, ja que normalment aquestes persones no tenen els coneixements ni les garanties econòmiques suficients per aconseguir finançament pels mitjans tradicionals. El sector informal és un terreny abonat per tal que els microcrèdits es puguin implantar amb èxit, fins al punt que ja es consideren *la informalitat, la petita escala i el nivell local* com les seves característiques principals. El crèdit i l'endeutament són eines imprescindibles per engegar qualsevol activitat productiva, per tant no disposar-ne és limitar d'arrel les possibilitats de creixement i creació de riquesa. Davant aquesta intenció de determinats sectors d'universalitzar el dret a crèdit sorgeix una pregunta a la qual hem de donar resposta: **està realment contribuint el microcrèdit a lluitar contra la pobresa?**

En aquest camp s'ha realitzat una àmplia varietat d'estudis amb resultats i conclusions d'índole molt diversa. Primerament, hem de tenir en compte que el microcrèdit és una eina que s'està implantant a països amb idiosincràsies molt diferents entre ells (la societat no té les mateixes estructures polítiques i socials a Bolívia que a Zimbabwe, per exemple); ara bé, sí que sembla evident que es produeix un augment dels ingressos i, de rebot, un abandonament de la

situació de vulnerabilitat entre els beneficiaris d'aquesta eina financera. Més diluït queda l'efecte quan intentem mesurar l'impacte del microcrèdit en el desenvolupament del conjunt de la societat i no només entre els seus beneficiaris. En primer lloc, ja hem dit que s'està centrant en el sector informal i no existeixen eines econòmiques per mesurar els seus efectes i, sobretot, si es registra una correlació positiva entre microcrèdit i desenvolupament no només pot atribuir-se a aquest producte financer, ja que estem parlant d'un procés amb una multiplicitat de factors.

### 2.3. Reptes futurs de les institucions microfinanceres

Per institució microfinancera entenem qualsevol organització que concedeix préstecs de poc import per desenvolupar activitats econòmiques a persones sense accés al crèdit tradicional.

El seu primer repte, com qualsevol altra entitat bancària, és **satisfer les demandes i necessitats dels seus clients**. En aquest sentit, un usuari d'una IMF a un país del Sud és exactament igual que un client de la banca tradicional d'un país desenvolupat i espera de la seva entitat bancària les mateixes condicions en el tracte, a saber: un bon servei, fàcil accés als serveis bancaris bàsics, un personal respectuós i amb empatia, préstecs a llarg termini que comencin amb petites quotes i augmentin amb el pas del temps i una àmplia varietat de productes financers (assegurances de vida i salut, préstecs per a habitatge i educació, línies de crèdit, etc.).

Ara bé, per la seva naturalesa especial, a les IMF se'ls presenten una sèrie de reptes, i les línies d'actuació que adoptin per tal d'afrontar-los són les que marcaran la seva posició i tendència de creixement en un futur.

#### 2.3.1. Rendibilitat econòmica versus desenvolupament

Segons un estudi realitzat per Hulme i Mosley, dos prestigiosos acadèmics amb experiència en l'estudi del sector, *arriba*



*un moment en el qual les IMF han d'escollir entre prioritzar el seu creixement i, per tant, imitar línies d'actuació de la banca tradicional o decantar-se per l'objectiu d'eradicar la pobresa i optar aleshores per operacions menys rendibles i més arriscades.* Aquesta afirmació no és banal, sinó que està basada en una sèrie d'evidències empíriques: els substrats de població menys pobres treuen més profit dels microcrèdits que els més pobres, ja que aquests només poden invertir en activitats de subsistència, tenen un nivell de formació més baix i l'efecte còpia (causat per la poca varietat en la disponibilitat de llavors o en el coneixement de les tècniques de conreu) que es produeix entre els més pobres –sobretot a les zones rurals– porta a una ràpida saturació de determinats mercats de productes agrícoles, fet que genera una caiguda del nivell de preus.

La sostenibilitat financera és un mitjà per ajudar els més desafavorits

És a dir, dins del món de les finances ètiques trobem un sector que considera que les IMF han de poder sobreviure per elles mateixes i un altre que creu que l'objectiu de la sostenibilitat no pot apartar-les de l'objectiu d'ajudar els més desafavorits, encara que el preu a pagar sigui rebre fons dels països rics i les agències de cooperació. En el fons, el que ens estem preguntant és si s'han de subsidiar les taxes d'interès (és a dir, **han de suportar els pobres tot el cost del seu desenvolupament?**). En funció de la resposta, les IMF estaran legítimes per aplicar unes altes taxes d'interès que cobreixin els seus costos o no.

D'altra banda, també hi ha qui considera que la rendibilitat econòmica de les IMF i la prioritització de l'ajuda al desenvolupament no són objectius enfrontats, sinó complementaris. És a dir, quan les IMF abandonin la seva dependència dels agents donants es veuran obligades a millorar l'eficiència interna i això repercutirà en millores cap als seus usuaris. Si passa tal cosa, aquestes seran capaces d'incrementar massi-

vament el seu impacte i és aleshores quan tindran efectes reals en l'eradicació de la pobresa a escala global. Per tant, segons aquest punt de vista, la sostenibilitat financera és condició necessària per a la permanència a llarg termini de les institucions i, en conseqüència, la consecució d'un impacte socioeconòmic més profund.

Ara bé, no s'hauria d'idealitzar la sostenibilitat financera, ja que no hem d'oblidar que aquesta no és un fi en si mateix, sinó un mitjà per poder assolir l'objectiu últim d'ajudar els més desafavorits a abandonar la seva situació de vulnerabilitat. És a dir, evidentment és veritat que una institució sostenible i autònoma serà capaç d'aprofitar els avantatges de l'economia d'escala i consolidar la seva posició en un mercat on existeix una competència feroç, però també en els països rics existeixen serveis bàsics (educació, sanitat, etc.) que són permanentment subsidiats.

Però quines són les estratègies que pot adoptar una IMF per tal d'avançar cap a la tan preuada sostenibilitat? Tot seguit les anomenem:

- Contenció dels costos operatius
- Recerca de fonts de finançament a baix cost
- Implantació de tipus d'interès elevats
- Ús de metodologies de recuperació del crèdit exigents per tal d'assolir una taxa de no retorn baixíssima
- Diversificació de la cartera d'actius per tal de no dependre d'una sola activitat productiva

S'ha demostrat que precisament les institucions que han aconseguit aquests objectius són les que han tingut una implantació més eficaç i han contribuït més a eradicar la pobresa.

Aquesta reflexió ens condueix a una altra pregunta també d'importància cabdal: com arribem als més pobres entre els pobres? Els atorguem crèdit directament a ells o intentem que es beneficiïn de la creació de riquesa i llocs de treball que poden generar microemprenedors dels substrats de població menys pobres? La pregunta apareix davant l'evi-

dència que els més pobres no destinen els crèdits a la creació d'activitats productives generadores d'ingressos capaços de treure'ls de la pobresa a mitjà i llarg termini, sinó que la seva situació de vulnerabilitat extrema els obliga a destinar-los a activitats de subsistència i a fer front a despeses a molt curt termini (despeses per mort dels familiars, males collites o malalties sobtades).

Per aquest motiu, arribar als més pobres entre els pobres és potser el repte més complicat a què han de fer front aquest tipus d'institucions. Fins ara, les línies d'actuació han estat diverses. En primer lloc, s'ha intentat diversificar l'oferta de productes (mitjançant sistemes d'estalvi i assegurances o la implantació de petits crèdits d'emergència de poc import i altes taxes d'interès que progressivament avancen en sentit contrari, és a dir, augmentant els imports i reduint els interessos). Una altra línia d'actuació s'ha basat en la complementació del crèdit amb un servei de *business management*, que orienta el client en el desenvolupament

Arribar als més pobres entre els pobres és potser el repte més complicat a què han de fer front les institucions de microcrèdit

del seu negoci i la recerca d'esclètxes de mercat. Per últim, la solució més estesa i que sembla la més adient és arribar a molta gent per arribar també als més pobres, és a dir, combinar una cartera de clients menys pobres que portin a terme activitats rendibles i invertir els beneficis obtinguts en el finançament d'empreses engegades pels més pobres que requereixen imports més petits i, per tant, generen costos més elevats.

### 2.3.2. Reptes institucionals de les IMF

- **Incorporació a l'àmbit regulat.** Per aconseguir capital en condicions raonables i arribar cada vegada a un nombre

més significatiu de pobres és molt important avançar cap a la regulació de les IMF. No és un pas senzill, ja que s'ha de reunir el capital mínim exigint i tots els requisits legals que marquin les autoritats del país en qüestió, a més d'estar sotmès a control i auditoria externa i d'haver de portar un registre molt acurat de totes les operacions que es realitzen. Ara bé, això proporciona un grau d'estabilitat imprescindible per fomentar el desenvolupament a llarg termini de les institucions.

- **Professionalitat en la gestió.** La propietat i els òrgans de govern de les institucions són molt diversos i depenen de cada cas concret, normalment són les mateixes ONG o cooperatives de crèdit que van impulsar la seva creació. Ara bé, el seu creixement fa necessari òrgans de gestió professionalitzats i per això és recomanable l'entrada d'agents amb experiència en el sector dins els òrgans de govern.
- **La transparència.** Fins al moment no existeixen estàndards comptables que permetin a les agències donants obtenir informació sobre les institucions on aporten els fons ni realitzar comparacions entre IMF similars. Malgrat que algunes agències de *rating* han intentat introduir-se en el sector, ja hem esmentat abans que és una tasca complicada perquè no serveixen els mateixos criteris que els de la banca tradicional a l'hora de mesurar la qualitat de la cartera d'actius.
- **Treball en xarxa.** La creació de sistemes de cooperació entre entitats microfinanceres a diferents nivells pot oferir una sèrie d'avantatges: aportació d'experiència per a les IMF incipients, assistència tècnica per a la formació del personal, participació en els òrgans de govern de les altres associacions, aportacions de capital, foment de la transparència i creació d'estàndards comptables, elaboració d'informes de gestió i creació de *lobbies* per pressionar els governs.



## 2.4. El finançament de les IMF

La principal font de finançament són els organismes públics de cooperació al desenvolupament, en concret les agències bilaterals o multilaterals d'ajuda al desenvolupament. També tenen un paper destacat els préstecs de la banca comercial o les entitats que ofereixen productes d'estalvi.

Pel que fa al paper de les agències donants, cal esmentar que algunes veus dins el món de les microfinances s'hi mostren bastant crítiques a causa dels seus elevats costos de gestió i consultoria, que es cobreixen reduint els fons que s'haurien d'aportar a les IMF. D'altra banda, són organitzacions clarament esbiaixades cap a *l'escola de la sostenibilitat* i

això ha portat a la saturació de capital en les institucions més fortes en detriment de les més petites que optarien pel desenvolupament dels més pobres. Tot i això, els diners que provenen d'aquestes agències són encara imprescindibles per a la supervivència d'aquest tipus d'entitats.

Ara bé, en virtut de l'objectiu de la sostenibilitat financera, les associacions que es dediquen a les microfinances han d'abandonar progressivament la dependència de les agències donants i és per això que també s'està recorrent a préstec provinent de la banca tradicional. D'una banda, això genera costos afegits pel fet de suportar taxes d'interès que evidentment no se suporten amb els préstecs de les agències, però assegura la seva viabilitat i creixement.

## 3. EL PAPER DELS GOVERNS I ELS BANCS COMERCIALS



### 3.1. El paper dels governs

Ja hem comentat en diverses ocasions que el desenvolupament de les institucions oferents de microcrèdit no pot separar-se de l'entorn en què actuen, essent l'estabilitat política i social i el marc legislatiu elements clau d'aquest desenvolupament. Així doncs, el paper del sector públic és cabdal, ja que amb les seves decisions poden decantar-se per projectes menys eficients que d'altres o desbaratar plans d'actuació ben dissenyats que haurien triomfat en un altre entorn. Els experts en la matèria han elaborat una sèrie de recomanacions generals que convé que els països segueixin:

- Evitar les temptacions de crear bancs públics destinats a les microfinances. En no tenir una cultura corporativa ni associativa, ni tampoc desig d'esser autosostenibles ja que no els fa falta, acostumen a incórrer en elevats costos de gestió i males taxes de recuperació dels préstecs. **El sector públic no ha de proveir microcrèdits, sinó generar les condicions idònies** per tal que el sector privat desenvolupi aquest tipus d'iniciatives amb èxit.
- Establir criteris de mesura de la qualitat de la cartera d'actius diferenciats dels que s'utilitzen per a la banca tradicional. Si obligues a aprovisionar grans quantitats de capital pel fet d'estar treballant amb crèdits no avalats, acabaràs ofegant les institucions i tancant l'aixeta dels microcrèdits. Per avaluar el risc amb què treballen aquestes entitats s'han d'utilitzar criteris diferents, com les taxes històriques de morositat.
- Simplificar els requisits de registre documental i control de la gestió. Parlem d'entitats que duen a terme un nombre elevadíssim d'operacions per imports molts petits, de

manera que és molt costós registrar absolutament tots els moviments que es fan.

- No establir uns tipus d'interès màxims, sinó permetre que les institucions puguin obtenir ingressos suficients per cobrir els seus costos i garantir la seva supervivència a llarg termini.
- Facilitar la conversió de les IMF en entitats regulades mitjançant la reducció del capital inicial mínim exigít per a l'obtenció de la llicència bancària, l'establiment de ràtios que s'adeqüin al volum de la cartera d'actius, permetre diferents formes jurídiques d'IMF o la creació d'incentius fiscals.
- Una correcta supervisió de les entitats que manipulen estalvi i l'exigència de nivells de liquiditat adequats.

### 3.2. El paper dels bancs comercials

En un principi, la banca tradicional fugia dels microcrèdits perquè els considerava una estratègia més de cooperació al desenvolupament poc susceptible de generar rendibilitat econòmica.

La consolidació de les entitats microfinanceres i les baixes taxes de no retorn dels préstecs han despertat l'interès de la banca comercial en aquest tipus de productes financers

Ara bé, la consolidació de les entitats microfinanceres i les baixes taxes de no retorn dels préstecs han despertat l'interès de la banca comercial en aquest tipus de productes financers.

Malgrat ser benvinguts, el "descens" de la banca tradicional al camp de les microfinances s'ha de fer de manera



molt curosa, principalment perquè el seu objectiu no és la lluita contra la pobresa sinó l'afany de lucre i, per tant, no proporcionaran finançament als més pobres entre els pobres (ja que són els que més costos comporten). A més, no tenen la cultura corporativa del sector necessària per oferir un servei d'atenció de qualitat i rarament acompanyen

el crèdit amb un servei d'assessorament al projecte, ja que això genera uns costos afegits que consideren que no han de recaure sobre ells. Per això, la recomanació és que s'incorporin al sector mitjançant una línia de negoci separada del negoci tradicional i amb personal format de manera específica.

## 4. L'ABAST DEL MICROCRÈDIT A EUROPA



La CEE ha definit el microcrèdit com un préstec per import inferior a 25.000 concedit a una persona física o jurídica per tal de desenvolupar una microempresa, és a dir, una empresa amb no més de 9 treballadors.

		Nombre de préstecs		Valor dels préstecs (€/000)	
		2006	2007	2006	2007
AU	Àustria	17	27	238	378
BE	Bèlgica	595	914	12.575	17.565
BG	Bulgària	9.435	7.475	20.847	33.185
CH	Suïssa	8	8	77	98
DE	Alemanya	4.383	6.315	111.933	156.080
ES	Espanya	1.319	3.348	13.686	38.111
FI	Finlàndia	3.302	3.239	43.600	43.900
FR	França	7.732	10.160	21.732	33.050
HU	Hongria	1.528	1.106	38.018	27.411
IT	Itàlia	331	392	2.486	3.634
NL	Holanda	60	98	293	900
PL	Polònia	1.117	1.212	2.818	3.325
PT	Portugal	127	166	538	882
RO	Romania	5.529	6.000	24.818	30.126
UK	Regne Unit	119	2.290	1.136	5.439
	<b>TOTAL</b>	<b>35.602</b>	<b>42.750</b>	<b>294.795</b>	<b>394.084</b>



La taula anterior presenta les xifres, en termes absoluts, del nombre de préstecs i el seu valor per a una mostra significativa de països de l'Europa dels 27. Ara bé, a partir d'aquesta no podem obtenir informació sobre el seu abast real.

Per obtenir-lo fem servir dos indicadors: la penetració dels microcrèdits i la seva profunditat. El primer és un barem quantitatiu que ens indica la quantitat de beneficiaris d'aquesta eina respecte al total de la població; es calcula dividint el nombre de préstecs entre el total de població entre 20 i 59 anys (ho multipliquem per 10.000 per eliminar decimals). El segon és un índex qualitatiu que pretén valorar la seva incidència, és a dir, esbrinar si els beneficiaris són realment pobres i s'utilitza l'import mitjà dels préstecs a cada país. El supòsit és que les persones més riques poden absorbir crèdits per un import més elevat; per tant, com més alt sigui el muntant del préstec mitjà, més rica serà la població a la qual va dirigit. Així, si dividim l'import mitjà entre els ingressos mitjans del país, obtenim un indicador que ens permet comparar dades a nivell agregat entre països amb una distribució dels ingressos diferent.

La taula següent recull les dades per a aquests indicadors:

Les dades tampoc no són prou concloents, ja que podem observar una correlació inversa entre els indicadors; és a dir, els països amb un bon nivell de profunditat tenen una mala penetració i a l'inrevés. Així doncs, com podem saber si realment a Europa els microcrèdits s'estan destinant als més pobres entre els pobres?

En primer lloc, aclarim que la UE ha fixat el llindar de la pobresa en el 60% de l'ingrés mitjà del país i es consideren pobres aquells que es troben per sota d'aquesta magnitud. El problema d'aquesta definició és que vincula la taxa de pobresa de cada país només al nivell d'ingressos del país en concret, per tant, podem trobar "pobres" al Regne Unit amb una renda superior a no pobres romanesos. Tot i així, donarem per vàlida aquesta distinció i també la farem servir nosaltres.

Així doncs, per calcular la capacitat de reemborsament d'una persona s'estableix que es pot destinar com a màxim un 25% de les rendes totals anuals a retornar el préstec. Si analitzem el muntant mitjà dels préstecs, veiem que es tracta de quantitats massa elevades per ser retornades per persones amb risc d'exclusió social en un període curt de temps (i precisament una de les característiques dels microcrèdits és

	Nombre de préstecs/ població de 20-59 anys (x 10.000)	Muntant mitjà dels préstecs/ ingressos mitjans
Àustria	0,06	77%
Bèlgica	1,58	88%
Bulgària	17,12	285%
Suïssa	0,02	n.d.
Alemanya	1,39	90%
Espanya	1,28	83%
Finlàndia	11,29	72%
França	2,97	48%
Hongria	1,93	588%
Itàlia	0,12	64%
Holanda	0,11	75%
Polònia	0,54	78%
Portugal	0,28	70%
Romania	4,81	n.d.
Regne Unit	0,69	40%

que són crèdits d'import petit que cal retornar en el curt o molt curt termini). Per tant, podem concloure que a Europa, en línies generals, aquesta eina financera no s'està destinant als més pobres entre els pobres.

D'altra banda, aquesta reflexió tampoc no ens hauria de sorprendre ja que hem insistit que estem parlant d'una eina

A Europa, en línies generals, els microcrèdits no s'estan destinant als més pobres entre els pobres

financera que no pot desvincular-se de l'entorn socioeconòmic en el qual es desenvolupa. Així doncs, l'existència d'uns pilars bàsics de benestar i salut i d'unes polítiques d'ocupació i renda transformen la realitat diària en què operen els microcrèdits, tot i que segueixen tenint com a objectiu principal la integració social i econòmica dels col·lectius que queden al marge del finançament tradicional.

No podem obviar que, malgrat la densitat de la xarxa bancària espanyola i europea, existeixen determinats agents econòmics que encara continuen exclosos financerament parlant. Des d'aquest punt de vista, els microcrèdits són un element clau que permet transformar la realitat productiva de persones que estaven condemnades a subsistir de les prestacions públiques o treballar en condicions precàries per compte d'altri.

És a dir, l'eix principal en els països desenvolupats no és tant la lluita contra la pobresa, sinó la lluita contra la vulnerabilitat. La vulnerabilitat s'entén com aquella situació on el canvi d'un sol element pot conduir la persona a l'exclusió social i això genera una elevada sensació d'inseguretat. En aquest procés poden existir un o molts elements detonants, com són quedar-se sense feina, patir una ruptura de les relacions familiars o una malaltia de llarga durada. En definitiva, es tracta d'una sèrie d'elements que allunyen l'individu del centre de la societat. Així, els microcrèdits pretenen integrar aquestes persones des d'un vessant econòmic o laboral i aturar aquest procés d'exclusió a què fem referència. Per

aquest motiu, moltes entitats que ofereixen microcrèdits als països desenvolupats consideren que aquests no són una eina vàlida per a totes les persones excloses, sinó només per a aquelles que encara no es troben gaire allunyades del centre de la societat i, per tant, disposen d'un cert nivell de formació i experiència laboral per tirar endavant un projecte empresarial. Al contrari, concedir préstecs indiscriminadament a persones no preparades per gestionar-lo pot tenir efectes nocius a mitjà i llarg termini, ja que generarien sobreendeutament. És per això, que aquestes entitats defensen els microcrèdits, no com una intervenció esporàdica, sinó com a part d'un procés més ampli d'integració econòmica.

#### 4.1. L'aportació de les noves tecnologies

Ja a la introducció esmentàvem l'aparició i difusió d'Internet com una de les causes dels canvis socioeconòmics que s'han produït durant les darreres dues dècades; òbviament el sector de les microfinances no n'ha quedat al marge.

L'auge de les telecomunicacions ha comportat un augment de la consciència social al voltant de la pobresa i les necessitats globals, ja que ara hi podem tenir un accés molt més directe. D'altra banda, probablement l'aportació més important durant els últims anys ha estat la creació de xarxes socials i projectes microfinancers a través d'Internet que han permès canalitzar l'estalvi dels països del Nord cap als PVD d'una manera molt més senzilla i eficient.

Alguns dels exemples més destacats d'aquestes noves tendències a què ens referim són el projecte francès Babyloan o el nord-americà Kiva, entitats creades a la xarxa que posen en contacte microemprenedors dels països del Sud amb persones del Nord que tenen ganes de col·laborar i donar un cop de mà a aquells que més ho necessiten.

Aquestes organitzacions donen aixopluc a un ampli nombre de persones que volen iniciar o desenvolupar el seu projecte en països en vies de desenvolupament i no tenen accés al finançament tradicional. Cada una d'aquestes disposa d'un perfil a la pàgina; hi apareix una petita descripció del negoci

i la quantitat necessària per tirar-lo endavant. A l'altre cantó, multitud de donants de països rics realitzen les seves aportacions en forma de préstecs per un import màxim de 100 €. És important destacar que, contràriament al funcionament dels projectes d'altres ONG i entitats d'ajuda al desenvolupament, estem parlant de préstecs i no de donatius i és aquesta característica el que realment atorga al projecte quelcom diferent. En paraules d'una donant europea: *"Altres portals d'Internet diuen que amb 25 € es pot alimentar una família durant un mes, en aquest amb 25 € una família pot sortir de la pobresa indefinidament"*.

Evidentment, el fet que les gestions es puguin realitzar còmodament des de casa per via electrònica facilita la promoció de les persones a col·laborar, i la possibilitat de seguir el desenvolupament del projecte al qual contribueixes també és un element molt positiu. A més, fins ara la taxa de retorn d'aquests microcrèdits és altíssima i això fa que els creditors un cop reben el retorn dels seus diners (nominal més taxes d'interès) no els retiren del sistema, sinó que els reinverteixen en qualsevol altre projecte que ofereix l'entitat. Així, la roda del finançament engega i ens trobem amb un cercle virtuós difícil d'aturar.

Coordinat per:



Amb el suport de:

