



FACULTAD DE ECONOMÍA Y EMPRESA (SECCIÓN DE GIPUZKOA)
EKONOMIA ETA ENPRESA FAKULTATEA (GIPUZKOAKO ATALA)

GRADU AMAIERAKO LANA:
IKERKETA LANA

**MIKROFINANTZAK:
POBREZIAREN AURKAKO
INSTRUMENTU.
NEPALEN IZANDAKO
ESPERIENTZIA**

Egilea: Andoni Txapartegi Etxebeste
Tutorea: Ana Beraza Garmendia

Lantze urtea: 2017

Aurkibidea:

1. Sarrera:	4
2. Mikrofinantzen garapena gaur egun arte:	6
2.1. Mikrofinantzen sorrera:	6
2.1.1. Testuinguru politiko eta ekonomikoa:	6
2.1.2. Lehen esperientziak:	10
2.2. Nazioarteko hedapena:	14
2.3. Gaur egungo datuak:	16
3. Mikrofinantza kontzeptuak	19
3.1. Definizioa, jarraibideak eta helburuak:	19
3.2. Zerbitzuak:	22
3.2.1. Mikrokredituak:	22
3.2.2. Mikroaurrezkoa:	23
3.2.3. Mikroaseguruak:	24
3.2.4. Beste batzuk:	25
3.3. Erakundeak:	26
3.3.1. Motak:	26
3.3.2. Helburuak:	28
3.3.2.1. Pobreziaren aurka:	29
3.3.2.2. Finantzarioa:	30
3.3.3. Hautapen prozesua:	31
3.3.3.1. Kanpo faktoreak:	31
3.3.3.2. Barne faktoreak:	33
3.3.3.3. Abalak:	33
3.3.3.4. Proiektu jarraipena:	34
3.3.3.5. Emakumeak:	35
3.4. Metodologiak:	37
4. Mikrofinantzen erronkak:	39
4.1. Mikrofinantza sistemari egiten zaizkion kritikak:	39
4.1.1. Interes tasak:	39
4.1.2. Mikrofinantzen eragina:	40
4.1.3. Inperialismoa edo zabalkuntza:	40
4.2. Mikrofinantzen mugak:	42
4.2.1. Espektatiben arazoa:	42
4.2.2. Mikrofinantzak ez dira eraginkorrak kasu batzuetan:	43
4.3. Ikuspegi desberdinen analisisa:	45
4.3.1. Finantzarioa:	45
4.3.2. Pobrezia:	47
4.3.3. Bi ikuspegien aurkakotasuna:	50
4.4. Maila guztietan lan egiteko beharra:	52
4.4.1. Etxebizitza mailan:	52

4.4.2.	Merkatuen mailako jarduera: _____	52
4.4.3.	Saltzeko beharra: _____	53
4.5.	Egokitze prozesua: _____	54
4.5.1.	Mikrofinantzak egoera desberdinetara moldatuz: _____	54
4.5.2.	Estatuen interbentzioa: _____	55
4.5.3.	Beste aktoreen papera mikrofinantzan: _____	55
4.6.	Etorkizuneko erronkak: _____	57
4.7.	Mikrofinantza eredutik hartu daitezkeen ideiak: _____	59
5.	Nepaleko kasua: _____	60
5.1.	Herrialdearen sarrera: _____	60
5.1.1.	Egoera ekonomikoa: _____	60
5.1.2.	Egoera soziala: _____	61
5.2.	Nepaleko mikrofinantza sektorea: _____	63
5.2.1.	Sektorearen garapen historikoa: _____	63
5.2.2.	Mikrofinantzaren arazoak: _____	64
5.2.3.	Gobernua eta Erregulazioa: _____	66
5.2.4.	Ereduak: _____	68
5.3.	Kasu praktikoa: _____	70
5.3.1.	Instituzioa: _____	70
5.3.2.	Bulegoa: _____	71
5.3.3.	Landa bisitak: _____	74
5.3.4.	Hausnarketa pertsonala: _____	76
6.	Ondorioak: _____	80
7.	Bibliografia: _____	82

Taulak:

- 1 Taula: Latindar Amerika: Pobre eta Etxegabeak (Milioitan)
- 2 Taula: Asia Hegoaldea: Pobreak (Milioitan)
- 3 Taula: Mikrofinantzek aprobeitza ditzaketan abantailak
- 4 Taula: Grameen Banken Gaur Egungo Datu Metatuak
- 5 Taula Grameen Bankeko Garapen Datuak
- 6 Taula: Mailegu-Hartzaile Guztien eta Pobreenen Garapena
- 7 Taula: Lurrealdean Artek Desberdintasunak Mikrofinantza Sektorean
- 8 Taula: Erakunde Motako Bbko aktibo kopurua
- 9 Taula: Erakunde Motako Bbko Datu Finantzarioak
- 10 Taula: Erakunde motako Bbko Pobreziari Iruste Ahalmena
- 11 Taula: Helburu desberdinen laburpen taula
- 12 Taula: Metodologia Desberdinen Datuak

Grafikoak:

- 1 Grafikoa: Grameen Banken Inbertsioaren Garapena
- 2 Grafikoa: Grameen Banken Bezero Kopurua
- 3 Grafikoa: Mailegu-hartzaileen guztien eta pobreenen hazkunde (Milioietan)
- 4 Grafikoa: Nepal mikrofinantza sektorean egin diren inbertsio metatuak (Milioi Rupiatan)

1. Sarrera:

2015eko Nazio Batuen bileran “Giza Garapen Iraunkorrerako 17 Helburu”¹ onartu zituztenean, organismo honen partaide diren 193 herrialdeek, helburu hauen artean lehena muturreko pobreziarekin bukatzea ezarri zuten. Helburu hauek 2030 urterako beteta egotea bilatzen da. Lehen helburu honek urte horretarako munduan ez dadila inor 1,25 US \$/eguneko baino gutxiagorekin bizitzen egon bilatzen du (zifra hori aldatu egin zen 1.90 US \$/egunekora). Gainera muturreko pobrezia honekin bukatzea nahitaezkoa izango da zerrendako beste hainbat helburu betetzeko, hala nola gosearekin bukatzea edo kalitatezko osasun eta hezkuntza zerbitzuak edukitzea.

Helburu hau betetzeko bideetako bat mikrofinantzen programen garapena dela onartzen dute mundu mailako erakunde nagusi askok, aipatutako Nazio Batuak (gehiago garatzen da Nazio Batuen Merkataritza eta Garapenari buruzko Konferentzian²) edo Mundu Bankuak³ bezala. Hala ere, askotan erakunde hauen helburu sozialak zalantzan jartzen dituzte askok. Honegatik, garrantzitsua da mikrofinantzak zer diren, zein helburu dituzten eta nola funtzionatzen duten jakitea. Horretarako eredu hau hasi zenetik izan duen garapena, sortu diren modalitate desberdinak eta hauek sektore finantzarioan eta biztanleriaren garapenean izan duten eragina aztertzen saiatzea garrantzitsua izango da, azken hau egitea oso zaila bada ere.

Gradu Amaierako Lan honen helburua beraz, mikrofinantzen munduari buruzko azterketa bat egitea izango da. Gaur egun oraindik gizartean eredu hau oso ezaguna ez bada ere jadanik hainbat hamarkada daramatzate mundu guztiko hainbat erakundek honekin lanean. Beraz, garrantzitsua izango da mikrofinantzen eredu desberdinak nola garatu diren ikustea instituzio mota, gun e geografiko edo helburu desberdinen arabera. Honekin, gaur egungo eredu nagusiak eta mikrofinantzen merkatua nola osatuta dagoen definitzeko saiakera bat egingo da. Honekin batera, jardueran diharduten erakunde mikrofinantzarioen funtzionatzeko modua aztertuz ereduak praktikan nola bereizten diren erakusten saiatuko naiz. Gainera hemendik abiatuz etorkizuneko erronka nagusiak planteatzea eta hauek konpontzeko bideak aztertzea ere izango du lan honek helburu.

Ikerketa honen metodologiari buruz esatekoa da erakunde internazional eta autore desberdinek idatzi dutela gai honi buruz eta material asko bildu daitekeela hauetatik. Horrela, gaiari buruzko bibliografia erabiltzeaz gainera eta sektoreari buruz gehiago jakiteko asmotan Nepalen finkatuta dagoen Naya Nepal Bank Ltd.-en egin dudan boluntariora lanean bildutako informazioa erabiliko dut ere lanerako. Honegatik,

¹ United Nations: “Sustainable Development Goals: 17 Goals to Transform our World”

² United Nations Conference on Trade and Development: Prosperity for All:

<http://unctad.org/en/Pages/Home.aspx>

³ BANCO MUNDIAL: “Inclusión financiera: Panorama general”

aipaturako sektorearen azterketa orokorraren ondoren herrialde honetako egoera konkretuan zentratuko naiz eta noski bereziki aipaturako erakundeetan.

Nepalen bizitako esperientzia pertsonaletik hainbat ondorio atera ditud, eta erakundearen edo herrialdearen berezitasunak izan badaitezke ere, mikrofinantza sektorea hobeto ulertzeko balio duela uste dut. Jarraian atal desberdinetan eredu eta metodologia desberdinen desberdintasunak azalduko badira ere, normalean sektorearen arazoak berdinak edo oso antzekoak izaten dira.

Gainera lehen pertsonan mikrofinantzak ezagutu izanak ikuspuntu berri bat eskaini dit eta aurretik planteatuko ez nituen hainbat ideia planteatzea egin dit ere, Nepaleko atalean jorratuko direnak.

2. Mikrofinantzen garapena gaur egun arte:

2.1. Mikrofinantzen sorrera:

2.1.1. Testuinguru politiko eta ekonomikoa:

Atal honetan mikrofinantzak sortzeko eman zen testuingurua azalduko da, hau da, mikrofinantzak sortzeko zergatia. Pobreziaren aurkako borroka historikoki giza garapenarentzat erronka handienetako bat izan da beti eta gaur egun ere oso garrantzitsua da. Hau horrela izanda, azken hamarkadetan globalizazioaren eskutik atzerriko herrialdeen egoerari buruzko kontzientzia areagotu da. Gainera, telekomunikazioetan eta teknologia eman diren aurrerapenekin kooperazioa asko areagotu da. Mikrofinantzak sortu ziren garaia bere kontestu historikoan ulertu behar da.

Lehen mikrofinantza proiektuak 70. eta 80. hamarkadatan sortu ziren. Garai hau mundu mailan globalizazioa eta neoliberalismoarekin lotu behar da. Mikrofinantzen ideiak hirugarren munduko herrialdeetan sortu zirenez, aipatutako pentsamendu hauek herrialde hauetan nola garatu ziren aztertu behar da. Herrialde azpigaratu askorentzat globalizazioa eta liberalismoaren eskutik Bretton Woods-eko akordioetatik sortutako erakunde diren Nazioarteko Diru Funtza (NDF) eta Mundu Bankuaren (MB) laguntza finantzarioa iritsi zen. Laguntza hau jasotzeko baldintza moduan herrialde hauek NDF-ak sortutako Egiturazko Doikuntza Programa aplikatzera behartuta daude⁴. Programa honen helburua kreditua jaso duten herrialdeek kreditu hau buelta dezaten dibisa superabita sortzea da. Helburu hau lortzeko NDF-ak liberalizazioaren eta austeritatearen bidetik jo zuen. Herrialde hauei gastu soziala murriztera, zerbitzu publikoak pribatizatzea eta bere merkatuak liberalizatzea behartzen zien.

Argi dago pribatizazio eta liberalizazio hauek lehen munduko banku eta multinazionalen alde jokatzeko dutela, merkatu eta negozio aukera berriak sortuz. Bretton Woods-eko akordioen partaideak zein diren ikusita, aipatutako erakunde hauen benetako helburuari buruzko zalantza handiak sortzen dira. Garai horretan ere kritika ugari jaso zituen teoriarik garapenaren aldekoa den metodologia honek. Garaiko kritika hauen erakunde adierazgarrienetakoa UNICEF izan zen, bere kritikak 1987-ko txosten batean bildu zituen⁵. Txosten honen helburua hazkundera sustatzea zen, ahulenei babesten den bitartean. Dokumentuak dionez Egiturazko Doikuntza Programek ondorio oso latzak zituzten gizartearen sektore ahulenetan. Horregatik NDF-ari eskatzen dio giza faktorea barnertzeko bere doikuntzatan, hau gizartea behar bezala garatu dadin ezinbestekoa dela uste duelako UNICEF-ek. Gainera, beste hainbat aditu eta erakundek salatzen zuten bezala, NDF-ak eta MB-ak errezeta bakarra aplikatzen dutela dio txostenak, hau da, jarduera garatzeko modua beti berdina dela diote lurraldea zein den kontuan izan gabe. Gai honi buruz kritikoak direnek lurralde bakoitzean azterketa bat egitea eta doikuntza plana bertako

⁴ IMF (2016): "IMF Conditionality" <http://www.imf.org/About/Factsheets/Sheets/2016/08/02/21/28/IMF-Conditionality?pdf=1>

⁵ UNICEF (1987): "Adjustment with a Human Face: Protecting the Vulnerable and Promoting Growth"

egoera espezifikoetara egokitzea eskatzen dute. Beste kritika nagusien artean neurri hauek hartzen dituzten herrialdeen subiranotasunari egiten zaion eraso dago. Herrialde hauek politika hauek aplikatzera behartuta daudenez ezin dituzte bere erabaki politiko eta ekonomikoak bere kabuz hartu, honek egoera desberdinen aurrean dakarrenarekin.

Honekin loturik, aipatzekoa da ere Hego Amerikan garai honetan eman zen zorraren krisia. Garapen bidean zeuden herrialde Amerikar askok aurreko hamarkadatan nazioarteko finantzazio kopuru handiak jaso zituzten eta 1980-ko hamarkadaren hasieran kanpo zorra herrialdearen ahalmen ekonomikoa baino handiagoa zen puntu batera iritsi zen. Horrela, herrialdeak ez ziren gai bere betebeharrak finantzarioak betetzeko eta ez-ordaintzeak eman ziren. Egoera hau konpontzeko asmoarekin politika neoliberalak aplikatu ziren aipatutako Egiturazko Doikuntza Programak erabiliz. Hauen helburua defizit publikoa jaistera eta kanpo zorra ordaintzeko dibisak askatzea ziren.

Honekin beraz, garapen bidean zeuden herrialde gehienetan politika neoliberalak jorratu ziren. Bai Latindar Amerikan eta baita garapen bidean dauden beste herrialdeetan ere, neurri neoliberalak ondorio oso negatiboak izan dituzte biztanleriaren gehienagoarengan. Liberalizazio eta pribatizazioaren eskutik dirudun eta pobreen arteko desberdintasun ekonomikoak etengabe hazi izan dira. Langabezia eta lan prekarioak ere handitu egin dira eta aurretik aipatua izan den bezala subiranotasunaren galera eman da.

Hurrengo tauletan hasieran mikrofinantza proiektuak garatu ziren lurraldeen pobrezia buruzko datuak agertzen dira.

1 Taula: Latindar Amerika: Pobre eta Etxegabeak (Milioitan)		
Urtea	Pobreak	Etxegabeak
1980	135,9	62,4
1990	200,2	93,4
1994	201,5	91,6
1997	203,8	88,8
1999	211,4	89,4

Iturria: CEPAL (2001): "Panorama social de América Latina"

2 Taula: Asia Hegoaldea: Pobreak (Milioitan)	
Urtea	1,25 \$/eguneko baino gutxiagorekin bizi den populazioa
1981	548
1990	579
1999	589
2005	596

Iturria: World Bank, Development Research Group (2009)

Bi taula hauek ez dira konparagarriak metodologia desberdinak erabiltzen dituztelako. CEPAL erakundeak pobrezia neurtzeko “oinarrizko beharren kostua”⁶ erabiltzen du indikatzailetzat. Izenak dion bezala familiek beren oinarrizko beharrak asetzeko beharrezko diruaz ari da, beraz desberdina izango da herrialde eta eremu geografiko bakoitzean. Etxegabeen muga kalkulatzeko elikadura arloko gastuak soilik hartzen dira kontuan eta pobrezia muga kalkulatzeko indikatzaile hau zenbaki konstante batekin biderkatzen da (1,5–2 tartean), bestelako gastuak barneratuko dituelakoan. Bestetik Mundu Bankuak 1,25 \$/eguneko baino gutxiago jasotzearen indikatzailea erabiltzen du. Zenbaki hau 2011 arte pobrezia muga markatzen zuen eguneko sarrera minimoaren adierazle da, gaur egun 1,90 \$-ekoa dena.

Egoera larri honen aurrean ez da harrizkoa garai honetan pobrezia aurkako hainbat ideia garatu izana. Datu hauek ikusita pobrezia aurkako instrumentuek bere sorreran jarduteko eremu handia zutela ikusten da. Hurrengo ataletan azalduko den bezala mikrofinantza erakundeak ez ziren pobrezia aurka egiteko sortu ziren erakunde bakarrak, baina bai arrakasta handiena izan dutenak. Hauen aurretik garapen bankuen kasua aipatu dezakegu eta baita gobernuek bultzatutako hainbat kooperatiba eta erakunde desberdinen garapena. Hala ere, hurrengo ataletan azalduko den bezala, mikrofinantza erakundeak izan dira arlo honetan arrakastatsuenak, eskaintzen dituen ezaugarri bereziengatik.

Honela, mikrofinantza erakundeak aski ezaguna den bezala pobrezia aurkako instrumentu bezala sortu ziren. Pobrezia hartzen dituen itxura desberdinen aurrean bazterketa finantzarioan zentratzen dira mikrofinantza programak. Beraz, lehenik mikrokredituen eta ondoren mikrofinantzen programak pertsona askok kreditua lortzeko dituzten zailtasunengatik sortu ziren. Gizarte guztietan daude kreditura ahalmenik ez duten pertsonak. Herrialde garatuetan eskusio sozial egoeran dauden pertsonak izaten dira, baina herrialde pobreetan orokorragoa da gizartearentzat. Kreditura ahalmenik ez izateko barrera nagusiak hauek dira:

- Ekonomikoak: eskala txikiko bezeroak ez dira erakargarriak instituzioentzat eta komisioak ez dira erakargarriak pertsonentzat. Gainera kasu gehienetan garantia eta abal falta izaten da.
- Kultural eta Sozialak: herrialde pobreetako biztanleentzat ez da ohikoa eta erraza instituzioekin harremanetan jartzea. Alfabetatzea, hizkuntza desberdinak eta orokorrean kultura finantzario falta arazo handiak izaten dira. Gainera, emakumeentzat zailagoa izaten da herrialde azpigaratu askotan harreman gutxiago dutelako etxetik kanpokoarekin eta negozio munduarekin.
- Praktikoak: Askotan erakundearen bulegoak urruti egon daitezke, nortasun, jabeago edo lan kontratu falta egon daitezke etab.

⁶ CEPAL (2001) : Juan Carlos Feres y Xavier Mancero: “El método de las necesidades básicas insatisfechas (NBI) y sus aplicaciones en América Latina”

Sarrera hesiak (ekonomiko eta dokumentarioak) gero eta altuago izaten dira errenta gero eta txikiagoa den heinean. Honegatik, sektore finantzario informala asko erabili izan da eta oraindik erabiltzen da komunitate hauetan. ONUk⁷ bost instituzio finantzario informal bereizten ditu:

- Familia eta lagunak: normalean kreditu txikiak eta oso aldakorrak izaten dira, berme gabe. Emigranteen sortak bereziki garrantzitsuak izaten dira herrialde azpigaratuetan.
- Aurrezki eta kreditu asoziazio rotatorioak (ROSCA): interes eta egoera antzekoko pertsona talde bat biltzen da eta periodikoki funts batera ordainketak egiten dituzte, ondoren txandaka kantitate handiak jasoz.
- Prestamistak: zabalduenetakoa da herrialde pobreetan, ezaugarri aipagarrienak monopolio egoerak eta interes tasa altuak dira. Mailegu hauek kostu eta arrisku handiak dituzte eta epe motzekoak izan ohi dira. Ez dute abalik izaten.
- Prestamistak ibilgetu garantiarekin: garantiak arriskua jaisten duenez aurreko kasuan baino interes tasa txikiagoak eskaini ohi dira.
- Beste instituzio batzuk: banku txiki informalak, prestamistak bezala baina zerbitzu gehiagoekin (aurrezki, aseguru...)

Erakunde informal hauetaz esan dezakegu orokorrean kostuak eta ez ordaintzeagatik ondorioak oso handiak izaten direla, bereziki prestamisten kasuan. Honela, interes tasa oso altuak eskatzeaz gainera ez ordaintzeagatik ondorioek eragin oso larriak izan ohi dituzte bezeroetan. Kasu askotan kredituaren zenbatekoarekin desproporzionaturik dauden abalak eskatzen dira eta batzuetan ibilgetua galtzea (normalean familiaren etxebizitza) gerta daiteke. Gainera, gehienetan monopolio eta gehiegikeria kasuak ematen dira, biolentziarekin lotuak. Honela, mikrofinantzen sektorearen hazkundeak hauen jardura eremuan kreditu informal hauen murrizketa handia ekarri du, kostuak eta bereziki ez ordaintzearen ondorioak ez direlako horren latzak. Hala ere, oraindik kasu askotan erakunde informal hauek bere jarduerakin jarraitzen dute. Aipatzekoak dira bereziki larrialdi kasuak, askotan beste aukerarik gabe bezeroek zerbitzu hauek erabiltzen dituztenean. Hondamendi edo familia larrialdi egoeren aurrean askotan erakunde finantzario formalek (bai tradizional eta baita mikrofinantzarioak) ez dute kreditua ematen honen bueltatze zailtasunaren aurrean eta bertan erakunde informalek jarduten dute askotan, bezeroarentzat mesede baino kalte gehiago egiten.

Honela, mikrofinantza erakundeak bi erakunde tradizionalen artean mugitzen dira, alde batetik gizarte talde honetara iristen ez diren erakunde finantzario tradizional formalek eta bestetik gizarte talde honetan jarduten duten baina bezeroentzat baldintza oso txarrak dituzten erakunde finantzario informalek. Helburua, beraz, bi hauek sortzen duten hutsune horretan jardura garatzea izango da, gizarte talde

⁷ ONU (1999): "ESTUDIO ECONOMICO Y SOCIAL MUNDIAL 1999: TENDENCIAS Y POLITICAS EN LA ECONOMIA MUNDIAL"

honen garapenarentzat ona izango delakoan. Alde batetik erakunde informal hauen hesiak gainditu beharko dira, eraginkorrakoak izaten eta erregulazio batera iristen profesionalizazioaren bidetik. Sektore informaletik bereizteko, mikrofinantzek interes tasa hobeak eta konfiantza eta zerbitzu gehiago (asistentzia teknikoa eskaini dezakete behar duten bezeroei) eskaintzea dute abantaila moduan.

Sektore formaletik bereizteko berriz sarrera-hesiak ezabatzea (sarbidea errazago), garantia gutxiago eskatzea eta malgutasun gehiago izatea dute abantailatzat. Horrela mikrofinantzak aldi berean finantza sektore formalera zubia izan daitezke pertsona askorentzat. Bestetik, mikrofinantza erakundeek erakunde tradizionalekin konparatuz errekurtso falta handiagoa, iriste eremua txikiagoa eta interes tasa altuagoak izaten dituzte. Mikrofinantzen beste abantaila bat orientazio soziala eta garapen helburua da. Honek bezeroen, beste instituzioen eta orokorrean gizartearen onspena eta kolaborazio erraztasuna ekartzen du, erakunde finantzario tradizionalekin helburu ekonomiko hutsen aurrean.

Gainera, aipatutako bi erakunde motetatik komunean dituzten ezaugarri positiboak ere aprobeitatu daitezke jarduera ahalik eta efizienteena izateko. Hurrengo taulan azalduko dira ezaugarri hauek:

3 Taula: Mikrofinantzek aprobeitatu ditzaketen abantailak	
Sektore informaletik	Sektore formaletik
Maileguak emateko jabetza bermeen beharrik ez	Konfiantza eta egonkortasun instituzionala
Hurbiltasuna eta bezeroen ezagutza fisiko eta kulturala	Efizientzia eta profesionaltasun joera operazioetan
Prozedura simple eta azkarrak	Funtsen eskuragarritasuna
Errekurtso gutxiago bezeroen epe eta kantitateei egokitzea	Orokorrean sektore informalek baino interes tasa baxuagoak

Iturria: Jorge Gutiérrez Goiria (2009) "Microfinanzas y desarrollo: situación actual, debates y perspectivas"

Bide honetatik, sektore desberdinen aurrean dituzten abantailak eta desabantailak identifikatu eta baita eredu hauetatik inportatu daitezkeen prozedura eta jarduerak kontutan hartuz, mikrofinantza ereduak dituen abantaila konpetitiboak identifikatu behar dira. Honela, jarduera ahalik eta modu efizienteenean aurrera eramatea izango da helburua, merkatuko hutsune honetan finkatzea lortuz eta baita bezeroen egoera hobetzeko asmoz.

2.1.2. Lehen esperientziak:

Mikrofinantzen sorrera eta garapena ezin da ulertu Muhammad Yunus Nobel saridunaren figura azaldu gabe. Bangladeshen jaiotako ekonomialari honek Grameen Bankua sortu zuen eta bertan mikrofinantzen kontzeptua garatu zuen.

Muhammad Yunus ekonomia ikaslea zen eta bere herrialdean independentzia guda eman zen bitartean Estatu Batuetan egon zen ikasten⁸. Vanderbilt-eko unibertsitatean ekonomian doktoretza bat lortu ondoren eta bere herrialdeak lortu berri zuen independentziarekin motibaturik Bangladeshera bueltatu zen Chittagongeko unibertsitateko ekonomia saileko buru izatera. Bertan gobernuarekin kolaborazio desberdinak egin zituen, bere ezagutza teorikoak sortu berri zen herrialdea garatzeko balioko zutelakoan. Bere herrialdean aldiz, teoria ekonomikoaren eta errealitatearen arteko desberdintasunak antzeman zituen. 1974ean Bangladeshen eman zen goseteen nekazari desberdinen egoera aztertuta, Yunus konturatu zen pobreziatik ateratzea oso zaila zutela herritar pobreek, ekonomiatik kanpo uzten zirelako. Banku tradizionalak ez zizkieten mailegu edo beste produktu finantzariarik eskaintzen pertsona pobreei garantia faltagatik eta beraz, finantzazio gabe ondasunak lortzeko arazo handiak zituzten, pobreziaren gurpilekin jarraituz. Gainera, konturatu zen normalean pertsona pobreek kantitate oso txikiak behar zituztela beraien aktibitate produktiboarekin hasteko eta garatzen joateko.

Bide honetatik, eta pobreziaren gurpilekin bukatzeko asmoarekin, Yunusek lehen inbertsio bat egin zuen, non 42 familiei guztira 27 \$eko mailegu bat eskaini zien, hauek etorkizunean saltzeko asmoz produktuak fabrikatzeko. Kasu honetan interesik gabeko mailegua izan zen eta bezeroen asebetetzea eta diru bueltatze egokia ikusita bankuek hau egin behar zutela pentsatu zuen. Honela, pertsona pobreei kreditu txikiak ematearen negozio aukera akademikoki aztertzen zuen bitartean banku desberdinetara joan zen jarduera hau garatu zezaten eskatzera. Banku horien artean garrantzitsuena berak lan egiten zuen unibertsitateko bankua zen, baina hauek ez zuten Yunusen ideia partekatzen. Hau ikusita, eta dagoeneko mikrofinantzei buruzko lehen teoria akademikoak garaturik, bere diru propioarekin egitea erabaki zuen. Berak garatu zuen metodologiak gaur egungo mikrofinantza erakunde askoren ezaugarri berdinak zituen:

- Bezeroen gertutasuna: herrietaraino hurbildu eta tratu pertsonala eduki
- Garantia ohikoen ezabaketa: talde solidarioak (hurrengo atalean azalduko da)
- Pizgarriak: Maileguak behar bezala bueltatzearekin abantaila gehiago
- Formakuntza, motibazioa eta autoestimulua garatu: talde lana
- Emakumeen lehentasuna: maileguen bueltatzea ziurragoa eta garapenerako eragin positiboak zuzenago iritsi familiari (hurrengo atalean garatuko da).

Jardueraren arrakasta ikusita mikrokredituak zabaltzen joan ziren Chittagong-eko unibertsitatearen landa ekonomiaren garapen proiektu bezala eta 1976 urtean Grameen Bankua (pobreen bankua) sortu zuen⁹. Lehenik, unibertsitate bera

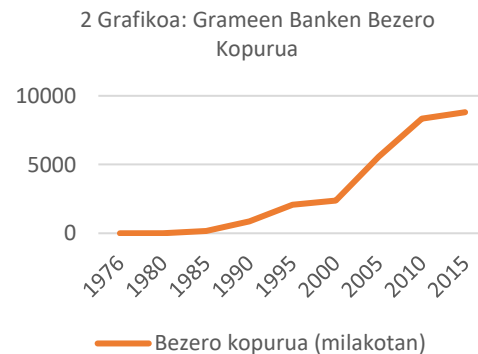
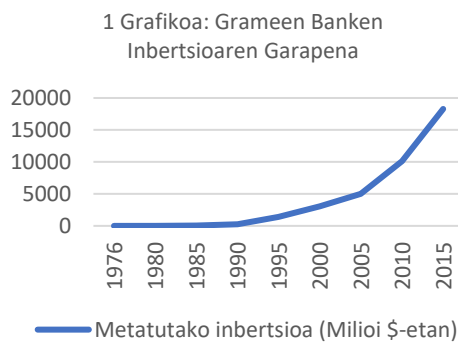
⁸ Muhammad Yunus (1999): "Banker to the Poor: Micro-Lending and the Battle Against World Poverty"

⁹ Carlos Berzosa Alonso-Martínez (2007) "Muhammad Yunus, un economista Premio Nobel de la Paz 2006"

kokatzen zen Jobra eskualdean garatu zuen jarduera eta emaitza onak ikusita Tangali eskualdera ere hedatu zen.

Arrakasta hau ikusita, gobernuaren dekretu batekin 1983ko urriaren 2an proiektua baimendua izan zen eta Grameen Bank banku independente bilakatu zen. Garai honetan garapenerako lehen laguntza internazionalak jaso zituen, hala nola ShoreBank-enak edo Ford Fundazioarenak. Honela, laguntza honekin eta dagoeneko arrakasta frogatuta zuen eredu batekin, Grameen Bank izugarri zabaldu da gaur egun arte. Urte oso gutxitan Bangladesh osora zabaldu zen eta ofizialki beste herrialdeetara zabaldu ez bada ere nazioarteko hainbat erakunde sortzen eta finkatzen lagundu du kolaborazio bidez.

Hurrengo kontzeptuen atalean azalduko den bezala, Grameen Bank bai teorian eta baita praktikan ere eredu nagusia izan da mundu mailan sortu diren beste erakunde mikrofinantzarioentzat. Hamarkada hauetan negozio bolumena eta bezero kopurua asko handitzeaz gain produktu eskaintza eta metodologiak ere asko garatu ditu. Hasieran produkzio ekonomikorako kredituak soilik eskaintzen bazituen ere, gaur zerbitzu kartera oso zabala du erakunde honek. Grameen Bank-ek argitaratutako azken txostenean¹⁰ eta bertatik ateratako datuekin egindako hurrengo grafikoetan ikusten den bezala erakundearen hazkundera esponentziala izan da.



Iturria: Grameen Bank (2015): "Grameen Bank Annual Report 2015"

Datu hauetan oso ongi antzemateen da aipatutako laguntza internazionalen efektua, gehienbat 90. hamarkadatik aurrera eman direnak. Laguntza hauek inbertsio ahalmen askoz handiagoa eman diote erakundeari eta beraz bezero gehiagori iristeko ahalmena lortu du. Txosten honetan argitaratu diren datuekin jarraituta gaur egungo datuak ikus daitezke jarraian.

4 Taula: Grameen Banken Gaur Egungo Datu Metatuak			
Mailegutuan egindako inbertsioa (Milioi \$)	Bueltatze ehunekoa	Emandako maileguak (Milioi)	Gordailuak guztira (Milioi)
18.284,37	%98,47	1.223,94	2.405,81

¹⁰ Grameen Bank (2015): "Grameen Bank Annual Report 2015"

Taula honetan ikusten den bezala Grameen Bank-ek dagoeneko 18 mila milioi AEB \$-eko inbertsioa egin du jadanik bere jardueran zehar. Bueltatze ehunekoak ere oso altua da, soilik %1,53 kasuetan ematen direlarik ez ordaintzeak. Emandako mailegu kopurua ere oso handia da eta zifra honen eta inbertsioaren arteko konparaketa ikusita maileguen batzuetan txikia dela ikus dezakegu (kontuan izan behar da inbertsio guztia ez dela maileguetan ematen den kopurua). Gordailuen kasuan, lehenik kopurua ikusita harrigarria dirudi mailegu baino gordailu gehiago egotea. Azaldu behar da ordea, bezeroek mailegu bat jasotzeko segurtasun gordailu bat sortu behar dutela eta hauek gordailuetan kontabilizatzen direla. Honegatik, aurrezki gordailuak bien arteko diferentzia lirake, hau da ia 1200 milioi gordailu.

Bestetik, Grameen Bank-ek garapen sozialean duen konpromezua aztertzeko ere datuak daude, jarraian garrantzitsuenak agertuz.

5 Taula Grameen Bankeko Garapen Datuak						
Bezero kopurua	Emakume ehunekoak	Talde kopurua	Zentro kopurua	Herri kopurua	Eraikitako etxebizitzak	Emandako beka
8.806.779	%97	1.356.113	142.573	81.392	697.152	225.984

Gaur egun ia 9 milioi bezero ditu erakundeak, gehienak emakumeak izanik. Aurrerago hobeto azalduko den bezala, emakumeak bezerotzat edukitzea ez da kasualitatea, alde batetik bezero hobeak direlako eta bestetik eskusio soziala gehiago jasaten dutelako. Bezero eta talde kopuruak ikusita, talde bakoitzeko partaide batzuetan bestekoa 8 partaide direla esan dezakegu eta talde eta zentro kopuruak ikusita zentro bakoitzean 10 talde inguru daudela ere ikus dezakegu. Datu hauekin argi dago erakundea modu lokalean lan egiten saiatzen dela, zentro eta talde bakoitzean bezero gutxi edukiz. Honela, bezeroekin hurbiltasun handiagoa eta jarraipen indibidual hobe egin daiteke, baina honek ere bere kostuak izango ditu. Bestetik, etxebizitza maileguen bidez milioi erdi baino etxe gehiago eraiki direla ikusten da eta ia 250.000 eskola beka eman dituela. Datu hauekin ikusten da Grameen Bankek bere helburu sozialean tinko jarraitzen duela eta garapen ekonomiko eta sozialaren aldeko apustua egiten duela.

2.2. Nazioarteko hedapena:

Mikrofinantza erakundeak ez dira izan metodo informal tradizionalen gainetik zerbitzu finantzarioak eskuragarri egiten saiatu diren lehen erakundeak, baina bai arrakasta gehien izan dutenak. Aitzindari hauen artean garapen bankuak, landa erakunde desberdinak, posta aurrezkoa edo aurrezki kutxak aurki ditzakegu. Beste biak ezagunak direlakoan garapen bankuen eta posta aurrezkiaren kasuak azalduko dira. Garapen bankuen kasuan, merkatukoa baino interes tasa txikiagoarekin proiektuak finantzatzen dituen erakundea da, proiektu hauen helburua herrialdeko edo eskualdeko garapen ekonomikoa izanik. Banku honen kapitala normalean estatuen ekarpenetatik dator eta kasu batzuetan enpresa pribatuetatik ere. Posta aurrezkiaren kasuan, helburua baliabide askorik gabeko bezeroek aurreztu zezatela zen. Horretarako merkatukoak baino baldintza hobeak eskaintzen ziren eta malgutasun handia eskaintzen zen. Bezeroek beraien garapena libreta batean apuntatzen zuten. Erakunde hauek ere gobernuaren finantzazioz funtzionatzen zuten.

Honela, mikrofinantza erakundeek aipatutakoak baino arrakasta handiago izan dute nazioarteko hedapenean eta ezin bada ziurtatu zergatik izan den hau, aditu gehienek bezeroa bere ekintzen jabetzat jartzea eta hauek jasotzen duten formazio eta orientazioa jartzen dute arrakastaren arrazoi nagusitzat. Aurreko atalean mikrofinantzen sorrera Grameen Bank gabe ezin dela ulertu esan bada, atal honetan mikrofinantzen garapen internazionala Latindar Amerikan izan zuen arrakastarik gabe ezin dela ulertu esaten da. Garapen honen erakunde garrantzitsuenen artean ACCION International eta Garapenerako Inter-Amerikar Bankua aipatu daitezke.

ACCION Internationalen kasuan Latindar Amerikako mikrofinantza erakunde eta ereduaren aitzindari hartzen da¹¹. 1961ean sortu zen irabazi asmorik gabeko erakunde hau, helburutzat komunitate pobreen garapena zuelarik. 1973an mikrokredituen ideia garatzen hasi ziren Recifen (Brasil). Hemengo emaitza onak ikusita eta Bangladeshen Grameen Banken eskutik arlo honetan ematen ari zen garapena ikusita, ACCION International mikrofinantza erakunde, zerbitzu eta ereduaren garapenean zentratu zen. Honela, ideia garatzen hasi eta 10 urte beranduago Red Accion¹² antolakuntza sortu zuen, munduko lehen mikrofinantza erakundearen arteko sarea. Honen helburua Latindar Amerikan mikrofinantzak indartu eta garatzea zen eta gaur egun mundu guztiko erakunde mikrofinantzarioak biltzen ditu. Honela, 1991ean mikrofinantza programa bat garatu zuen ACCION Internationalek Estatu Batuetan eta ordudanik asko garatu da herrialde honetan ere. 2000 urtean Afrikako erakunde mikrofinantzarioekin lanean hasi zen eta 2005ean Indiara zabaldu zen ere. 2010 eta 2013an berriz Txina eta Filipina-ra zabaldu zen ere.

¹¹ ACCION: <https://www.accion.org/content/our-history>

¹² RED ACCION: <http://red-accion.org/>

Honela, ACCION Internationalek 63 erakunde mikrofinantzario sortzen lagundu du, 32 herrialde eta 4 kontinentetan¹³. Bestetik, ikerketa asko egin ditu arlo honetan eta aurrerago azalduko den eredu amerikarraren sortzailatzat hartzen da. Gaur egun 21 herrialde desberdinetan dauden 30 mikrofinantza erakunderekin lan egiten dute, denen artean 4 milioi bezero baino gehiago dituztenak. Gainera, beste erakunde motekin ere lan egiten du zerbitzu eta asistentzia teknikoa eskaintzen.

Latindar Amerikan ACCION International-en eta honen sarean sortutako erakundeen arrakasta ikusita, Garapenerako Inter-Amerikar Bankuak ere mikrofinantzen garapenean hasi zen. 48 estatuk kontrolatzen duten banku honen helburua garapen ekonomiko eta soziala eta biztanleriaren integrazioa izanik, mikrofinantzen garapenean asko kolaboratu duen erakundea izan da¹⁴.

Bide berdinetik datoz mundu mailan sortu diren edo jarduera honetara moldatu diren erakunde mikrofinantzarioak. 90. hamarkadatik aurrera lehen ekimenek proiektuen bideragarritasuna dagoeneko frogatuta izanik, nazioarteko kooperazioa izugarri areagotu zen. Nazio Batuen Erakundeak eta Mundu Bankuak pobreziaren aurkako erremienta eraginkorra dela kontsideratzen dute ordutik eta hasiera batean zuzenean finantzazioa eskaintzen bazuten ere gaur egun ikuskaritza, zabalkuntza eta ezagutzean fokatzen dute bere jarduera. Honekin, mundu mailan erakunde mikrofinantzario asko sortzeaz gain, beste hainbat erakundek hauekin kolaboratzeko prestutasuna erakutsi dute. Mundu mailako erakunde finantzario tradizional askok beren gizarte lanean mota honetako erakundeak finantzatzen dituzte eta aditu askok ere ikerketa lan ugari garatu dituzte mikrofinantzen munduan. Gainera, erakunde desberdinen kooperazioa ere asko areagotu da, adierazgarri nagusia Mikrofinantzen Mundu Bileran¹⁵ izanik.

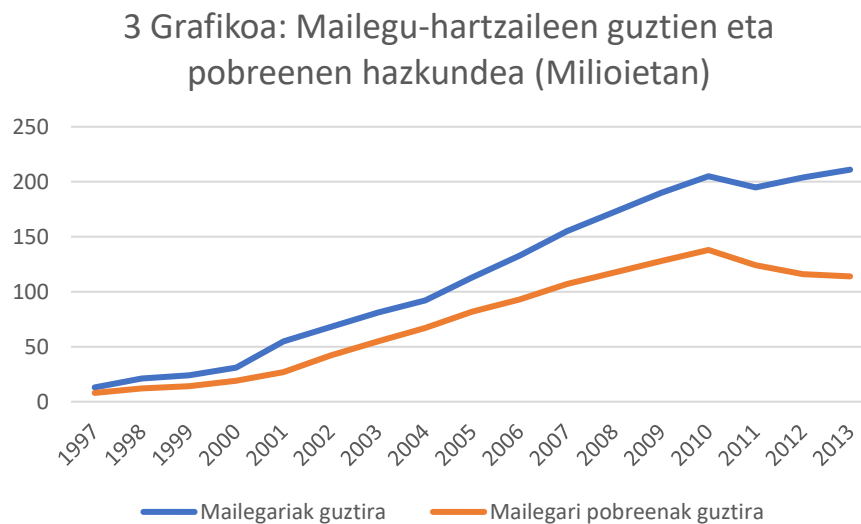
¹³ ACCION (2015): "2015 Annual Reports"

¹⁴ Banco Interamericano de Desarrollo (2016): "2016 informe anual"

¹⁵ <http://www.microcreditsummit.org/>

2.3. Gaur egungo datuak:

Gaur egun mikrofinantza sektorearen egoera aztertzeko erreferentziazko erakundea Mikrokredituen Goi-bileraren Kanpaina da (Microcredit Summit Campaign). 2015ean argitaratutako azken txostenean¹⁶, 2013ko abenduaren 31ean mikrofinantza instituzioak 211.119.547 mailegu hartzaile iritsi direla dio, inoiz eman den zifrarik altuena. Hala ere, pobreenen artean dauden bezero kopurua jatsi egin da ikertutako azken hiru urteetan zehar. Pobreenen artean dauden bezeroen %82,6a emakumeak dira, guztira 94.388.701 bezero. Hurrengo grafikoak erakunde honek azken bi hamarkadatan munduko mikrofinantza bezeroen hazkundeari buruz jaso duen informazioa jasotzen du, bezeroak guztira eta bezero pobreenen arteko bereizketa egiten.



Horrela argi dago hazkundera izugarria izan bada ere azken urteetan eten egin dela hazkundera hau, batez ere bezero pobreenen artean. Hurrengo taula honek lurralde bakoitzeko mailegu-hartzaile guztien eta pobreenen hazkundera erakusten du 5 urteko tartean.

Lurraldea	2003-2007		2009-2013	
	Guztira	Pobreenak	Guztira	Pobreenak
Asia eta Pazifikoa	%12,6	%14,6	%0,5	%-3,6
Sahara azpiko Afrika	%7,4	%6,2	%8,5	%6,9
Ekialde hurbila eta Afrika Iparraldea	%98,9	%84,0	%3,0	%-3,5
Latindar Amerika eta Karibea	%25,3	%14,5	%7,3	%-0,6
Europa Ekialdea eta Asia Erdialdea	%97,2	%30,5	%-2,0	%-15,9
Guztira	%13,9	%14,2	%1,5	%-3,0

¹⁶ Microcredit Summit Campaign (2015): "State of the Campaign Report 2015"

Taula hau ikusita ere, argi dago hazkundeak beheraka handia eman duela ikertutako azken 5 urteetan, Sahara azpiko Afrika salbuespena izanik. Esan beharra dago ere pobreenen beherakada mundu mailan eman den muturreko pobreziaren gutxitzearen kontestuan ulertu behar dela. Hala ere, Microcredit Summit Campaign erakundeak datu hauek mikrofinantzen lehen hazkunde olatuaren bukaeratzat hartzen ditu. Erakundeak esaten duenez metodologia birplanteatu behar da hazkunde berri bat sortzeko eta honetarako instituzio, aktore, estrategia eta lankidetzak berriak beharko dira. Hau guztiarekin tinko jarraitzen du bere zereginen, helburu bezala 2030erako muturreko pobreziarekin amaitzea ezarri¹⁷.

Bestetik, argi dago ere lurralde desberdinetan mikrofinantzei buruzko errealitate desberdinak daudela. Lurralde desberdinek errealitate ekonomiko desberdinak dituzte, eta baita merkatu finantzarioa sartzeko hesi desberdinak. Herrialde garatuetan adibidez eskusio soziala jasaten duten pertsonetan zentratzen dira mikrofinantza erakundeak, baina azpigaratutako herrialdeetan konplexuagoa izaten da bezeroen aukeraketa. Hori dela eta, metodologia desberdinak garatu dira lurralde desberdinetan eta hurrengo taulan mikrofinantzak garatzen diren lurralde azpigaratuen metodologiak ezaugarri nagusiak azalduko dira.

7 Taula: Lurraldeen Arteko Desberdintasunak Mikrofinantza Sektorean					
Lurraldea	Azterketako erakunde kopurua	Bataz besteko mailegua pertsonako (AEB \$)	Mozkin marjina	Bezeroak erakundeko	Emakume ehunekoak
Hego eta Ekialdeko Asia	381	216	%3,7	28.955	%93,5
Latindar Amerika eta Karibea	394	1.037	%5,8	8.733	%59,7
Sahara azpiko Afrika	237	359	%-7,5	4.307	%63,3

Iturria: The 2011 MFI Benchmarks

Taula honetan argi ikusten den lehen desberdintasuna maileguen bataz besteko zenbatekoa da, 1000\$-etik gorakoak direlarik Amerikan eta 500\$tik beherakoak gainontzeko lurraldeetan. Mozkin marjinak ere oso desberdinak dira. Handienak Amerikan daude, txikiagoak baino positiboak dira Asian eta negatiboak Afrikan. Honela, Amerika eta Asian autosufizientzia finantzarioa lortzen da, baina ez Afrikan. Bestetik, erakundeko bezero kopurua nabarmen handiagoa da Asian eta emakume ehunekoak ere.

¹⁷ Joanne Carter & Larry Reed: "Changes Ahead for the Microcredit Summit Campaign" <http://www.microcreditsummit.org/changes-ahead.html>

Desberdintasun adierazgarri hauek bi modelo desberdinen arteko bereizketa egitea ahalbideratzen du, alde batetik eredu amerikarra eta bestetik Asia Hegoaldeko eredu.

Alde batetik, Asiako ereduak ezaugarri nagusitzat bezero asko izatea du, honekin indibidualki ematen diren zenbateko txikiak konpentsatzeko asmoz. Gainera, gehienbat emakumeekin egiten da lan, hurrengo atal batean azalduko den bezala hauekin lan eginez bazterketa sozialaren aurka gehiago egiten delakoan. Zenbatekoak oso txikiak izatea ere ezaugarri nabarmen bat da.

Bestetik, Asian zuzenean muturreko pobrezian daudenei kredituak eskaintzea bilatzen bada, Amerikan gehienbat enpresa mikro, txiki eta ertainei laguntzea da ibilbidea. Horregatik kasu honetan bataz besteko maileguaren zenbatekoa handiagoa da eta baita mozkin marjina ere. Erakundeko bezero kopurua eta emakume ehuneko berriz askoz txikiagoak dira.

Honela, aurrerago helburuen atalean azalduko den helburu bikoitzarekin lotuz, Asian pobreziaren aurkako helburua dagoela esan genezake eta Amerikan berriz helburu finantzarioa. Honegatik, Asian orokorrean pobreziaren sail ahulenetan lan egiten da eta Amerikan berriz zertxobait gorago dauden giza sektoreekin. Azkenik, esan genezake bi eredu desberdin hauek sortzeko zergatiaren atzean lurralde bakoitzaren egitura ekonomikoan, jardueran, diru-sarreran eta pobrezian dagoen populazio kopuruan dauden desberdintasunak kokatzen direla. Honek beraz, pobreziaren heterogeneotasunaren ideiarekin bat egiten du eta eredu desberdin hauen ondorio praktikoak aurretik aipatu den helburuen atalean jorratuko dira.

.

3. Mikrofinantza kontzeptuak

3.1. Definizioa, jarraibideak eta helburuak:

Nazio batuen Antolakuntzak (United Nations Organization) mikrofinantzak normalean zerbitzu finantzario tradizionalak erabili ezin dituzten diru sarrera gutxiko pertsona pobreei zerbitzu finantzarioak eskaintzea bezala definitu ditu. Zerbitzu hauek kreditu, aurrezki kontu, aseguru edo beste zenbait oinarritzko produktu finantzario izango dira eta hauen arteko ezaugarri komuna nominalak oso txikiak direla da. Mikrofinantzak mikrokredituekin hasi ziren, hau da pertsona oso pobreei kantitate txikiak kredituak emanez, normalean abalik eskatu gabe¹⁸.

Mikrofinantzen munduan erreferentzia nagusienetakoa den FINCA International antolakuntzak, "Pobreentzako Mundu Bankua" bezala ere ezaguna, mikrofinantzei buruz ematen digun definizioa hurrengoa da: "Mikrofinantzak diru sarrera gutxiko pertsonen zerbitzu finantzarioak eskaintzea da, normalean auto enpleguari laguntzeko. Mikrofinantzen produktuen adibideak hurrengoak dira: kreditu txikiak, aurrezki planak, aseguruak, ordainketa moduak eta beste zerbitzuak kantitate txikietan emanak pertsona pobreek jasan ahal dituzten. Zerbitzu hauek familiei mikro-enpresa edo mikro-negozioak hasi eta garatzen laguntzen diete eta hauek oso garrantzitsuak dira lanpostuak, diru sarrerak eta orokorrean osasun ekonomikoa lortzeko garapen bidean dauden herrialdeetan"¹⁹.

Ikus dezakegunez bi definizio hauek, eta baita antzeko organismoek ematen dituztenak ere, oso antzekoak dira. Definizio denek mikrofinantzen zentroan diru-sarrera gutxi dituzten pobreak jartzen dituzte. Gainera, denak ados daude pobrezia egoera honetatik atera ahal izateko produktu finantzarioak erabili ahal izatea garrantzitsua dela. Bestetik, definizioetan ikus dezakegu hainbat zerbitzu finantzariotaz hitz egiten dela eta ez mikrokredituz soilik, askok nahasten duten bezala. Diru-sarrera gutxiko pertsonen beste guztiek bezalaxe hainbat produktu finantzario behar dituzte. Hauek egoera desberdinetara egokitu behar dira eta mikrofinantzen kasuan zenbateko txikiak izatea ezaugarri komuna izaten da. Gainera, populazio pobreenari zuzenduta daudenez askotan kultura, hizkuntza eta jakituria finantzarioa hesi garrantzitsuak izaten dira. Mikrofinantzen zeregina izango da beraz hesi hauek gainditzea eta bere egitekoa behar bezala betetzea.

Honekin jarraituz CGAP erakundeak (the Consultative Group to Assist the Poor edo Pobreei laguntzeko Aholkularitza Taldea)²⁰ mikrofinantzen jarraibide nagusien zerrenda bat sortu du, honekin mikrofinantzak hobeto defini daitezten:

- Maileguz gain pertsona pobreek beste hainbat zerbitzu finantzario behar dituzte: pertsona guztiek bezala pobreek ere momentu desberdinetan hainbat zerbitzu finantzario desberdin behar dituzte, malguak eta kostu jasangarriekin.

¹⁸ ONU (2008): "La función del microcrédito y microfinanciación en la erradicación de la pobreza"

¹⁹ <http://www.finca.org/our-work/microfinance/>

²⁰ CGAP: "Principios claves de las microfinanzas"

- Mikrofinantzak pobreziaren aurkako tresna eraginkorra dira: zerbitzu finantzarioak erabili ahal izateak antolaketa finantzario hobea ekartzen du eta honekin diru-sarren eta aurrezkien hazkundea. Zerbitzu hauek erabiliaz ahultasun ekonomikoa murrizten da, aseguru eta aurrezkien bidez.
- Mikrofinantzak pertsona pobreen beharrei erantzuten dioten zerbitzu finantzarioak dira: herrialde azpigaratu askotan pobreak populazioaren gehiengoa dira baina, hala ere, askok ez dute merkatu finantzaria sarbiderik. Mikrofinantzek sarbide hau errazten dute, baina asko dago oraindik egiteko populazio osoari iritsi nahi bada.
- Iraunkortasun finantzarioa beharrezkoa da pertsona behartsu askori iristeko: pertsona pobre gehienek instituzio egokien faltagatik dute aipatutako ezintasun hau eta beraz, mikrofinantzek hedakuntza handia behar dute. Hedakuntza hau betetzeko nahitaez instituzio mikrofinantzarioak bere kabuz mantendu behar dira finantzarioki.
- Mikrofinantzek tokiko erakunde iraunkorrak eraikitzea eskatzen dute: Zerbitzu mikrofinantzario egoki bat emateko lan eremuan instituzio lokalak eduki behar dira, hauek bere tokiko egoera bereziei egokitzuz zerbitzuak erraz bezeroei eskain diezazkioten.
- Mikrofinantzak ez dira beti pobreziaren aurkako erantzuna: inongo sarrerarik edo jarduera ekonomikorik ez duten pertsonen beste motako laguntzak behar dituzte egoera horretatik ateratzeko. Horrela, mikrofinantzak beste zenbait pobreziaren aurkako erremintarekin konbinatu behar dira benetan populazio osoarengan eragina izateko.
- Interes tasa altuek pertsona pobre askoren mikrofinantzetara sarbidea ekidin dezakete: kreditu txiki asko emateak kreditu handi gutxi emateak baino kostu gehiago ditu, horregatik banku tradizionalak baino interes tasa altuagoak eskaini ohi ditu mikrofinantzen sektoreak. Horregatik, mikrofinantza erakundeek efizientzia bidez hauek jaisten saiatu behar dute, baina kontuan izan behar da ere errentagarritasuna.
- Gobernuaren zeregina laguntzailearena da, ez zerbitzu finantzarioen hornitzailearena: Gobernuek paper garrantzitsu bat dute mikrofinantzak garatu daitezen egoera politiko egokia ezartzean edo aurrezleen aurrezkiak ziurtatzean. Gobernuek egin ditzaketen ekintza klabeak egonkortasun makroekonomikoa ziurtatzea, interes tasa maximoak ezartzea, ustelkeria estuki gainbegiratzea eta diru-laguntza sostenga ezinekin merkatua ez distortsionatzea dira. Kasu batzuetan instituzio independente eta errentagarri finantzaketa eman diezaiekete ere.
- Dohaintzek mikrofinantzekin bat lan egin behar dute eta ez lehia beraien artean: Dohaintzak, maileguak eta beste motako kanpo finantzazioa erabili behar da denbora baterako instituzioa eta bere azpiegiturak eratzeko. Hasieran dohaintzak badaude ere, etorkizunean instituzioei biziraupen ahalmen propioa eskatu behar zaie, inolako kanpo laguntzarik gabe.
- Mugen gakoa pertsona eta instituzioen gutxiegitasunean dago: Mikrofinantzek, eta bere helburu guztiek, arrakasta izan dezaten maila

guztietan batera lan egitea beharrezkoa da, hala nola mikrofinantzen erakundeak sortuz, erregulazio eta ikuskaritza garatuz eta informazio sareak sortuz.

- Gardentasunaren eta bezeroen esparruaren garrantzia: instituzio mikrofinantzarioek zehaztasuna eta estandarizazioa mantentzea eta informazio konparagarria sortzea ezinbestekoa da. Informazio hau oso garrantzitsua izango da ikuskaritza eta erregulazio lanetarako, eta baita banku, bezero eta inbertitzaileentzat ere.

Puntu hauetako ideiekin batera, azkenik mikrofinantzen helburuei buruz hitz egin behar da eta bertan helburu bikoitza aipatu behar da. Ezagunena eta hauen sorreraren zergatia dena helburu soziala da, hau da, pobreziaren aurkako borroka. Hala ere, aurrerago ikusiko dugun bezala programa batzuk helburu hau guztiz baztertu ez badute ere, helburu finantzarioari, hau da errentagarritasunari, garrantzi handiagoa eman diote. Hurrengo puntu batean azalduko da zein diren bi helburu hauen diferentzia teoriko eta praktikoa nagusiak eta zein eragin duen bakoitzak sektore beraren eta bezeroen garapenean. Lehen puntu honekin mikrofinantzak zer diren azaldu bada, hurrengo puntuetan nola funtzionatzen duten azaltzen saiatuko da.

3.2. Zerbitzuak:

Aurretik aipatu den bezala, askok mikrofinantzak eta mikro kredituak sinonimotzat hartzen badituzte ere, garrantzi berdineko beste hainbat zerbitzu mikrofinantzario existitzen dira. Ikus ditzagun orain zerbitzu hauen ezaugarri nagusiak:

3.2.1. Mikrokredituak:

Guztietan ezagunenak eta bolumen handienekoak. Mikrofinantzen jardueraren hasiera mota honetako kredituekin hasi zen. Normalean nominal txikiko autoenplegura bideratutako maileguak dira, baina gaur egun hauek ez dira kreditu mota bakarrak. Horrela, mikrofinantzen sortzaile kontsideratzen den Muhammad Yunusek kreditu moten sailkapen bat egitea proposatzen du kategoriara. Mikrokredituen Batzarraren Kanpainari (Microcredit Summit Campaign) eskatzen dio hurrengo sailkapena erabiltzeko programen eragina neurtzeko²¹:

- Mikrokreditu tradizional informala: lagun edo familiarrek, prestamistek edo beste edozein sistema informalek emandako maileguak.
- Talde informal tradizionaletan oinarritutako mikrokredituak: ROSCA etab.
- Banku konbentzionalek edo espezializatuek jardueran oinarrituta emandako mikrokredituak: nekazaritzan, abeltzaintzan, arrantzan, artisautzan etab. oinarritutako kredituak.
- Banku espezializatuek emandako landa kredituak.
- Mikrokreditu kooperatiboa: kreditu kooperatibak, aurrezki eta mailegu erakundeak, aurrezki kutzak etab.
- Kontsumorako mikrokredituak.
- Banku eta ONGen arteko kolaborazioan oinarritutako mikrokredituak.
- Grameen-kreditua: Grameen motara egindako mikrokreditua.
- Beste motako beste ONGen mikrokredituak.
- Beste motako bermerik gabeko ONG ez diren beste erakundeek emandako mikrokredituak.

Sailkapen hau oso interesgarria da gaur egun mikrofinantzen munduan existitzen diren kreditu mota desberdinak ikusteko. Hala ere, esan behar da teorikoki sailkapen hau oso argia bada ere, praktikan beraien arteko diferentziak nabaritzea oso zaila dela eta horregatik sailkapen gehienak kreditu motan zentratu beharrean beste ezaugarrietan zentratzen direla, hala nola erakunde motan edo metodologian, beste ataletan ikusiko dugun bezala.

Azkenik, mikrokreditu mota guztien ezaugarri nagusi bezala nominal txikiak, malgutasuna eta abal tradizionalen falta aipatu behar dira. Nominalak txikiak izaten dira alde batetik pertsona pobreek bere jarduera garatu edo bere kontsumorako ez

²¹ Grameen Bank (2008)

dituztelako diru kantitate handiak behar eta bestetik nominal handiagoen epeko ordainketa handiagoak saihesteko. Malgutasunaren ildotik pertsona pobreen heterogeneotasuna aipatu behar da kulturen, jarduera ekonomikoetan, kontsumo beharretan eta beste hainbat gaitan. Horregatik, garrantzitsua izango da mikrofinantza erakundeek jarduera eremuko egoera desberdinak aztertu ondoren, soluzio desberdinak eskaintzea bere bezeroei. Abal tradizionalen falta hurrengo puntu batean garatuko dugu. Hau guztiarekin argi dago mikrofinantza erakundeek banku konbentzionalek baino kudeaketa-gastu handiagoak dituztela eta beraz, ez da harritzekoa hauek interes tasa altuagoak eskaintzea. Hala ere, aurretik aipatua izan den bezala interes tasa altuago hauekin sarrera hesi bat sortzen da eta erakundeen erronketako bat izango da interes tasa altu hauek ahal den neurrian jaistea.

3.2.2. Mikroaurrezkiak:

Aurrezki oso garrantzitsua da arazo ekonomikoetarako aurre egiteko bizitzako momentu batzuetan diru kantitate handiagoak behar izaten direlako, hala nola, osasun larrialdietan, familia ekintzatan edo negozio aukera berrien aurrean. Argudiaketa hau jarraituz zalantzaz kanpo dago pertsona pobreek ere aurrezten dutela. Hau aurrezki produktuen eskarian ikusten da. Beraz, erronka nagusia aurrezki txikien bidez kantitate handiagoak ordaintzea ahalbideratuko duen zerbitzua eskaintzea da. Zerbitzu sinple, azkar eta hurbilak izan behar dira. Azken urteetan aurrezki asko garatu da, mikrokredituen ondoren bigarren tresna garatuena dira, eta garapen ahalmen handia dute. Aurretik aipatutako egoera heterogeneoengatik, egokiena hainbat zerbitzu ezberdin eskaintzea izango litzateke baina kasu askotan zaila izaten da.

Gai honetan aditua den Lacallek²² uste du ezinbestekoa dela aurrezki zerbitzuek betebeharrak hauek edukitzea: boluntarioak izatea, segurtasuna bermatzea eta aurrezkiak berehala eskuragarri izatea edozein larrialdiren aurrean. Esan dugun bezala aurrezki oso garrantzitsua da bezeroentzat eta eskari handia dago baina mikrofinantzen instituzioentzat eta garapen ekonomikoaren helburuentzat ere garrantzitsua da, alde batetik aurrezki hauek funtsak lortzeko bide bat izango direlako instituzioentzat eta hauek lortzea ezinbestekoa delako hauen biziraupenerako eta bestetik aurrezkiak ezinbestekoak direlako sistema finantzario lokal baten garapenerako.

Zerbitzu hauen eskaria ikusita eta erakundeei eman diezazkioten abantailak ikusita, hauek gehiago ez garatzearen arrazoiak aztertu behar dira. Arrazoi hauen artean hauek aipa ditzakegu:

- Sukurtsalen gabezia: egoera honetan aurrezten dutenek normalean eskudirutan eramaten dituzte aurrezki kuotak erakundera eta hauek oso urrun badaude ezinezkoa egiten zaie.

²² Lacalle Calderón, Maricruz (2008): Microcréditos y Pobreza. De un Sueño al Nobel de la Paz

- Erregulazioa: Instituzio mikrofinantzario askoren forma juridikoa dela eta estatu askok ez diete aurrezkiaren jardura aurrera eramaten uzten eta askotan prozesu burokratiko oso luzeak behar dira zerbitzu hau eskaini ahal izateko.
- Erakundeen ezjakintasuna: Geroz eta gutxiago ematen da baina erakunde batzuen kasuan mikrokredituak dira begiratzen diren zerbitzu bakarrak, bereziki ONG edo erakunde ez espezializatueta finantzarioki.
- Errendimendu falta: Kantitate oso txikiek erakundeei ez dizkiete errendimenduak ematen eta beraz, sarrera zenbateko altuagoak eskatzen dira, askotan hau pobreen hesi nagusia izanik.
- Kanpo funtsak: erakunde askok kanpo funtsak erabiltzeko aukera handia dute, enpresa eta erakunde finantzario askok bere gizarte-lanean eskaintzen dizkietelako. Hauek normalean diru sarrera gutxiko pertsonen funtsek baino ezaugarri hobek eskaintzen dizkiete eta beraz, erakunde mikrofinantzarioentzat errazagoa izaten da hauekin lan egitea.

Hala ere, mikrofinantzen munduan gero eta ardua gehiago dago arazo hauen artean eta pixkanaka konpontzen ari dira, azken urteetako zerbitzu hauen hazkunde esponenzialak erakusten duen bezala.

3.2.3. Mikroaseguruak:

Sektore honetan asko dago oraindik egiteko, baina argi dago segurtasun ekonomikoa lortzeko tresna oso baliagarriak direla. Ezaugarri nagusien artean aurre ordainketa eta arriskuen mutualizazioa (aurre ordainketak batera jartzea), estaldura bermea (arrisku batzuen aurrean ordainketa jasotzea) eta arriskuen banaketa (arrisku hauek jasaten dituztenek ordainketak jasoko dituzte eta jasaten ez dituztenek ez) dira. Estaltzen diren arrisku garrantzitsuen artean hauek aipatu daitezke:

- Osasun aseguruak (osasun arazoak, amatasuna...)
- Bizitza aseguruak (heriotza, jubilazio planak...)
- Ezgaitasun aseguruak
- Ibilgetu aseguruak (etxebizitza, lan-materiala...)
- Uzta aseguruak

Mikroaseguruen erronka nagusia bezeroei iristea da gaur egun. Horregatik, eredu desberdinak daude mikroaseguruak eskaintzeko eta lau garrantzitsuenak hauek dira:

- Zerbitzu osoaren eredu: mikrofinantza erakundeak dena egiten du, produktuak diseinatu eta bezeroei saldu eta osasun edo beste motako zerbitzu emaile diren hirugarrenekin lan egiten du. Eredu honek erakundeari kontrol handiagoa ematen dio baina arriskua ere handiagoa da.
- Bazkide Agentearen eredu: Eredu honetan mikrofinantza erakundeak enpresa aseguratzailer batekin batera lan egingo du, aseguratzailerak

produktuak diseinatuko ditu eta mikrofinantzen erakundeak hauek salduko ditu. Aurreko kasuan bezala hirugarren batekin kontaktatu daiteke zerbitzuak bermatzeko. Kasu honetan arriskua txikiagoa izango da mikrofinantzen erakundearetzat baina kontrola ere.

- Hornitzaileak bideratutako eredua: Zerbitzuen hornitzaileak (osasun-konpainia etab.) kudeatzen du mikroaseguru programa, zerbitzu osoaren kasuan bezala ekintza guztiak eginez. Kasu honetan, honek kontrol guztia izango du baina bestetik mikrofinantzen eredura egokitze prozesu bat beharrezkoa izango da.
- Elkarren arteko eredua: kasu honetan bezeroak dira programa kudeatzen dutenak, zerbitzuak eskainiko dituzten hirugarrenekin lan eginez. Eratutako produktuak hobeto egokituko dira bezeroei eta errazago merkaturatuko dira, baina bestetik, praktikan oso zaila izaten da horrelako sistema bat garatzea bezero kopuru handia behar baita.

Argi ikusten den bezala mikroaseguruen zerbitzuek asko lagundu diezaiekete pobrezia egoeran dagoen jendeari, larrialdi edo ezbehar baten aurrean estaliak egongo baitira. Hala ere, sektore honetan erabakiak kontu handiz hartu behar dira, batzuetan bezeroei laguntza baino kalte gehiago egin ahal zaielako kuota altuegiak jartzen, benetan behar ez dituzten zerbitzuak eskainiz. Gainera, pedagogia lana ere garrantzitsua izango da bezeroei zer estaltzen den eta zer ez azaltzeko. Beraz, mikrofinantza erakundeen zeregina izango da berriro ere kasu bakoitzean egokiena den eredua identifikatzea eta hau garatzeko beharrezko kudeaketa lanak egitea.

3.2.4. Beste batzuk:

Nahiz eta aurretik aipatu diren hiru zerbitzuak garrantzitsuenak izan, badira beste zerbitzu batzuk ere. Hemen ordainketa metodoak aipatu behar dira, hau da, dirua bidali edo jasotzeko aukerak. Mikrofinantza erakundeek gero eta gehiago zerbitzu hau eskaintzen diote bere bezeroei, honek askatasun handia ematen dielarik bezeroei negozio munduan eta baita pertsonalki ere. Kasu honetan bereziki garrantzitsuak dira zerbitzu hauek sorta edo remesengatik. Erakunde hauen bezeroen errealitate bat da askotan hainbat pertsona izaten dituztela bere kargura eta kasu batzuetan hauek ez daude hurbil. Horregatik, berebiziko garrantzia izango du zerbitzu honek, bezeroak bere senideei edo bestelakoei dirua bidaltzea ahalbideratzen dutelako. Gainera, askotan aipatutako senide edo bestelakoak ez dira bezeroaren herrialde berdinean bizi. Erakundeek egoera hau aztertu beharko dute, joerak aztertu (bezero askok senideak herrialde berdinean edukitzea) eta informazio hau erabilita ahalik eta zerbitzu eraginkor eta merkeena eskaintzen saiatu behar dira bere bezeroei.

3.3. Erakundeak:

3.3.1. Motak:

Mikrofinantzen munduan jarduera hau garatzen duten erakunde mota desberdinak daude eta hauen arteko bereizketa egitea garrantzitsua da, jarduteko modu eta emaitza desberdinak dituztelako. Desberdintasun hauek azaltzeko sailkapen asko egin badira ere, hemen oso garrantzitsuak diren bi soilik aipatuko dira. Alde batetik, erakunde motei buruzko bereizketa egiteko Ledgerwood-ek²³ formalizazio mailaren arabera egiten du Mundu Bankuarentzat idatzi zuen Mikrofinantzen eskuliburuan, erakunde formalak, semiformalak eta informalak bereiztuz. Formalen artean bankuak orokorrean eta finantza-bitartekari ez bankarioak jartzen ditu, semiformalen artean kreditu kooperatibak, helburu anitzeko kooperatibak eta ONGak jartzen ditu eta informalen artean mailegu emaile indibidualak, aurrezki elkarte informalak, merkatariak eta familia eta lagunak jartzen ditu.

Sailkapen formalago bat eskaintzen du Microfinance Information Exchange (MIX) erakundeak²⁴ instituzioak bost taldetan sailkatzen dituelarik:

- Bankuak: estatuko gainbegiratzailerik bat duten finantza-erakunde erregulatuak, normalean zerbitzu guztiak edo gehienak emateko gai direnak.
- Landa-bankuak: banku hauek bere jarduera landa eremuko biztanle eta jardueretan garatzen dute.
- Kreditu-kooperatibak: irabazi asmorik gabeko eta bere kideetan oinarria duten finantza bitartekariak dira. Kooperatiba batzordeek egiten dute ikuskaritza kasu honetan. Hauek ere zerbitzu asko eskaini ohi dituzte.
- Finantza-erakunde ez bankarioak: bankuen jarduera antzekoak garatzen dituzte baina legalki ez dira bankuak. Egoera legal honengatik batzuetan ezin dituzte bankuek bezain beste zerbitzu eskaini.
- ONGak: Legalki irabazi asmorik gabeko erakundeak dira. Normalean ez dira finantzetan adituak, beraz zerbitzu gutxi eskaini ohi dituzte, normalean kredituak soilik eskaini ohi dituzte.

Erakunde desberdin hauen forma juridiko eta ahalmen finantzarioaren bereizketa eginik, jarduteko moduan eta emaitzetan dauden desberdintasunak aztertu behar dira. Aipatutako MIX erakundeak mikrofinantzen merkatuari buruzko ikerketa egiten du bost erakunde talde hauek erabilita. Datu hauek instituzio mota desberdin hauen arteko bereizketa argiagoak egiteko erabili daitezke. Bereizketa hauek instituzioen tamainan, adierazle finantzariotan eta pobreenei iristeko ahalmenean egingo dira.

Lehenik tamaina aldetik instituzio mota desberdinek dituzten desberdintasunak aztertu daitezke eta datuak ikusita argi dago bankuak direla handienak. Txikienen artean berriz kooperatibak eta ONGak daude. Hau produktu eskaintzaren

²³ Ledgerwood (1998): "Microfinance Handbook: An Institutional and Financial Perspective"

²⁴ Mikrofinantzei buruzko informazioa jasotzen duen irabazi asmorik gabeko erakundea da (<https://www.themix.org/>)

arrazoietako bat izan daiteke, bankuak normalean handiago izanik zerbitzu mota gehiago eskaintzen dituztelako kooperatiba eta bereziki ONGak baino, ahalmen finantzarioz mugatuago daudela.

8 Taula: Erakunde Motako Bbko aktibo kopurua		
Erakunde mota	Ikerketako erakunde kopurua	Aktibo kopurua (mediana) US \$ 2010
Bankuak	145	103.686.865
Landa Bankuak	47	13.384.355
Kreditu kooperatibak	169	5.067.889
Finantza erakunde ez bankarioak	403	10.838.458
ONG	468	5.273.604

Iturria: The 2011 MFI Benchmarks

Beste alde batetik, erakunde desberdinak finantza adierazleetan dituzten emaitza desberdinenegatik bereizi daitezke. Datuak ikusita esan daiteke baloreak oso desberdinak direla instituzio desberdinen artean, horregatik ondorio globalak ateratzeko zailtasun handia dago. Emaitza guztiak positiboak direnez honek eredu guztien errentagarritasun ahalmena erakusten du. Hala ere, esan beharra dago ikerketa honetan bertan agertu nahi duten erakundeak soilik agertzen direla, hau da, egoera ona dutenak eta promozionatu nahi dutenak. Hala ere, bideragarritasunaren aldeko datu sendoak dira. Emaitzen aldetik antzekoak dira baina ONG eta kooperatiba finantzarioek errentagarritasun gutxiago dute orokorrean.

9 Taula: Erakunde Motako Bbko Datu Finantzarioak				
Erakunde mota	ROA	Mozkin marjina (%)	Autosufizientzia operatiboa (%)	Autosufizientzia finantzarioa(%)
Bankuak	%0,7	%7,4	106,7	108,4
Landa Bankuak	%0,6	%13,6	120,1	111,2
Kreditu kooperatibak	%0,4	%5,2	109,6	101,1
Instituzio finantzario ez bankarioak	%0,8	%9,2	112,1	105,6
ONG	%0,3	%8,9	109,8	101,5

Iturria: The 2011 MFI Benchmarks

Alde finantzariotik eredu guztiak bideragarriak izan daitezke ikusita alde soziala aztertu behar da. Hau egiteko askoz adierazle gutxiago daude eta gainera daudenak subjektiboagoak dira. Lehenik, bezero kopurua aztertu daiteke baina honek ez digu esaten pobreziaren aurkako eragin soziala. Pobrezian dauden bezeroen proportzioa beste adierazle bat izan daiteke baina entitate oso gutxi ematen dute informazio

hau. Beste adierazle bat 300\$ azpitik emandako mailegu kopurua izan daiteke, hauek pobreenei iristen direla ulertuz. Hau ere gutxik ematen dute baina aurrekoa baino errazago lortu daiteke. Honekin jarraituz, kredituen zenbatekoa adierazle bezala erabili izan da ere eta ulertzen da gero eta txikiagoa izan pobreagoei iristen dela. Horrela, bankuek dute batez besteko mailegu handiena eta ONGek txikiena. Beste adierazle bat emakumeei iriste-portzentaia da, ulertuz emakumeak eskusio sozialetik hurbilago daudela lurralde azpigaratuetan. Bezeroen artean emakumeen portzentaia gero eta altuagoa izan pobreziaren aurka gehiago laguntzen dela uste da eta, kasu honetan, portzentai altuena ONGek dute eta baxuena bankuek.

10 Taula: Erakunde motako Bbko Pobreziari Iriste Ahalmena			
Erakunde mota	Bataz besteko mailegua pertsonako	Bataz besteko gordailuak pertsonako	Emakume portzentaia
Bankuak	1.793	293	%46,9
Landa Bankuak	630	154	%63,8
Kreditu kooperatibak	1.718	466	%45,9
Finantza erakunde ez bankarioak	648	134	%60,0
ONG	276	38	%77,8

Iturria: The 2011 MFI Benchmarks

Azkenik, esan behar da datuek asko fluktuatzen dutela eta talde berdinen barruan datu oso desberdinak aurki daitezkeela. Hala ere, datu orokorrak ikusita joera desberdinak nabaritzen dira instituzio desberdinen artean. Alde batetik, instituzio mota handienek normalean datu finantzario hobeak dituzte baina emakume portzentai txikiagoak eta operazio nominal handiagoak dituzte, azken bi hauek pobreziaren aurkako borrokaren eragile izanik. Talde honetan bankuak dira nagusi. Bestetik, instituzio txikiagoek datu finantzario okerragoak dituzte baina pobreziaren aurkako hobeak. Talde honetan nagusiak ONGak dira. Hau guztiarekin hurrengo atalean azalduko diren bi helburu edo ikuspegiaren joera desberdinak nabari daitezke.

3.3.2. Helburuak:

Aurretik aipatua izan den bezala mikrofinantzek, alde batetik, pobreziaren aurkako borrokan helburu soziala dute eta, bestetik, errentagarriak izatearen helburua dute, hau da, helburu finantzarioa. Mikrofinantzek helburu bikoitz hau dutenez, jarduera mikrofinantzarioa garatzeko modu desberdinak daude, helburuen lehentasunaren arabera. Teorian eta praktikan bi posizionamendu nagusi bereiztu daitezke, instituzioaren sendotasuna eta iraunkortasuna edo pobreziaren aurkako borroka. Bi ikuspegi hauek izen desberdinak hartzen dituzte aditu eta erakunde desberdinen

ahotan, hala nola, “ACCION Center for Financial Inclusion”-ek²⁵ “sustainability camp” eta “poverty camp” deitzen ditu. Oikocreditek²⁶ “sound business” eta “development instrument”; eta Marguerite Robinson²⁷ eta Gutiérrez Nietok²⁸ sistema finantzarioen eta pobreziaren aurkako ikuspegiak aipatzen dituzte. Terminologia guztia antzekoa izanik lan honetan ikuspegi finantzarioa erabiliko da aipatutako lehen terminoak izendatzeko eta pobreziaren aurkako ikuspegiak bigarren taldekoak izendatzeko. Bi ikuspegi hauen ezaugarri nagusiak hemengo hauek dira:

3.3.2.1. Pobreziaren aurka:

Ikuspegi ezagunena da, Grameen Bank-etik datorrena. Mikrokredituen Batzarraren Kanpaina (Microcredit Summit Campaign) da gaur egun ikuspegi honen ordezkari nagusia. Ikuspegi honen arabera mikrofinantzak (gehienbat mikrokredituak) pobreziaren aurkako instrumentuak dira. Erakundeak errentagarriak izan daitezke (saiatzen da) baina hasieran hau ez da normalena izaten. Pobreenei iristen saiatu behar da, hauen egoera hobetuz kreditu eta asistentzia tekniko bidez. Ez da egoera ekonomikoa bakarrik hobetzen saiatzen, egoera soziala eta autoestimua ere hobetzen saiatu behar dute programa hauek.

Horrela ikuspegi honen barruan pobrezia sortzen dituen ondorio desberdinak aztertzen dira eta hauen kontra borrokatzeko neurri desberdinak bereizten dira, neurri promozionalak eta neurri protekzionalak²⁹. Neurri promozionalak “diru-sarreraren pobrezian” fokutzen dira, hau da, diru-sarrera nahikoa ez izatean. Errentak pobrezia lerroaren ginetik igotzen saiatzen dira eta baita errenta hauek hor mantentzen. Honetarako auto-enplegurako kredituak ematea da prozedura nagusia. Neurri protekzionalak diru-sarreraren fluktuazioan zentratzen dira, hau da, denbora epe desberdinetan diru-sarrerak aldatzen diren kopurua. Hau bereziki garrantzitsua da lehen sektorean lan egiten duten pertsonentzat, adibidez uzta salmenta 2-3 hilabetetan kontzentratu daitekeelako. Neurri hauek diru-sarrera bariazio horiek amortiguatzen saiatzen dira, bulnerazioa murriztuz. Kasu honetan, beharrezko produktu mikrofinantzarioak aurrezki boluntarioak, kontsumoko eta larrialdietako maileguak eta arrisku gutxi duten ekintzetarako maileguak dira.

Praktikan bi neurri motak konplementa daitezke, neurri protekzional egokiek baldintzak hobetuko dituzte eta errazagoa izango da neurri promozionala sartzera eta baita alderantziz ere. Beraz, bi neurri motak konbinatuz pertsona pobreek bere diru-sarrerak orokorrean handitzea eta baita hauek denboran hobeto banatzea lortu daiteke. Hala ere, teorian oso polita badirudi ere Hulme eta Mosley-en ikerketen arabera kredituek (promozionalak) eragin positiboagoak dituzte pertsona pobre baina pobreneen artean ez daudenen artean. Askok, beraz, zalantzan jartzen dute

²⁵ <https://www.accion.org/>

²⁶ <https://www.oikocredit.coop/>

²⁷ Marguerite Robinson (2001) “The Microfinance Revolution Sustainable Finance for the Poor”

²⁸ Gutiérrez Nieto, B. (2006) “El microcrédito: dos escuelas teóricas y su influencia en las estrategias de lucha contra la pobreza”

²⁹ Hulme & Mosley (1996) “Finance Against Poverty”

neurri hauek erabiliz pobreenen artean pobreenak direnek bere egoera hobetu dezaketenik, ikuspegi honen helburua dena. Horregatik, aditu hauek pertsona pobreak segmentuka sailkatzea eta eta neurri promozionalak eta neurri protekzionalak kasu bakoitzaren arabera konbinatzea proposatzen dute.

3.3.2.2. Finantzarioa:

Ikuspegi honen helburu nagusia zerbitzu finantzario sostengarriak ematea da merkatu ez artatuetan. Ikuspegi hau diru-laguntzak ekiditen eta bere kabuz errentagarria izaten saiatzen da, bezero eta komunitatearentzat hobeto izango delakoaren ideiarekin. Mikroaseguruen atalean azaldua izan den bezala kasu batzuetan beste erakunde hauen ekarpenak negatiboak izan daitezke bezeroentzat, hauentzat aurrezki zerbitzu garatzearen aurkako pizgarriak sortzen baitditu. Ikuspegi honekin ere normalean errenta txikiko pertsonak helburu badira ere, ez da nahitaez pobreenetan zentratu behar.

Atentzioa ekonomian, baliabide teknologikoetan eta bideragarritasunean zentratuko da, proiektuen ikerketa egokia eginez kostu kontrolatuak edukiz eta hauek estaltzeko interes-tasa egokiak ezarriz. Ikuspegi honen aldeko argudioen artean inbertsio aukeraketa hobea (errentagarriak izan beharra), erakundearen funtzionamendua hobetzea (eraginkortasun ezak ezabatuz) eta funtsen eskuraketa lokala (honek aurrezki programan duen eraginarekin) aipatu daitezke. Gainera, pobreenak ez direnetan fokatzeak ez du esan nahi eragina txikiagoa izango denik, hauek benetan eraginkorrak badira eragin positiboa ekarriko dutelako komunitate lokal guztira. Pentsamendu honen arabera pobreziaren heterogeneotasuna ulertu behar da eta, ondorioz, mikrofinantzak ez direla pobre guztiei laguntzeko modua. Honekin mikrofinantza-erakundeek modu ahal den efizientenean bere jardura garatuz produktu ahalik eta lehiakorrenak eskainiko zaizkie bezeroei, hauei mesede eginez. Hala ere, efizientzia hau mantendu ahal izateko mikrofinantza erakundearen egitekoa izango da bezero egokiak hautatzea eta egokiak ez direnak baztertzea. Baztertzen diren bezeroak onartuko balira hauek erakundeari kalte egiteaz gain jasan ezin dituzten produktu finantzarioak kontratatuz bere buruei ere kalte egingo lioketela uste da. Horregatik ikuspegi honen ustetan hobe da baldintza aproposak betetzen ez dituzten bezeroekin lan ez egitea, erakundearen eta bezeroen mesederako. Hala ere, merkatu finantzario tradizionaletik baztertuak izan diren bezero onenetan zentratuz eskusio berri bat sortu daiteke hauek baino pobreagoak direnekiko. Alderdi honetan, beraz, berebiziko atentzioa jarri beharko da eta hasiera batean ez errentagarria izateagatik baztertu diren bezeroak formazioaren bidez errentagarri bihurtzen saiatu daiteke mikrofinantza erakundea.

Errealitatean bi ikuspegiak bi helburuak (ekonomiko eta soziala) betetzeko ahalmena defendatzen dute, baina bata edo besteagatik hobespenak programarentzat ondorio praktikoak izango ditu, bezeroen aukeraketan, interes-tasetan eta

erakundearen hazkundera. Jarraian taula batean laburtzen da atal honetan esandakoa:

11 Taula: Helburu desberdinen laburpen taula				
Helburuak	Lehentasuna	Iriste ahalmena	Finantzazioa	Zerbitzuak
Pobrezia	Soziala	Ahal den gehiena	Kanpo eta barne	Ahal diren gehienak
Finantzazioa	Ekonomikoa	Errentagarrian fokatu	Barnekoa bakarrik saiatu	Errentagarriak soilik

3.3.3. Hautapen prozesua:

Hautapen prozesuaren atalean erakunde mikrofinantzarioek bere bezeroak hautatzeko erabili ohi dituzten prozeduretz eta baita aurkitzen dituzten mugetaz arituko gara.

3.3.3.1. Kanpo faktoreak:

Hautapen prozesuaren kanpo faktoreetaz hitz egitean bezeroek mikrofinantza erakundeetako bezero izateko bete behar dituzten ezaugarrietaz ari gara. Aipatu behar da denok bezerotzat ulertzen ditugun mailegu edo beste zerbitzu eskatzaileez gain, erakundeek bere eragiketak finantzatu ahal izateko inbertitzaileak behar dituela eta hauek ere desberdinak izango direla erakundearen helburuen arabera. Mikrofinantzen definizioetan esan dugun bezala programa hauen helburua merkatu finantzario tradizionaletik kanporatuta dauden eta potentzialki errentagarriak diren giza sektoreei finantza zerbitzuak eskaintzea izango da. Hau esanda ikuspegi eta erakunde mota desberdinek helburu hau modu desberdinetan ulertuko dute.

Alde batetik, helburu nagusizat pobreziaren aurkako borroka duten programa edo erakundeak (sektore honetan nagusiak ONGak dira) definizioeko lehen zatian zentratzen dira, hau da, merkatutik kanporatuta izan direnetan. Hautatzat potentzialki errentagarriak izan daitezzen garrantzitsua izan badaiteke ere, bezeroak eskusio egoeran egon daitezela garrantzitsuago izango da hauek hautatzeko orduan. Helburua gizarte sektore ahulenei zerbitzu finantzario eta asistentzia tekniko bitartez laguntzea izanik logikoa dirudi bezeroak hautatzeko orduan sektore pobreenetan zentratzea. Hala ere, potentzialki errentagarriak izan daitezela ez da ahaztu behar, horrela ez badira beste laguntza motak (donazioak etab.) egokiago izango direlako. Hau guztiarekin beraz helburu hau duten erakundeak gizartearen sektore pobreenetan dauden eta proiektu potentzialki errentagarriak dituzten pertsonatan zentratuko dira. Aipatutako proiektuak normalean lehen edo bigarren sektoreko auto enplegurako proiektuak dira, nekazaritza, abeltzaintza, arrantza, artisautza edo oihalgintza tradizionalen sektoreetan. Finantzazioa eskuratzeko orduan kasu gehienetan guztiz lortzea oso zaila bada ere, ahal den neurrian

bezeroen gordailu bidez finantzatzen saiatuko dira, aurrezki zerbitzuen atalean aipatu diren bezeroentzat eskaintzen dituen abantailengatik. Hala ere, aipatutako errentagarritasuna lortzeko bidea izan daiteke kanpo finantzazioa, bezeroen errentagarritasun falta konpentsatzeko tresna bezala erabiliko dena. Instituzioaren zeregina izango bi finantzaketa bide hauen arteko oreka mantentzea bezeroei aurrezki zerbitzuak eskaini eta aldi berean errentagarria izaten saiatzeko. Azkenik, esan beharra dago ere kasu gehienetan bezeroei formazioa eta jarraipen planak eskaintzeko beharra dagoela, askotan proiektu hauek kudeatzeko aurre esperientziarik ez dutelako. Oso garrantzitsuak izango dira proiektua hasi aurretik emandako proiektu kudeaketa kurtsoak eta are garrantzitsuago izango dira jarraipen planak, non erakundeko finantza aditu batek proiektuaren garapena aztertuko duen. Kurtso hauetan formazio finantzarioaz gain diziplina, taldean lan egitea eta beste hainbat trebetasun landu behar dira.

Bestetik, helburu nagusitzat helburu finantzarioa dutenek definizioko beste zatian zentratuko dira, hau da, potentzialki errentagarriak izatean. Definizioaren lehen zatiak ere garrantzia izango du, bezeroak sektore finantzario tradizionaletik kanporatuta ez badaude ez dituztelako mikrofinantza zerbitzuak eskatuko (orokorrean sektore tradizionaletan baldintza hobeak daudelako). Hala ere, aurretik aipatu dugun bezala, herrialde azpigaratuetan kanporatuta dauden giza sektoreak ez dira bakarrik sektore pobreenak, beraz kanporatuak izan direnen artean errentagarriagoak diren giza sektoreak hautatzeko ahalmena izango dute erakunde mikrofinantzarioek. Hauek beraz orokorrean ez dira pobreenatan zentratuko, proiektu potentzialki errentagarrienak eta abal hobeak eskaintzen dituzten bezeroetan baizik. Horrela, aurreko kasuan aipatutako sektoreetaz gain inbertsio handiagoa behar duten sektoreetako proiektuak ere finantzatuko dituzte, hala nola, merkataritza eta langiletu proiektuak. Finantzazioa lortzeko orduan gehienbat kanpo erakunde bidez finantzatuko dira, normalean sektore tradizionaletako finantza erakundeak. Erakunde hauek bere gizarte lanaren proiektuen barruan sartzen dituzte mota honetako inbertsioak eta errentagarritasun bat eskatzen badute ere, orokorrean merkatukoak baino baldintza hobeak eskaintzen dituzte. Honek aurrezkiaren atalean aipatu bezala bezeroen aurrezki programak kaltetu ditzake, mikrofinantza instituzioek ez dutelako pizgarririk hauen gordailuak jasotzeko. Mikrofinantzak jorrazteko eredu honetan duplikazioaren arazoa aipatu behar dugu. Erakunde mikrofinantzario guztiek ezaugarri onenak dituzten bezeroak bilatzen dituztenez kasu askotan bezero berdinak hainbat instituzio desberdinen finantzazioa batera jasotzea gerta daiteke. Hau proiektuaren errentagarritasunerako oso kaltegarria izan daiteke bereziki instituzioek beste finantzazioaren berri ez dutenean, egindako kalkulu eta estimazio guztiak hankaz gora jartzen direlako. Arazo hau konpontzeko beharrezkoa da mikrofinantza erakundeen arteko erregulazio amankomun bat eta kooperazio lana. Azkenik, esan beharra dago formazio kurtsoak ez direla aurreko kasuan bezain garrantzitsuak, baina hala ere garrantzitsuak direla.

3.3.3.2. Barne faktoreak:

Hautapen prozesuaren barne faktoreek mikrofinantza erakundeek bere jarduera garatzeko eta zabaltzeko dituzten mugetaz ari gara. Zabalketaz hitz egiten denean zabalketa geografikoa eta baita klase-sozial zabalketaz ari gara, hau da, momentuan bezero diren baino pobreagoak diren eremu demografikoetara iristea. Ikuspegi bat edo bestetik ikusita ere mugak beti ekonomikoak dira. Hala ere, desberdintasun garrantzitsu bat dago bi planteamenduen artean.

Helburu finantzarioa ez zabaltzeko arrazoia errentagarritasun eza da, eremu geografiko edo demografiko horretan ez dagoelako kalitatezko bezero nahikorik mozkinak lortzeko. Bestetik, pobreziaren aurkako helburua ez zabaltzeko arrazoia erakundearen baliabide mugatuak dira. Hedakuntza geografikoa baina batez ere demografikoa ikuspegi hau duten instituzioen helburu nagusietako bat izango da, baina erakundearen egoeraren arabera helburu hau ezingo da beti bete. Horrela, erakunde hauen prozedura momentuan jarduera garatzen duten sektoreetan jarduera ahalik eta hoberen garatzea izango da, bertan lortutako emaitza onek zabaltzea ahalbideratuko dutelako. Emaitza onek bi arrazoiengatik ahalbideratuko dute zabalkuntza. Alde batetik, bertan instituzioak lortutako mozkinak zabalketarako funtsak emango dituelako eta, bestetik, emaitza hauek aurretik aipatu diren kanpo inbertitzaileentzat erakargarriagoa egingo duelako erakundea.

Beraz, bi pentsamendu motek iriste ahalen desberdina edukiko badute ere, etorkizunean pentsamendu finantzarioa potentzialki errentagarriak izango diren sektoreetara soilik zabalduko da eta pobreziaren aurkakoa, berriz, erakundearen egoerak berak uzten duen sektore gutxietsiengana.

Azkenik, erregulazio desberdinen mugak aipatu behar ditugu. Herrialde askotan demografikoki zabaltzeko mugarik sortzen ez badute ere, erregulazioek geografikoki zabaltzeko trabak sortu ditzakete. Herrialde gehienetan landa banku edo tokiko banku direnek beren jarduera beste eremuetara zabaltzeko hainbat baldintza bete behar dituzte. Hauen artean kapital zabalkuntzak edo estatutuen berritzea egon daitezke. Prozedura hauek funts eta denbora asko eskatzen dute eta logikoa dirudenez oztopo handia izango da instituzio askoren hedatzen planen aurrean.

3.3.3.3. Abalak:

Seguraski mikrofinantzen jardueraren atal hau izango da mikrofinantzak sektore finantzario tradizionaletik hoberen bereizten dituena. Mikrofinantzen definizio guztietan aipatzen den bezala mikrofinantzek merkatu finantzario tradizionaletik kanporatuak izan diren sektoreei zerbitzu finantzarioak ematen dizkie. Kanporaketa honen arrazoi nagusietako bat abal tradizionalen falta da. Horregatik, mikrofinantzen sektorean kredituaren berme izango diren sistema alternatiboak sortu dira.

Esan beharra dago mikrofinantzen sektorean badaudela ere berme sistema tradizionala erabiltzen duten mailegu indibidualak, baina atal honetan gehiengoaren diren berme sistema alternatiboei buruz arituko gara. Mikrofinantzen munduan berme sistema garrantzitsuena Muhammad Yunusek Grameen Banken sortu zuen talde solidarioen ideia izan da. Beste sistema berri batzuk sortu badira ere, (aurrerago metodologiaren atalean aztertuko dira sistema bakoitzaren xehetasunak) gehienek kolektiboak erabiltzen dituzte ordainketak bermatzeko. Argitu beharra dago kolektiboak aipatzen ditugunean bermeaz soilik ari garela eta ez maileguetatik, maileguak indibidualak dira. Berme sistema hauetan modu batera edo bestera abantaila edo arrakasta pertsonalak taldearen arabera dira, hau da, norbanakoaz gain taldeak ere bere betebeharrak bete behar ditu arrakastatsua izateko. Aipatzekoak dira kasu hauetan taldekideen artean sortzen diren harreman estuak. Harreman hauek dira, hain zuzen ere, berme sistema hauen arrakasta. Mikrofinantzak jasotzen dituzten talde bereko partaideek beste partaideen menpe daudenez, honek beste partaideen proiektuetan interesa daitezen egiten du. Taldeak, beraz, proiektu indibidual bakoitzaren arrakastagatik ahal duen guztia egingo du, azken finean proiektuen ondorioek pertsonalki eragingo dietelako.

Abal sistema honek erakundearentzat berme handiagoa suposatzen du, proiektu indibidualak ongi garatu daitezkeen interesatu gehiago daudelako. Horrela, arazoaren aurrean partaide bakoitzaren taldekideek erantzutzea dutela daki erakundeak. Bestetik, bezeroengan ere produktu finantzarioak behar bezala erabiltzeko pizgarri garrantzitsua sortzen du, taldekideek (normalean erlazio pertsonal estuak dituzten komunitate bereko pertsonak) hauek ongi edo gaizki erabiltzearen ondorioak jasango dituztelako. Azkenik, aipatu beharra dago erakundearentzat berme hobea suposatzen badu ere eta taldeek bezeroei segurtasun handiagoa eman ahal badiete ere, hainbat eremutan porrotaren ondorioak askoz latzagoak direla. Ohiko mailegu baten porrotaren ondorioez gain, taldekideei kaltea egitea jasan behar dute bezeroek. Honi buruz aurrerago etorkizuneko erronkei buruzko atalean hitz egingo dugu.

3.3.3.4. Proiektu jarraipena:

Mikrofinantzen sektorean egunerokotasunean oso garrantzitsua den atal bat da. Mikrofinantza kredituek erakunde finantzario tradizionalak baino kostu handiagoak izatearen arrazoi nagusietako bat da hau. Mikrofinantza sektorean finantzaturako proiektuen jarraiketa askoz zorrotzagoa egiten da sektore finantzario tradizionalarekin baino. Hau gehienbat bezeroen profilagatik da. Kasu gehienetan bezero hauek sistema finantzariotik kanporatuak izan direnez ez dute oinarrituko ezagutza finantzarioa eta ez dakite produktu desberdinak modu egokian kudeatzen. Erakundearen zeregina izango da kasu hauetan bezeroei beharrezko ezagutza finantzarioaz hornitzea eta jasotako ikaskuntza modu egokian aplikatzen dutela ikuskatzea. Hau egiteko normalean instituzioek bezeroa bezero bihurtzen den

momentuan oinarritzko formazioa eskaintzen diote eta, ondoren, aldizkako kurtsuak egon daitezke. Jarraipen praktikoa egiteko prozedura normalena talde bilerak egitea da, non bermearen atalean azaldu diren talde berdineko taldekide guztiak erakunde mikrofinantzarioko langile batekin biltzen aldiro momentuko gora-beherak argitzeko. Bertan egin beharreko ordainketak egiten dira, proiektuen garapenaz hitz egiten da eta momentuan beharrezkoa den beste edozein kudeaketa lan egiten da. Talde hauek talde lokalak izanik eta, gainera, bilera hauek aldirokoak izanik ulertzekoa da instituzioentzat kostu estra bat suposatzen dutela, kasu gehienetan taldeak erresidentzia duen eremura mugitu beharko duelako erakundeko langileak. Honela, ez den kasuetan bestetik (bilerak instituzioaren bulegoetan egiten direnean) ohikoa da ere langileek proiektu desberdinak bisitatzea garapena egokia dela egiaztatzeko.

Garrantzitsua izango da beraz instituzio hauen aldetik bilera hauek ahalik eta hoberen kudeatzea, ikuskaritza instrumentu ezin hobea direlako eta arazo potentzialak goiz detektatzeko eta, beraz, konpontzeko erremienta paregabea direlako.

3.3.3.5. Emakumeak:

Mikrofinantza programa asko emakumeetan bereziki zentratzen dira. Hau egiteko hainbat arrazoi desberdin daude. Gaur egungo datuek erakutsi duten bezala mikrofinantzen helburuak hoberen betetzen dituen sektorea da emakumeena. Jarraian hau horrela izateko arrazoiak azalduko dira.

Alde batetik, mikrofinantzen helburu den pobreziaren aurkako borroka hobeto betetzen dute orokorrean emakumeek, eskusio sozial eta ekonomikoa gehiago jasaten dutelako. Mundu guztian zehar, baina bereziki herrialde azpigaratuetan, arau sozialek emakumea bigarren maila batean uzten dute negozioen munduan. Gure mendebaldeko gizartean patriarkatuaren gizarte antolakuntzarekin amaitzeko aurrera pauso handiak eman badira ere, argi dago oraindik lan asko dagoela egiteko. Hau argi ikusten da adibidez INE-k (Instituto Nacional de Estadística)³⁰ argitaratutako azken ikerketan, Espainian, batz bestea, emakumeek egunero 4 ordu gehiago eskaintzen dizkiotela etxeko lanei gizonak baino ikusten denean. Gainera, soldatapeko lanetan emakumeek %20 gutxiago kobratzen dute, batz bestea, lan-ordu berdinak egiten, eta goi-zuzendaritzako eta kargu politiko postuetan gizonak gehiengoa dira oso nagusiki.

Honela, gure gizartean datuak hauek badira, azpigaratutako herrialdeetan patriarkatu egoera oraindik latzagoa da. Herrialde hauetan kasu askotan emakumeek produkzio bitartekoen jabetza edukitzeko edo soldatapeko lan bat eskuratzeko limitazio sozio-kulturalak jasaten dituzte. Kasu askotan emakumeak ezkondu aurretik bere aitaren eta ezkondu ondoren bere senarraren itzalpean

³⁰ INE (2016) "Mujeres y hombres en España"

egotera behartuta daude, etxeko lanetara mugatuz edo gehienez “bere gizonaren” jardueran lagunduz. Global FINDEXen³¹ datuek diotenez, munduan 1.100 milioi emakumek jasaten dute eskusio finantzarioa. Horregatik, mikrofinantzen sektorean emakumeak bezerotzat edukitzeko aparteko erronkak sortzen dira. Zailagoa da emakume kanporatuak identifikatzea, aipatu den bezala merkatu finantzarioan parte-hartze txikiagoa dutelako eta honek instituzio mikrofinantzarioen bezeroen bilaketa zailtzen duelako. Gainera, ondasun gutxiago izanik zailagoa da ere emakumeentzat aktibitate produktibo bat garatzea, mikrofinantzen bezero izateko ezinbesteko baldintza dena kasu askotan. Honekin guztiarekin argi dago emakumeek orokorrean bulnerazio ekonomiko gehiago jasaten dutela eta, beraz, mikrofinantzen helburua honekin amaitzea bada emakumeetan zentratzeko beharra dagoela. Ikerketen arabera inklusio ekonomikoak emakumeen indar-hartzea bultzatzen du eta honekin etxeko eta komunitate lokaletako erabakiak hartzeko botere handiagoa, beraiantzat eta beraien familientzat erabaki hobeak hartzea ahalbideratuz.

Beste alde batetik, pobreziaren aurkako helburua hobeto betetzeaz gain, helburu ekonomiko hobeto betetzen dute ere orokorrean emakumeek. Orokorrean, beraien familien egoera hoberen ezagutzen dituztenak izanik, inork baino hobeto ulertzen dituzte behar desberdinak. Kasu askotan gizonak etxetik kanpo ordu asko egonik edo emigratu izanagatik ez dute emakumeek bezain ongi ezagutuko beraien etxeko errealitatea. Horregatik, familia-beharrak betetzeko dirua hoberen administratzen dutenak emakumeak izango dira. Bezero egonkorragoak izango dira eta aurrezki edo segurtasun produktuak (aseguruak etab.) gehiago erabiliko dituzte. Gainera, sortutako diru-sarrerak ikaskuntzan, osasunean eta orokorrean familiaren ongizatean erabiliko dira nagusiki, seme-alaben egoeran zentratuz (gizonen kasuan gertatzen ez dena askotan). Aipatzekoa da ere mikrofinantza zerbitzuak erabiltzen dituzten komunitate bereko emakumeen artean sortzen den lotura. Egoera antzekoak izanik eta erlazio pertsonalak bitarteko elkarri asko laguntzen dioten sektoreak dira. Instituzioek ere abal moduan askotan zorren aurrean solidarioki erantzutea eskatzen diete emakume-taldee eta horregatik beraien artean proiektuak kudeatzeko laguntza eskaintzen diote elkarri. Taldeak sortzen duen presio soziala dela medio produktu finantzarioak modu efizientean erabiltzeko beharra sortzen da, erabaki txarrek pertsonalki eragin beharrean komunitate osoei eragiten diotelako. Honekin, mikrofinantza erakundeek segurtasun handiagoa izango dute baliabide finantzarioak modu egokian erabiltzeko orduan beraien bezeroak emakumeak badira.

Honekin guztiarekin argi dago emakumeen sektorea bereziki aztertu beharreko sektorea dela mikrofinantzen munduan, aurretik aipatu diren bi helburuak betetzeko ezin hobe delarik. Emakumeak bezerotzat hartuz helburu ekonomikoak betetzeaz gain mundu mailan arazo handia den emakumeen eskusioaren aurka borroka egiten da.

³¹ The Global FINDEX database (2014) “Measuring Financial Inclusion around the World”

3.4. Metodologiak:

Mikrofinantzak garatzen hasi zirenean arrakastaren zergatietako bat kreditua bueltatzearen erantzukizuna taldeka solidarioki onartzea izan zela onartua izan da. Hala ere, denborarekin beste metodo batzuk sortu dira, erakundeei edo bezeroei hobeto egokitzen direlako, abalen atalean azaldu den bezala. Talde kreditu hauek eskaintzen duten bermea berdintzen saiatzeko beste neurri batzuk erabiltzen dira, hala nola, epekako kredituak, gordailuak izateko obligazioa edo proiektuen jarraipen teknika garatuagoak.

Gaur egungo metodologia garrantzitsuenen sailkapen bat egiten du Lacallek³²:

- Banakako maileguak: normalean gordailuak edukitzea edo berme bezala ibilgetuak erabiltzea eskatzen da. Kreditu eta aurrezki kooperatiben maileguak talde honetan sartzen dira.
- Talde solidarioak: Grameen Bank eredutik sortutako sistema da. Bertan bezeroak taldeka biltzen dira (5-10 partaide normalean) eta asistentzia teknikoa jasotzen dute. Kredituak indibidualki ematen badira ere hau bueltatzearen erantzukizuna taldeko partaide guztiena da. Horregatik, taldeko partaideen artean konfiantza handia egon behar da eta garrantzitsuak izango dira epekako bilerak, taldekideak eta erakundea bilduz proiektuen jarraipena egiteko eta momentu hortan dagokion ordainketak egiteko.
- Komunitate bankuak (landa bankuak): FINCA International eredutik sortutako sistema. 20-50 pertsonako taldeak osatzen dira eta hasieran kreditu txikiak ematen dira taldekide guztiei aktibitate produktiboa hasteko. Ondoren, mailegu berriak banatu ahal izateko taldekideek beren ordainketak egin ditzaten beharrezkoa da, beraz elkar presionatzen dira ordainketak behar bezala egiteko. Kasu honetan, maileguak bueltatzearen erantzukizuna indibiduala da baina beste taldekideak ordainketak egin daitezten interesatuta egongo dira, bestela ezingo dutelako mailegu berririk jaso. Gainera, bueltatzeak egin ahala nominal handiagoak eta baldintza hobeagotan lortu ahalko dira.

Erabilitako metodologiak askotan garatutako mikrofinantza programa motekin lotuta daude. Metodologia desberdinak aplikatzen dituzten instituzioen datu desberdinak:

12 Taula: Metodologia Desberdinen Datuak					
Metodologia	Erakunde kopurua	Bataz besteko mailegua pertsonako	Mozkin marjina (%)	Bezero kopurua	Emakume portzentaia (%)
Banakakoa	277	1.444	7,2	5.848	49,5
Banakakoa/Talde Solidarioak	440	423	3,8	11.111	67,4

³² Lacalle Calderón, Maricruz (2008): Microcréditos y Pobreza. De un Sueño al Nobel de la Paz

Talde Solidarioak	79	132	-2,3	15.524	99
Komunitate Bankuak	94	186	4,6	17.694	93,9

Iturria: The 2007 MFI Benchmarks

Ikusten denez instituzio gehienek banakako edo banakako eta taldekako metodologia erabiltzen dute. Metodologia indibiduala soilik erabiltzen dutenek batz besteko mailegu handienak dituzte baina kontuan hartu behar da herrialde garatuetan sistema hau erabiltzen dela ia eskusiboki eta lurralde horietan maileguak altuagoak direla. Beraz, herrialde azpigaratuetan batz bestekoa baino mailegu txikiagoak emango dira, hala ere, handienak izaten. Bestetik, komunitate bankuek eta bereziki talde solidarioekin soilik lan egiten dutenek batz besteko mailegu txikiak dituzte, pobrenei iristen direla ulertuz.

Errentagarritasunaren aldetik argi dago errentagarrienak mailegu indibidualak direla, beste metodologiak errentagarria izatearen erronkan daude. Talde solidarioek eta komunitate bankuek bezero kopuru eta emakume portzentai handiagoak dituzte indibidualekin konparatuz.

Ondorio bezala esan dezakegu banakako maileguen metodologia pertsona gutxiagotan eta kantitate handiagotan zentratzen dela eta mozkin handiagoak lortzen dituela. Beraz metodologia hau helburu finantzarioarekin lotu dezakegu. Bestetik talde solidario eta komunitate bankuen metodologiak pertsona gehiagotan, emakume gehiagotan eta kantitate txikiagotan zentratzen dira. Kasu honetan irabaziak txikiagoak dira eta metodologia hauek pobreziaren aurkako helburu sozialekin erlazionatu ditzakegu.

4. Mikrofinantzen erronkak:

4.1. Mikrofinantza sistemari egiten zaizkion kritikak:

4.1.1. Interes tasak:

Mikrofinantza erakunde askori egiten zaion ohiko kritika bat komertzialegiak izatea da, hau da, mozkin helburuarekin soilik jardutea. Praktikan hau interes tasa oso altuetan ikus daiteke, munduan bataz-beste %27koak direnak³³. Egia da ere tasa altu hauek hainbat arrazoiengatik justifika daitezkeela, hala nola, garapen bideko herrialdeen inflazio tasak, jarraipen eta prozesu gehiagoren beharra eta, beraz, kostu handiagoak edo ez-ordaintze kasuak konpentsatzeko funtsak. Gainera, orokorrean finantzaketa kostuak altuagoak dira ere mikrofinantza erakundeentzat erakunde finantzario tradizionalentzat baino.

Hau guztia esanda, kritiko askok diotenez mikrofinantzak erakundeek mantentzeko soilik berebizikoak diren diru-sarrerak lortzea bilatu behar dute eta ez mozkin ekonomikoa. Argi dago, aldiz, erakunde askok (gehienbat modelo amerikarrak) mozkinak bilatzen dituztela interes tasen bidez, bezeroei karga handiegia leporatuz. Inbertsoreek mikrofinantzen merkatuan inbertsio aukera berriak eta dibertsifikazio aukera ikusten dute eta honek mikrofinantza erakundeen helburu soziala kaltetu dezake. Honela, errekurtsio finantzariok gabeko biztanleriari zerbitzu finantzarioak eskaini beharrean mozkin handienak emango dituzten bezeroetan soilik zentratzea gerta daiteke, berriro ere eskusio egoerak sortuz.

Garapen bideko herrialde askotan hiri eta landa eremuen arteko dualizazioan gerta daiteke hau. Erakundeek hirietan zentratzeko joera dute, normalean bezeroek pobrezia gutxiago dutelarik eta iritsgarriagoak direlarik. Landa eremuko biztanleria berriz baztertuta gertatuko litzateke, landa proiektuak erakargarritasun txikiagoa dutelako eta iristeko zailagoak direlako. Erakunde finantzario tradizionalen bazterketa sufritzen duten biztanleriaren barruan bazterketa berri bat sortzen da beraz, mikrofinantza erakundeen helburu nagusian huts egiten.

Beste alde batetik, mikrofinantza hiper-sozialen arazoa agertu daiteke. Erakunde batek maileguak interes tasa baxuegian eskaintzen baditu, bezeroentzat ondorio kaltegarriak izan ditzake. Mailegu hauekin bezeroek ez dute bere aktibitate produktiboa hobetzeko pizgarririk edukiko eta, beraz, ez du lortuko auto nahikotasunik mikrofinantza erakundearen laguntzarik gabe jarduteko. Honela, beti egongo da erakundearen menpe eta ezin izango ditu bere erabaki propioak hartu.

Laburbilduz, interes tasa maila egokia bilatu behar da non bezeroak ito gabe bere jarduera garatu eta hobetzeko funtsak eskaintzen diren. Hala ere, hau ez da egiteko batere erraza eta kasuan kasuko egoerak aztertu beharko dira.

³³ New York Times (2010): "Banks Making Big Profits From Tiny Loans"

4.1.2. Mikrofinantzen eragina:

Kritiken artean ere mikrofinantzen eraginak ez direla ezagutzen aipatzen da. Honela, aurrerago azalduko den bezala mikrofinantza programen kasuan eragin positiboa onartzen da baina hau defendatzen duen datu objektiboen falta dago. Ez dago argi mikrofinantza erakundeek bere integrazio helburua betetzen duten hala ez eta, horregatik, beharrezkoa izango da jarraipen araudi amankomun bat sortzea mikrofinantza erakundeentzat.

Eraginaren barruan ere mikrofinantza programek porrot egiten badute bezeroentzat sortzen den erantzukizuna aipatu behar da. Programa hauek pobreziaren aurkako errezeta bakartzat erabiliak izan dira eta batzuetan ez dira eraginkorrak. Honela, mailegua ezin bueltaturik bezeroak hasierakoa baino egoera txarragoa aurkitu dezake. Garrantzitsua da, beraz, noiz erabili daitekeen eta noiz ez aztertzea.

4.1.3. Inperialismoa edo zabalkuntza:

Atal honetan agian mikrofinantzei egiten zaien kritika latzena azalduko da. Ikuspegi honen arabera mikrofinantzak sistema finantzarioaren zabalkuntza tresna dira eta kapitalismoaren eta liberalismoaren idealak defendatzeko balio du. Honela, mikrofinantza erakunde gehienak iparraldeko erakundeen finantzazioa jasotzen dute beraien jarduera garatzeko eta hau gaian aditua den Carlos Gómez Gilek tradizionalki iriste zinak izan diren sektoreetara kapitalismoa eramateko egiten dela uste du³⁴. Honela, pobreziaren erruduntzat pobreak berak jartzen dira eta bertatik ez ateratzearen arrazoia kreditu falta da. Autore honen ustez ezin dira bizitzeko beharrezkoak diren minimoak maileguen menpe utzi.

Ikuspegi honek 80. hamarkadan Europan eta Ipar Amerikan bizi izan zen neoliberalismo garaia gogoratzen du, non langabeziaren erruduntzat langilea bera jartzen zen. Garaiko Thatcherren gobernuaren eslogan famatuenetako bat honen erakusle argia da: “get on your bike” edo zure bizikletan ibili zaitez. Planteamendu honek azaldu nahi zuena zen enplegu faltaren aurrean norbaiti errua bota beharrean bakoitzak bere kabuz bilatu behar duela bere etorkizuna. Askatasunaren ideiarekin batera salduz, non bakoitza bere helmugaren erabakitzaile den, gobernu eta beste hainbat erakundeei erantzukizuna kentzen die gizartearen arazoan aurrean.

Antzeko zerbait gertatzen da mikrofinantzen programekin pobreziaren aurrean. Garapen bideko herrialdeek erantzukizuna galtzen dute eta bakoitzaren egoeraren erantzule bakarra norbanakoa izango da. Honela, pobreziaren arazoa manipulatzeko da liberalismoaren ideologiaren barruan.

³⁴ Diario Público (2011): “Los microcréditos, un instrumento en entredicho”

Beraz, laburbilduz kritika honen arabera mikrofinantzek estatuek eta komunitate internazionalak pobreziaren aurrean duten erantzukizuna desbideratzen dira darwinismo sozial batean oinarrituz, non pobreek bere egoeratik bere lanaren kabuz atera behar duten eta horretan porrot egiten badute errudun bakarrak beraiek izango diren.

4.2. Mikrofinantzen mugak:

4.2.1. Espektatiben arazoa:

Mikrofinantzei bere eremuan iraultzaile diren beste ideia, garapen, produktu edo instrumentu askori gertatu zaion berdina gertatu zaio, espektatiben arazoa. Hasierako ideia eta lehen emaitzak hain positiboak izanik eta aditu askok goraipatuz ideia originala desitxuratu da errealitatean lortu daitezkeenak baino helburu zailagoak eskatuz mikrofinantza programei. Kasu hauetan gertatzen den bezala honen ondoren itxaropen ezaren garaia dator eta kasu batzuetan jarduera etsi daiteke. Horregatik, berebiziko garrantzia izango du mikrofinantzak zer diren eta batez ere zer ez diren identifikatzea helburu errealista batzuk izateko eta bere jarduera eremu barruan ahal den onena egiteko.

Aurreko mendeko azken bi hamarkadatan izan zuten arrakasta ikusita, 2000 hamarkada hasieran mikrofinantzek garapenaren aldeko ideia eta praktika guztiak eraldatuko zituela uste zen. Pobreenei iristea, errenta modu finko eta iraunkor batean sortzea eta jarduera lokalak garatzea konbinatuz mikrofinantzek garapen eta finantzazioaren erronkei aurre egin ahalko zietela zen momentuko pentsaera. Garai honetakoak dira Mundu Bankuak, CGAP eta antzeko hainbat sektore desberdinetako erakundeek sektorean egindako inbertsio erraldoiak. Mikrofinantza erakunde mordera sortu zen, sektorean ikerketa berriak egin ziren eta dagoeneko merkatuan zeuden enpresek laguntza eta kooperazio programa handiak izan zituzten. Kontestu honetan ulertu behar dira mikro-aurrezkien atalean azaldu diren enpresa finantzario tradizionalen inbertsioak. Pobreziaren aurka eraginkorrak zirela eta baita errentagarriak zirela ere argudiatuz erakunde finantzario nagusi askok bere gizarte laneko programen barruan inbertsio handiak egin zituzten sektore honetan, jarduera eta produktu berrien sorrera ekarri zuelarik.

Bestetik, garai hartan ere sektoreari buruzko lehen kritikak sortu ziren, sektoreari buruz ezagutza nahikoa ez zegoela eta beraz garapena modu lasaiagoan egin behar zela argudiatuz. Hauen ustez merkatuan ez zegoen argi erremienta hauek nola erabili behar ziren eta benetan pobreziaren aurkako borrokan lagundu zezaketen ere ez. Kritika hauek kasu askotan mantendu egin dira gaur egun arte eta kasu batzuetan areagotu egin dira, askotan maileguk familiak hasierako egoeran baino okerrago utzi dituela argudiatuz. Hauen ustez ez da bideragarria populazio osoa enpresari bihurtzea eta gainera mikrofinantzek pobreen menpe soilik uzten duela egoera horretatik ateratzea uste dute, sistemari inongo erantzukizunik delegatu gabe. Aditu askok mantendu izan dute pobreziaren sorrera herrialde eta gizartearen dualizazioan dagoela, hau da batzuen aberastasunak besteen pobrezia sortzen duela. Honela, pobreziaren sorrera gizarte egituraren badago hauen ustez ez da zentzuzkoa egoera horren erantzule gizarte sektore ahulena jartzea, denon ekintzen ondorio baita. Hauen ustez pobreziaren aurkako borrokan gizarte osoak integratu behar du, aipatu diren dualizazioak ezabatuz eta honen ondorio den pobrezia gurpila apurtuz. Pobreek beraz beraien esku dagoena egin dezakete (adibidez

mikrofinantzen bidez garatzen saiatu) baina ez dira arazo honen aurrean zeregina duten bakarrak.

Bide honetatik gaur egun mikrofinantza munduan erreferentzia diren erakunde askok bere analisiak mikrofinantzak pobreziaren aurkako panazea bat ez direla azaltzen hasten dira. Adibide moduan har ditzakegu Mikrofinantzen Mundu Batzarraren Kanpaina edo Oikocrediteko buru zenak idatzitako txostena³⁵. Bertan mikrofinantzei buruz sortzen diren zalantzak argitzen saiatzen da, momentuan gaizki egiten diren gauzak mahi-gainean jarriz eta etorkizunerako erronkak planteatuz. Honela, kapitulu oso bat eskaintzen dio mikrofinantzak pobreziaren aurkako panazea ez direla argitzeari.

Alde honetatik logikoago dirudi mikrofinantzak garapenaren prozesuan lagundu dezaketen instrumentutzat hartzea, baina beste batzuekin konbinatuta joan behar dutela ulertzea. Argi dago kasu askotan kreditua eta beste hainbat produktu finantzario eskuragarri izatea lagungarria izan daitekeela baina argi dago ere ezin dela elementu bakarra izan. Familia batzuen kasuan honek beraien arazoak konpondu ahalko ditu baina beste batzuren kasuan ez konpontzea edo okertzea gerta daiteke. Beraz, errezeta unibertsala ez dela esan dezakegu, arrazoi hauengatik:

- Pertsona guztiek ezin dute edo ez duten nahi enpresari bilakatu.
- Negozio guztiek ez dute arrakasta izaten eta muturreko pobreziaren kasuan mailegu bat zama astunegia izan daiteke.
- Sistema baten gehiegizko ezartzea ematen bada merkatuak gainezka egin dezake lurralde eremu horretan.
- Kasu batzuetan pertsona behartsuek produktu eta formazio finantzarioa beharrean lan-formakuntza edo beste zerbitzu mota batzuk behar dituzte.

Honekin bistan dago mikrofinantza erakundeek benetan zeregin positiboa duten sektoreak bilatu behar dituztela eta bertan jardun behar dutela. Honek bezeroak ez ezik erakundeak ere lagunduko ditu, bezeroetara hobeto egokitzea ahalbideratuko duelako. Pobreziaren heterogeneotasunaren barruan finantzazioak ez ditu arazo guztiak konponduko baina kasu askotan beharrezkoa izango da. Halaber, aurrezki edo aseguru zerbitzuak denontzat ez badira ere kasu askotan pobreziaren kalte nagusiak eten ditzake. Erakundeek antzeman beharko dituzte beraz, araudi amankomun baten barruan, aukera posible eta ez posibleak.

4.2.2. Mikrofinantzak ez dira eraginkorrak kasu batzuetan:

Aurreko ideiekin lotuta mikrofinantzak kasu batzuetan ez direla eraginkorrak baieztatu dezakegu. Pobreziaren heterogeneotasuna aipatu izanda egoera berezietan ere ez dira eraginkorrak izango mota honetako programak. Adibidez, hondamendi naturalen

³⁵ Gert van Maanen (2004) "Microcredit sound business or development instrument"

kasuan berreraikitzea egiteko gaur egun gero eta gehiago erabiltzen dira mikrofinantza maileguak. Kasu hauetan mikrofinantza programak ez dira tresna egokiena, egoera hauetan garrantzitsuena berrelikatzea eta superbibentzia direlako. Honela, mailegu hauekin ez da ekintza produktibo bat finantzatuko eta, beraz, mailegu horren ordainketak bueltatzea zaila izango da.

Egoera hauetaz gainera muturreko pobreziaren kasu askotan pertsonak ez dute mikro-maileguen ordainketak ordaintzeko ahalmenik. Honela, aktibitate produktiborik ez dagoen kasuan edo aktibitate hau gaizki egituratuta dagoenean maileguek pertsonen egoera okertu dezakete hobetu ordez. Honela, kasu hauetan zorraren ordainketak pertsona hauei leporatu beharrean egokiagoa litzateke ONGek pobreziaren aurka egiten dituzten donazio programa batean parte hartzea.

4.3. Ikuspegi desberdinen analisia:

4.3.1. Finantzariora:

Analisi finantzarioaren aldetik garrantzitsuena mikrofinantza erakundeak errentagarriak eta iraunkorrak diren aztertzea da. Horretarako, erakundeen errendimendua aztertzeko hainbat adierazle daude, hala nola ez-ordaintze tasa, errentagarritasuna edo auto-nahikotasuna besteen artean. Hasieran, proiektu hauen bideragarritasunari buruzko zalantzak bazeuden ere, praktikan mikrofinantza programak modu errentagarrian garatu dira testuinguru desberdin askotan. Hau errentagarritasunaren aldeko argudio oso sendoa da, lurralde eta gizarteko egoera bereizgarrietara moldatuz mikrofinantza jarduerak edozein lekutan garatu daitezkeela defendatuz.

Puntu hau dagoeneko argi egonda galdera berriak produktu finantzarioak eskuragarri egiteko moduari eta eskuragarritasun honek sortzen dituen eraginei buruzkoak dira. Honela, beharrezkoa izango da ikerketak pauso bat aurrerago eramatea eta bezeroez gain beste mailetan mikrofinantzek dituzten eraginak aztertzea. Bide honetan garrantzitsua izango da mikrofinantzek sistema finantzarioen garapenean laguntzen duten aztertzea eta honek diru-sarrera, berdintasun eta pobreziaren aurkako helburuetan laguntzen duen ala ez ikustea.

Historikoki sektore finantzarioaren hedapenak eta hazkunde ekonomikoak erlazio positiboa dutela uste izan da.³⁶ Pentsaera honen ustetan sistema finantzario garatuago batek hazkunde tasak handitzea ahalbideratuko luke. Beste autore batzuentzat ordea, erlazio positiboaren ideia mantentzen badute ere, kausalitate hau ez dago hain argi.

Eremu honetan egin diren ikerketen artean³⁷ sistema finantzarioaren garapenean, hazkunde ekonomikoaren eta pobreziaren gutxitzearen arteko erlazio zuzena existitzen dela erakusten saiatzen da. Ikerketaren arabera garapen ekonomikoari esker lortzen den hazkundeak pobrezia gutxitzen laguntzen du, kintil pobreenari besteak bezain beste edo gehiago eragiten. Honekin jarraituz, beste ikerketa batzuk ere garapen ekonomikoa kintil pobreenen aldekoa dela esaten dute, adibidez Mundu Bankuak garatutako ikerketetan³⁸. Ikerketa honetan kreditu pribatu/BPG ratioaren eta Giniren indizearen arteko erlazioa aztertzen da 1960-2005 urteen bitartean eta 72 herrialde desberdinetan. Ondorioetan esaten denez, ratio hori handitzean efektu positiboa bikoitza izaten da kintil pobreenan, aldi berean BPGaren hazkundeagatik eta banaketa hobegatik ere handituko dena. Honela, Mundu Bankuak sistema

³⁶ The National Bureau of economic Research (Ross Levine) (2004): "FINANCE AND GROWTH: THEORY AND EVIDENCE"

³⁷ Jorge Gutiérrez Goiria (2009) "Microfinanzas y desarrollo: situación actual, debates y perspectivas" Originala: Jallilian & Kirkpatrick (2002): "Financial development and poverty reduction in developing countries"

³⁸ World Bank (2007): "Finance, Inequality and the Poor"

finantzarioen garapenak pobreenei mesede egiten diola esaten du, ekonomiaren barneraketa eta diru-sarreraren hazkundearen bidetik.

Hala ere, kausalitate harremanak aztertzean aipatutako ikerketek kontzeptu hauek zein modutan erlazionatzen diren argi ez dagoela onartzen dute eta oraindik gutxiago garapen finantzarioaren eta pobreziaren aukako borrorak duten harremana. Honekin gehiengoak finantza sektorearen eta hazkunde ekonomikoaren arteko erlazio positiboaren aldeko pentsaera mantentzen badute ere, gero eta zalantza handiagoak daude arlo honetan.

Lehenik ikusten da erlazioa konplexua dela eta ez dela lineala, horrela errenta maila oso antzekoak dituzten eta aldi berean sistema finantzarioaren garapen maila desberdinak dituzten herrialdeak ez dira normalean desberdinak hazkunde mailan.

Hemendik jarraituz, Jallilian y Kirkpatrickek azaltzen dute finantza sistemaren garapenaren eragin positiboak ez direla hainbeste nabarituriko jadanik oso garatuak dauden ekonomiatan. Honela, hauen ustez ikerketa desberdinak egin behar dira herrialdeen sistema finantzarioaren garapenaren arabera. Hauen ustez ere garapen finantzarioaren eragina desberdina izango da herrialde bakoitzaren garapen fasearen arabera.

Politika publikoen ildotik sistema finantzarioen garapenaren eta hazkunde ekonomikoaren erlazio positiboa defendatu izanak liberalizazio neurriak babesteko balio izan du, kasu askotan helburu ziren gapenaren eta pobreziaren murrizketa ordez aurkako efektua sortuz.

Gaur egun mundu mailako krisi ekonomiko sakon batean murgilduta gaude eta honen erantzule nagusien artean sub-prime hipotekak eta finantza sektorearen konplexutasuna eta transparentzia falta daude. Honela, liberalenek ere sistema finantzario mundialaren erreforma bat beharrezkoa dela diote. Azken hamarkadetan heman den liberalizazio masiboak eta kapitalismo basatiak gobernuak sektore erreala babesteko erraminta gabe utzi ditu, biztanleria pobreenarentzat ondorio oso latzak edukiz. Honela, beharrezkoa dirudi herrialdeetako hazkunde ekonomiko eta finantzarioa soilik bilatu beharrean sektore honek duen orientazioa eta lortu nahi dituen helburuei buruzko hausnarketa egitea. Hazkundera hazkundeagatik bilatzea ordez garrantzitsuago dirudi finantza sektorea gizartearen helburuekin nola lotzen den aztertzea, hala nola pobrezia edo desberdintasunen arazoekin.

Hemen sortzen den arazo nagusia sistema finantzarioaren garapena neurtzeko tresna aproposen falta da. Finantza sektorearen funtzioen artean aurrezkiak mugitzea, ordainketa moduak eskaintzea, inbertsioei buruzko informazioa ematea eta jarraipena egitea eta arriskua dibertsifikatzea egonda logikoa dirudi sistema finantzarioaren garapena neurtzeko erabiltzen den tresnak funtzio hauen lorpen maila kalkulatzeko. Hala ere, erabiltzen diren indikatzaileek (kreditua BPGarekiko,

burtsa merkatuen fakturazioa etab) ez dituzte funtzio hauen lorpenak kalkulatzeko, negozio bolumena baizik.

Garapenaren ikuspegitik, gainera, adierazle hauek ez dute inongo erreferentziarik egiten asimetriei edo desberdintasunei. Honela, ikuspegi honetatik indikatzaileek aktibitate maila makroekonomikoak eman beharrean biztanleriari aipatutako funtzioak bete ahal izatea edo ez izatea erakutsi beharko lukete gaur egungo indikatzaileen kritikoak direnen arabera. Honela, berdintasunaren edo eskubide sozialen ikuspegitik sistema finantzarioa aztertzeko aproposagoak lirateke sistema finantzarioa erabiltzen duen biztanle ehunekoak, irisgarritasunaren aldagarritasuna edo finantza merkatuen sarrera-hesiak bezalako indikatzaileak erabiltzea. Alderdi honetan lanean hasi bada ere oraindik existitzen den datu falta handiak ondorio fidagarriak ateratzea galarazten du.

Laburbilduz, beharrezkoa da sistema finantzarioaren garapenari buruzko indikatzaile berriak garatzea, inklusioaren ikuspegi batekin. Indikatzaile hauekin mikrofinantza programak garatzea berebizikoa izango da, mikrofinantza programek maila makroekonomikoan eragiten dituzten aldaketak kalkulatzeko. Honela, garapenaren helburuentzat aproposena den sistema finantzarioaren garapen modua aurkitzea izango da hemen sortzen den erronka, erronka oso handia dena.

4.3.2. Pobrezia:

Mikrofinantza programak baloratu ahal izateko ikuspegi desberdinek (helburu finantzarioa eta helburu soziala) zailtasun bat suposatzen dute hauei buruzko hausnarketa egiteko orduan. Helburuak desberdinak izango dira eta beraz balorazioa ere desberdina izango da logikoki.

Pobreziaren aurkako borrokaren ikuspegitik programek bezeroetan izan dituzten eraginak aztertu behar da, egiteko oso zaila dena. Balorazio hau egiteari erakundeek garrantzi berezia eman behar diote, alde batetik indikatzaile egokiak aukeratzeko eta bestetik benetan programa hauek eta ez beste eragileek sortu dituzten aldaketak direla frogatzeko. Indikatzaile komunak faltagatik erakunde desberdinek indikatzaile desberdinak erabiltzen dituzte eta, beraz, ez da erraza izaten hauen arteko konparaketak egitea.

Praktikan, kasu askotan bezero kopuruaren eta ez ordaintze tasaren indikatzaileak erabili dira programa hauek pobreziaren aurka funtzionatzen dutela erakusteko, kredituak bueltatzen badira eta hauen hazkundera ematen bada finantzatutako jarduerak arrakasta dutela eta beraz bezeroen egoera hobetzen ari dela suposatuz. Indikatzaile hauek egia esan badezakete ere, ez dira nahikoa eta guztiz zurrak programek pobreziaren aurka duten eragin positiboa frogatzeko. Adibidez, gerta daiteke ber-ordainketa tasa altuak izatea eta bezeroen posizioa okertzea. Egoera

hau erakusteko Boliviako mikrofinantza sektorearen egoera azaldu daiteke³⁹. Milurteko honen hasieran herrialde honek jasan zuen krisi ekonomiko larriagatik aktibitate ekonomikoak atzeraldi handi bat izan zuen eta dibisa nazionala asko devaluatu zen. Gainera, mikrofinantza sektorean zorpetze maila altua zegoen eta salmenta aukerak jaitsita ez ziren zor hauen ordainketei aurre egiteko gai. Honela, mailegu hartzaileen elkarteak sortu ziren, helburutzat zorrak kitzatzea edo berregituratzea zutenak. Erakundeak, beraz, dilema baten aurrean aurkitu ziren, non bezeroek zorra ordaintzen bazuten, egoera oso latzean utziko zituzten eta zorra barkatzen bazuten galera ekonomikoak izango zituzten erakundeek berak. Beraz, bezero kopurua eta ber-ordaintze tasa altuengatik soilik, ezin dugu esan mikrofinantzak bezeroen egoera hobetzen ari direla.

Ikerketa batzuk pauso bat aurrerago doaz (Grameen Bank) eta bezeroen jarraipen bat egiten dute, bezeroen gehiengoak beraiekin lan egin ondoren pobreziaren lerroa gainditzen dutela frogatuz. Argi dago programen analisiaren aldetik aurrerapen bat dela baina, hala ere, ez da nahikoa, ez duelako frogatzen garapenaren arrazoiak Grameen Bankeko bezero izatea denik. Aurrerapen honen arrazoi garrantzitsu bat erakunde honen bezero izatea izan badaiteke ere hobekuntza makroekonomikoek, aldaketa orokorrek edo beste faktore batzuek ere eragin dezakete. Horregatik, garrantzitsua izango da aldaketa hauek nork eragin dituen frogatzea.

Honen antzera askotan emakume ehunekoa erabiltzen da pobreziaren aurkako indikatzailetzat, hau emakumeen independentzia ekonomikoa eta etxetik kanpoko jardueren adierazle delakoan. Kasu askotan programa hauetan parte hartzeak emakumeen egoera hobetzen badu ere, ezin dugu parte hartzea soilik indikatzaile moduan erabili, kasu batzuetan parte hartzen bada ere, egoera ez hobetzea edo okertzea gerta daitekeelako.

Honela, programa hauen benetako eraginaren analisi zuhur bat egiteko beharrezko metodologiari buruzko ikerketa bat egiten dute Lacalle eta Ricok⁴⁰. Ikerketa hauek garatzeko konplexutasunari eta kostuari buruzko erreferentzia egiten dute lehenik, analisi on batek hasieratik diseinu egoki bat izan behar duela esanez. Hasieratik kontrol talde bat beharko da, hasi aurretik dagoen egoera bukaerakoarekin eta baita programan parte hartzen dutenak eta ez dutenak konparatzeko. Aurretik aipatu den kausalitatearen arazoak ere lan oso teknikoa behako du, eragina izan dezaketen faktoreak detektatzeko eta hauen kontrol bat eramateko. Teorian eredu onena izan badaiteke ere praktikan askotan garatu ezin den metodologia da, aipatutako kostu eta beharrezko denboragatik. Horregatik, egokitasunari eta efizientziari buruzko dilema bat sortzen da hemen eta kasu hauetan gertatzen den bezala ez du soluzio errazik. Autore hauek analisi hauek gobernu erakundeek egin ditzatela jartzen dute soluzio posibletzat.

³⁹ CGAP (2003) "Las microfinanzas en Bolivia: Historia y situación actual"

⁴⁰ Jorge Gutiérrez Goiria (2009) "Microfinanzas y desarrollo: situación actual, debates y perspectivas"

Arlo honetan ikerketan egin dituzten MITeko (Massachusetts Institute of Technology) adituek⁴¹ ere indikatzaile garatugoen beharra salatzen dute baina hau egiteko zailtasunak ere aipatzen dituzte, hala nola, kostua eta logistika arazoak. 2002an kontrol talde batek egin zuen ikerketari erreferentzia egiten diote, non datuen arabera hiru bezerotik bik bere egoera hobetzea lortu zuten. Aditu hauek diotenez mikrofinantzei buruz egin diren ikerketa gehienak anekdota hutsak dira eta beharrezkoa da ikerketa profesionalagoak eta homogeneousagoak egitea.

Laburbilduz, sektoreko aditu eta ikerketa gehienek mikrofinantza programen potentziala eta efektu positiboak defendatzen badituzte ere beharrezkoa da eragin hauetan zuhurragoak izatea zalantzarik sortzen ez duten eta konparagarriak diren frogak eskaintzea. Esperientzia arrakastatsuak eta esperientzia pertsonak ez dira nahikoa programa hauek behar duten sinesgarritasuna sortzeko. Honela, beharrezkoa da kasu indibidualen esparrua gainditzea eta programaren baliozkotasunari buruzko ebidentzia sendoak ematea. Kostuak altuak badira ere, dagoeneko inizatiba desberdinak daude eremu honetan, uste denez etorkizun hurbil batean frogak sortuko dituztenak.

Bestetik, pobreziaren aurkako ikuspegia utzi gabe, mikrofinantza erakundeek eredu ekonomiko eta sozialei buruzko planteamendua berriro behar dute pobreziaren arazoak gainditzeko eta giza garapenaren eta berdintasunaren helburuak betetzeko. Kritiken artean programa hauek gobernuei bere gizartearen egoeraren erantzukizuna kentzen diotela aipatzen da, pobreenei bere egoera konpontzeko erantzule egiten. Hala ere, argi dago gobernuenganako posizio kritikoa eta mikrofinantza programak batera egon daitezkeela, baina argiago azaldu behar dira eskakizunak gobernuen aldeko laguntza, erregulazioa eta inplikazioa hobea izan dadin mikrofinantzek benetan garapenaren aldeko agendan lagundu dezaketela uste bada, gobernuak pisu handia dutelarik agenda horietan.

Azkenik, aipatutako guztiarekin eta orain arte egindako ikerketa arloan oraindik egiteko asko dagoela onartuz, gaur egun arte egindakoarekin mikrofinantzek epe luzean duten efektu positiboa aztertzeke Shahidur Khandker ekonomialariaren analisia aztertu daiteke⁴². Khanderrek bere ikerketan mikromaileguek hamar urteko epean efektu positiboa zutela erakutsi nahi zuten eta horretarako Bangladesheko herri pobre bat aztertu zuten. Ikerketan gainera generoen arteko desberdintasuna aztertu zuten ere, pobreziaren efektuak eta kontsumoak desberdinak ziren aztertzeke.

Mikrokredituen eragina aztertzeke bi desberdintasunetan fokatu zuten azterketa, alde batetik maileguak jasotzen zituzten eta jasotzen ez zituzten etxebizitzak, eta

⁴¹ Beatriz Armendáriz de Aghion & Jonathan Morduch (2005) "The Economics of Microfinance"

⁴² Shahidur R. Khandker (2005) "Microfinance and Poverty: Evidence Using Panel Data from Bangladesh"

bestetik, instituzio mikrofinantzario baten interbentzioa jasotzen duten herriak eta jasotzen ez dutenak. Konparaketak bi denbora tarteetan garatu zituen:

Lehen konparaketak 1991 eta 1992 artean egin zituen eta analisiak erakusten duenez mikrofinantza erakundeen esku hartzeak eragin positiboak izan zituen etxebizitzaren kontsumo mailan eta eragin hori positiboagoa izan zen emakumeetan. Garai horretan emakume bati emandako mailegu batek etxebizitzako urteko kontsumo tasaren %18ko hazkundera eragiten zuen. Honela, autoreak emakume eta gizonei maileguak emateak eragin desberdinak dituela azaltzen du eta orokorrean urtero mikrofinantza erakundeek bezeroen %5a pobreziatik ateratzea eragin dezakela ere ondorioztatzen du.

Bigarren konparaketa garaia 1998 eta 1999 urteetan garatu zuen, lehen ikerketak aurrera eraman ziren etxebizitza berdinetan inkestak eginez. Bildutako datuen arabera pobrezia tasaren murrizketa eman zen %8,5ean aurreko ikerketa garaiarekin konparatuz eta muturreko pobrezia berriz %18an murriztu zen.

Azken emaitzek, beraz, erakusten dute erakunde mikrofinantzarioek 1991-92an eman zituzten maileguek etxebizitzako kontsumoa handitzen laguntzen dutela eta pobrezia murrizten jarraitzen dutela 1998-99an.

Laburbilduz, eta azken hau sektorean egin diren ikerketek erakutsi dituzten emaitza positiboan adierazle izanik, analisi eta jarraipenaren arloan zurreragoak eta homogeneoagoak izan behar dira mikrofinantzak etorkizunean gobernuen, beste erakundeen eta baita beste sektoreen aurrean sinesgarritasuna erakusteko.

4.3.3. Bi ikuspegiaren aurkakotasuna:

Aurreko bi puntuetan azaldu den bezala bai helburu finantzarioan eta baita helburu sozialean ere oraindik asko dago egiteko analisiaren arloan. Hala ere, esan beharra dago analisi finantzarioan aurreratuago dagoela sektorea, errazagoa delako honi buruzko azterketak egitea.

Honela, helburuen atalean azaldu den bezala bi helburu hauetatik mikrofinantzak garatzeko bi metodologia desberdin sortu dira eta beraz helburuak neurtzeko indikatzaileak ere desberdinak izan beharko dira. Gainera, askotan indikatzaile hauek beraien arteko korrelazio negatiboa izango dute, askotan aipatu den dilemagatik. Honen adibide argi bat interes tasak izan daitezke. Interes tasa oso altuak kobratzen baditu, erakundeak indikatzaile finantzarioak oso onak izango dira erakundeak diru sarrera asko dituelako baina indikatzaile sozialak ez dira positiboak izango, gehiegizko interes tasak ordaintzeagatik familiaren garapenerako diru gutxiago geratuko delako.

Aurrezkiaren aldetik ere berdina esan dezakegu. Erakunde finantzarioak bezeroen gordailuak beharrez erakunde finantzario tradizionalen finantzazioa erabiltzen badute, indikatzaile finantzarioak positiboak izango dira hauek merkeago direlako, baina indikatzaile sozialek bezeroek aurrezki zerbitzuak lortzeko dituzten zailtasunak erakutsiko dituzte, hauek pobreziaren aurrean duten esposizioa areagotuz.

Indikatzaile aproposak, beraz, askotan sektore honetan gertatzen den egoera erakutsi beharko dute, emaitza finantzario onenak dituzten erakundeek emaitza hauek helburu sozialaren bazterketatik lortzen dituztela. Helburu desberdinen indikatzaileak talde desberdinetan banatu beharko dira eta erakundearen, inbertsorearen edo beste eragilearen arabera talde bati besteari baino garrantzi gehiago eman. Ereduen arteko desberdintasun argiago bat egitea ahalbideratuko du honek, maila askotan oso erabilgarria izango dena. Adibide moduan gobernuak garapen programa baten barruan honetan jarduten duten erakundeei diru laguntzak eman nahi badizkie, indikatzaile finantzarioak begiratuko baditu ere, seguraski indikatzaile sozialei garrantzi handiagoa emango dio. Bestetik, inbertsore batek bere kartera dibertsifikatzeko eta mozkinak eskuratzeko asmoz mikrofinantza sektorean inbertitzea erabakitzen badu, indikatzaile sozialei baino gehiago indikatzaile finantzarioei begiratuko die.

Azterketak eta segmentazioak, beraz, sektorea hobeto egituratzen lagunduko dute, eragin taldeek informazio gehiago edukiz erabaki hobek hartzea ahalbideratuz.

4.4. Maila guztietan lan egiteko beharra:

Mikrofinantza erakunde batek ez du soilik modu indibidualean jardun behar, horren ordez jarduera eremua zabaldu behar du emaitza onenak izateko. Honela, mikrokreditu batek maila indibidualean (etxean), mikroenpresan eta inguru lokal eta nazionalean eragin behar du. Gainera, mikrofinantzak arrakasta izateko inguruak ere baldintza egokiak jarri behar ditu.

4.4.1. Etxebizitza mailan:

Mailegu zerbitzuak eta beste zenbait produktu finantzario lortzeko ahalmenak indibidualki diru-sarreraren aldaketa ekar dezake eta baita bezero hauek sortu ditzaketen mikroenpresen hazkundera. Gainera, bezero hauentzat aktiboak eskuratzea posible egin dezakete, hala nola etxebizitzak edo lurak. Orokorrean pobreenek pobreziaren ondorio latzenak jasaten dituzte eta produktu finantzarioek arrisku egoerak eta aukera berriak hobeto kudeatzeko aukera ematen die.

Familien ikuspegitik mikrokredituek orokorrean etxebizitzari bere kontsumoa handitzea ahalbideratzen die, osasun, hezkuntza edo beste oinarrizko zerbitzuak errazago lortzea eragiten. Eragin indibiduala begiratu emakumeen kasuan eragina handiagoa da, emantzipazio ekonomikoa ahalbideratzen duelako eta, beraz, indar hartzea. Honela, argi dago maila indibidualean finantza erakundearen jarraipen eta aholkularitza egoki batekin posible dela familien egoerak hobetzea.

4.4.2. Merkatuen mailako jarduera:

Mikrokredituen zerbitzuek banka sektore tradizionalak baino eragin askoz esanguratsuagoa du landa eremuetan eta garapen bidean dauden herrialdeetako ekonomietan. Mikrofinantza erakundeek sortu dezaketen garapen finantzarioak mundu honetan berrikuntzak sortzea ekar dezake eta honek aukerak hobeto kudeatzeko aukera ekar dezake ere (finantzazio eta kudeaketa aukera berriak biztanleriarentzat).

Mikrofinantzen garapenak ere efektu positiboa eragiten du lan merkatuan. Garapen bideko herrialde askotan langabezia sistematikoa izanik mikrofinantza programek enplegurako aukera berri bat suposatzen dute, denontzat ez bada ere. Gainera, auto enplegatu hauek sortzen duten aktibitate ekonomikoak zeharka beste sektoreetan lanpostuak sor ditzake, eta kasu batzuetan baita mikrofinantza erakundeko bezeroaren enplegatu moduan. Diru-sarrerak handitzea ere ekar dezake mikrofinantza programak kasu askotan, lurraldeko lan erlazioetan aldaketa nabarmenak sortuz.

4.4.3. Saltzeko beharra:

Mikrofinantza erakundeak arrakastatsuak izateko erakundeko bezeroak arrakastatsuak izan behar dira. Honek esan nahi du gehienetan autoenpleguko negozio ideiek arrakasta izan behar dutela maileguen ordainketak bueltatu ahal izateko diru sarrera nahikoa sortuz. Askotan aipatua izan den bezala mikrofinantza erakundeek zeregin honetan lagundu dezakete baliabide finantzarioak hobeto kudeatzen erakusten baina jarduera arloa mugatua da.

Azken finean ekoizten den produktua saldu behar da negozioa aurrera ateratzeko eta horretan erakunde mikrofinantzarioak gutxi du esateko. Horregatik, hemen garrantzitsuagoa izango dira gobernuak, txikizkako merkataritzarako erregulazio proposak sortzeko orduan.

Bestetik, kasu indibidualetan oinarritzkoa izango da sektore horretan dagoen erosle merkatua. Arlo honetan asko dago oraindik egiteko, mikrofinantza bezero gehienek merkatu lokaletan bere kabuz saltzen dutelako eta beste lurralde eremuetara esportatu nahi bada, normalean baldintza oso onak ematen ez dituzten enpresak direlako bide bakarra. Merkatu lokaletan soilik saltzen bada, saturazioa gerta daiteke, normalean lurralde eremuetan berdina ekoizten duten hainbat bezero egongo direlako. Honela, mikrofinantzek errespetatzen dituzten printzipio etiko berdinak errespetatzen dituen esportazio-inportazio enpresak sektore honetan barneratze izango da etorkizuneko erronka, bidezko merkataritzaren antzera.

4.5. Egokitze prozesua:

Egokitze prozesuaz hitz egiten denean mikrofinantza erakundeek bere ingurugirora moldatzeko eta baita ingurugiroak mikrofinantzetara moldatzeko egin beharreko prozedura desberdinei buruz hitz egiten dugu. Mikrofinantzek merkatu ekonomia baten barruan jarduten dute eta beste aktoreekin erlazionatu behar dira. Honela, garrantzitsua izango da alde guztietatik egokitze prozesu bat aurrera eramatera mikrofinantzak arrakasta izan dezaten.

4.5.1. Mikrofinantzak egoera desberdinetara moldatuz:

Aurretik aipatua izan den bezala mikrofinantzak gaur egun mundu guztitik zabaldu dira. Egoera desberdinetara moldatu behar dute, beraz, mikrofinantza erakundeak, hala nola modelo produktibo, kultura edo hizkuntza desberdinetara. Mikrofinantzen ohiko akats bat da jarduera lurraldea ezagutzen ez duen norbaitek jarduera kudeatzea, denontzat errezeta berdina eskaintzea nahikoa dela pentsatuz. Honela, bezeroen jarraipena egiteko tokiko erakundeak izatea garrantzitsua bada, egoera sozioekonomiko eta kultural indibidualetara moldatzeko ere ezinbestekoa da.

Arlo honetan sortzen den erronka nagusienetakoa kultura desberdinen ekonomiak dira, herrialde islamikoak gure ikuspuntutik adibide argiena izanik. Herrialde islamikoek banka islamikoaren printzipioak jarraitu behar dituzte, hauen dogma nagusia Sharia izanik⁴³. Shariak islamaren lege sistema eta islameko bizitzako atal guztiei erreferentzia egiten die, ekonomia barne. Banka islamikoak, beraz, araudi hau errespetatu behar du eta guk ezagutzen dugun mendebaldeko modeloaren oso desberdina izango da. Adibidez, interesen kobrua debekatuta dago, ez dutelako uste diruak bere kabuz diru gehiago sortu dezakenik. Bankuak ere finantzatutako negozioaren mozkinak eta arriskuak banatuko ditu eta Sharia errespetatzen duten sektore eta enpresatan soilik inbertitu dezakete. Honela, guretzat hain arrotza den banku sistema batekin ez da logikoa mendebaldar bat herrialde islamiko bateko mikrofinantza erakundeko buru izatea. Horren orde, sistema hau ezagutzen duen tokiko aditu bat izango litzateke proiektuaren buru izateko proposena.

Aipatutako adibideaz gain, beste hainbat arlotan ere berdina gertatzen da eta egoera hauek hoberen ezagutzen dituzten tokikoek mikrofinantza erakundearen kudeaketan zeregin garrantzitsu bat izango dute erakundea egoera hauetara moldatu ahal izatea egiten.

⁴³ El Orden Mundial en el S.XXI (2015): “La Banca Islámica: finanzas guiadas por la fe”

4.5.2. Estatuen interbentzioa:

Mikrofinantza erakunde gehienek diotenez estatuen papera mikrofinantzen jarduerarako inguru apropos bat sortzea da. Hala ere, BRICS herrialdeetan (Brasil, Errusia, India, Txina eta Hego Afrika) estatuek gero eta gehiago parte hartzen dute zuzenean mikrofinantza zerbitzuak eskaintzen edo programak finantzatzen hauek bezeroei zerbitzu finantzarioak eskain diezaieten. Honela, modelo bikoitza sortzen da, bata estatuaren interbentzio gabe eta bestea interbentzioarekin, modu zuzenean edo ez zuzenean. Gobernuek mikrofinantza zerbitzuak emateak argi dago ondorio positiboak izan ditzakela mikrofinantzen eragina areagotu dezaketelako baina bestetik negatiboak ere izan daitezke, programa hauek subentzio gehiegi baditu mikrofinantza sektoreko konpetentziarekin bukatu dezaketelako. Honela, bi ereduaren arteko balantza bilatu beharko da.

Bestetik, bi ereduak ados daude gobernuek eta antolakuntza internazionalen erregulazio espezifikoko bat sortu behar dutela mikrofinantzen sektorerako. Instituzio finantzario tradizionalak (Mundu Bankua, Nazioarteko Diru Funtsa etab) ezarritako araudiak ez dira beti egokiak mikrofinantza sektorearentzat eta batzuetan erakunde tradizionalen aurrean trabak sortu ditzakete. Horregatik, gobernuek arau berriak sortu behar dituzte hauek mikrofinantzara egokitzeko, hala nola mikroenpresen sorrerarako laguntzak edo sektoreko formakuntza eta profesionalizazioa handitzeko neurriak. Arlo honetan asko dago egiteko oraindik baina argi dago gobernuak direla erregulazio hauek egin behar dituztenak.

4.5.3. Beste aktoreen papera mikrofinantzian:

Mikrofinantza sektoreak aldaketa asko jasan ditu bere sorreratik eta gaur egungo egoera lortzeko aktore askok parte hartu dute. Erakunde mikrofinantzarioez gain beste aktoreak agertu izana mikrofinantza erakundeek behar duten finantzazioaren eta tresna finantzario berrien behararen bidetik datoz. Aurretik azaldua izan den bezala erakunde finantzario tradizional askok finantzatu dituzte mikrofinantza erakundeak eta hau lan oso garrantzitsua bada ere, beste alderdi askotan ere kanpo jarduera jaso da. Adibide bezala Microrate eta PlanetRating kalifikazio agentziak jar daitezke, mikrofinantza erakundeen emaitzak eta interbentzioak kalifikatzen dituztenak. Etorkizunean sektorerako oso lagungarria izango da kalifikazioak areagotzea eta agentzia gehiago sortzea, transparentzia areagotzeko eta baita inbertsoreek erakunde desberdinek egiten duten jarduerak duen eragina aztertzeko.

Bestetik, teknologia berrien eskutik mikrofinantza plataforma berriak sortu daitezke bere jarduera online garatuz pertsona indibidualen finantzazioa erabilia garatuko direnak. Pertsona indibidualek bere aurrezkien bidez erakunde hauen garapenean lagundu dezakete eta errentagarritasun bat lortu, normalean merkatukoa baino txikiagoa dena. Adibide moduan Oiko Crediten donazio kanpaina erabili daiteke.

Azkenik, sortzen ari den sektore berri bat funtsen ikuskaritza sozietateak dira, mikrofinantzen bezeroei jarduera produktiboaren garapenean laguntzen diotenak epe luzean errentagarriak izan daitezzen. Ez da oraindik asko landu sektore hau baina lagungarria izan daiteke sektorerako, asistentzia profesionala areagotzen duelako bezeroek eduki ditzaketen arazoan aurrean laguntzeko.

4.6. Etorkizuneko erronkak:

Mikrokredituek bakarrik ez dituzte mikroenpresen eta maileguak eskatzen dituzten pertsonen arazo guztiak konponduko. Honela, mikrofinantzen arrakastarako mikrofinantza erakundeez gain gobernuaren, ONGen eta beste erakundeen laguntza ere beharko da. Mikrofinantzak etorkizun dudagarri baten aurrean daude eta egoera berrien aurrean konponbide eta alternatiba desberdinak bilatu beharko dituzte. Honela, aldaketa ekonomiko, sozial eta teknologikoen etengabeko erronka eta adaptazio beharra eskatuko dute.

Mundua etengabeko aldaketan dago. Aldaketa demografiko eta klimakoek, gobernu desberdinek eta teknologian sortzen diren berrikuntzek eragina dute munduko ekonomian eta baita gizartean ere. Faktore hauek hain garrantzitsuak izanik mikrofinantzak hauetara moldatu behar dira.

Populazioa adibidez elementu determinantea izango da. Garapen bideko herrialdeetan ematen den trantsizio demografikoarekin eta teknologia berriekin etorkizuneko bezeroa urbanoagoa eta munduarekin konektatuagoak izango da.

Teknologiaren garapen honek teorian behintzat bezeroekin konektatuago egotea ekarriko du eta baita trantsizio kostuen gutxitzea. Gainera erakunde eta bezeroen arteko elkartrukeak momentu oro eta edozein lekutan eman daitezke.

Mikrofinantza erakundeen beste erronketako bat finantzazioa da. Gaur egun sektore publikoak eta finantza erakunde tradizionalak finantzatzen ditu orokorrean erakunde hauek. Honela, aproposa litzateke etorkizunean finantzazio aukerak zabaltzea dependentzia ezabatzeko. Horretarako beharrezkoa izango da sektore honetako estabilitatea areagotzea, profesionalizazioaren eta kontrol eta transparentzia handiagoaren bidetik.

Gainera, mundu mailako krisiak ere eragina izan du mikrofinantza sektorean kanbio tasaren aldaketa handien eta arrisku handiagoaren eraginez. Garrantzitsua izango da ere etorkizunean sektore honek mota honetako krisien aurka garatu ditzakeen instrumentuak.

Mikrofinantzen sektorean sortzen den beste erronka bat bezeroen formazio eta profesionalizazioa da. Hemen alde batetik aurretik aipatua izan den formakuntza finantzario falta aipatu dezakegu. Erronka hau lantzen joan da mikrofinantzen sorreratik, erakunde hauek eskaintzen dituzten formazio kurtso eta jarraipenekin. Bestetik, formazio profesional falta aipatu dezakegu, lan gehiago behar duen sektorea. Mikrofinantza bezero gehienak pertsona pobreak izanda ez dute formakuntza maila alturik eta ia denek sektore antzekoetan jarduten dute. Normalean sektore hauek mozkin marjina txikia duten sektoreak dira, hala nola nekazaritza, abeltzaintza edo oihalgintza. Erronka bat izango da, beraz, bezero

hauen artean beste sektoreetan lan egitea ahalbideratuko dien beharrezko formazioa lortzea. Gainera, bezeroentzat ez ezik erakundeentzat ere onuragarria izan daiteke, bere inbertsio esparrua dibertsifikatu dezaketelako arriskua gutxituz.

4.7. Mikrofinantza ereduak hartu daitezkeen ideiak:

Mikrofinantza ereduak gaur egun gero eta gehiago garatzen ari diren modelo ekonomiko alternatiboekin berdintasun asko ditu. Gaur egun bizi dugun sistema ekonomikoak azken urteetan gizartean sortu duen ondorearen ondorioz arlo hau asko garatu da azkenaldian. Modalitate eta jarduera desberdinak badaude ere, denek ekonomia garatzeko beste modu bat dagoela defendatzen dute, gizartearen gehiengoa defendatuz.

Liberalismoak eta kapitalismo basatiak pobre eta dirudunen arteko distantzia geroz eta gehiago areagotzen du urtero eta 2008an hasi eta oraindik ondorioak jasaten ari garen krisi ekonomikoak egoera okertu du. Biztanleriaren sektore handi bat hondamendi hauen aurrean inongo babesik gabe kokatzen da, egoera oso latzak jasanez. Modelo alternatibo hauek ekonomiaren arau eta prozedurak aldatzearen aldekoak dira.

Hemen kokatu ditzakegu banka etikoa, kontsumoa arduratsua, bidezko merkataritza, merkatu sozialak, ongizate komunaren ekonomia eta baita mikrofinantzak ere. Kontsumo arduratsua eta bidezko merkataritza adibidez nekazari edo ekoizle txikiei bere lanagatik diru sarrera duin batzuk sortzen saiatzen da, kapitalismo zuhurrean lekuri izango ez zutenak. Banka etikoak eta merkatu sozialek ere balore etiko batzuk errespetatzen dituzten proiektuetan soilik inbertitzen dute hauek gizartearen ongizatean lagunduko dutela pentsatuz, lan baldintza egokiak eta ingurugiroa errespetatuz.

Laburbilduz gizartearen alderdi handi bat gaur egongo modelo ekonomikoarekin desadostasunean dago, gizartearen balore etiko eta sozialak errespetatzen ez dituelako. Arazo hauei aurka egiteko beste motako ereduak sortzen ari dira, mikrofinantzak bertan barneratu ahal ditugularik. Gaur egun gero eta indar ekonomiko baina batez ere sozial gehiago hartzen ari dira eta etorkizunean gehiago garatuko den bidea dela pentsaraztea egiten du.

5. Nepaleko kasua:

5.1. Herrialdearen sarrera:

5.1.1. Egoera ekonomikoa:

Herrialde honi buruzko analisi ekonomiko batekin hastean esan beharra dago Nepal munduko herrialde azpigaratu eta pobreenen artean kokatzen dela. Herrialde hau populazio aldetik munduko 47.a bada ere (28 milioi biztanle inguru), Nazioarteko Diru Funtsak azken urtean argitaratu duen BPG-aren bolumenaren zerrendan 106.a da. Honek esan nahi du biztanleko BPG-a oso bajua dela, munduan dauden 194 herrialde soberanotik NDF-k 188 aztertu izanik Nepalek 174. postua betetzen du⁴⁴. Nazio Batuek urtero egiten duten Giza Garapenaren Indizea ere herrialdearen egoera latzaren erakusle da. Indize hau giza garapena aztertzeko erabiltzen da eta hiru dimentsio nagusi ditu, hala nola bizitza luze eta osasuntsu bat eramateko aukera, hezkuntza aukera eta bizitza maila duina. Horretarako bizi itxaropena, alfabetizazio maila, hezkuntza eta bizitza maila konparatzen ditu. Indize honen arabera lau taldeetan sailkatzen dira herrialdeak indize oso altu, altu, erdi eta txikia dutenetan. Nepal 188 herrialdeetatik 144. herrialdea izan zen 2015eko datuen arabera, indizearen erdiko taldean azkenetako postu bat betetzen⁴⁵.

Nepalen biztanleriaren laurden bat inguru pobrezia marraren azpitik bizi dira⁴⁶. Herrialdean bizi den pobrezia egoeratik eta herritarren emigrazio maila altuagatik atzeritik jasotzen diren sortek BPGaren %29a suposatzen dute. Populazioaren %70ak nekazaritzan lan egiten du eta sektore hau BPGaren %37a da, nahiz eta arlo honetan zailtasun handiak dauden. Nepalek duen demografia bereziagatik (itsasorik ez eta munduko gailur altuenak dituen Himalaia mendikatea) lurraldearen %20 soilik da erabilgarria nekazaritzarako. Sektore honetan gehienbat arrosa, artoa eta bestelako barazkiak lantzen dira, dieta lokalaren oinarria direna. Horregatik sektore honetan asko ekoizten bada ere ez da asko esportatzen, gehiena barne kontsumorako izaten da eta.

Esportazioen artean garrantzitsuenak arropak, alfonbrak eta oihalak dira, denak oso antzeko sektoreak izanik. Herrialde honek duen ekosistema eta kultura bakarragatik turismo asko jasotzen duen herrialdea da. Honek herrialdearen ordainketa balantza konpentsatzen laguntzen dio, herrialde honek inportazio asko behar bait ditu. Inportazioen aldetik gehienak Indiatik datoz eta maila txikiago batean Txinatik, mugak banatzen dituzten herrialdeak.

Aipatzekoa da ere herrialde honek jasotzen duen kanpo laguntza, garapenaren aurrekontuaren erdia baino gehiago dena. Garapenaren aldetik gobernuaren

⁴⁴ <http://www.datosmacro.com/paises/nepal>

⁴⁵ UNITED NATIONS DEVELOPMENT PROGRAMME: Human Development Reports: Human Development Index and its components

⁴⁶ CIA (2017): "The World Factbook"

inbertsio eremuak azpiegituren, garraioen, komunikazioen, industriaren eta nekazaritzaren garapena izan dira.

Azkenik, momentu honetan garatzen ari diren eta etorkizunean herrialdearen hazkundea azkartzeko paper garrantzitsua izango duten sektoreak aipatu daitezke. Munduko 10 gailur altuenetatik 8 Nepalen egonda mendi esplotazioan zentratzen da garapen hau. Aipatutako turismoaz gain (Nepaleko ekonomian oso garrantzitsua dena) geografia honek edangarria den ur asko sortzen du, gero eta garrantzitsuago dena gaur egun mundu guztian bizi diren lehorrekin. Gainera, proiektu hidroelektrikoak aurrera eramateko paregabea da ere eta sektore honetan inbertsio asko egin dira azkenaldian, bai gobernuaren aldetik eta baita kanpo inbertsoreen aldetik ere. Mendi egitura honek ere mineral gordailuak egotea eragiten du, baina hauetara sarbidea oso konplikatu izaten da.

Hortaz, mikrofinantza proiektuak proiektu txikiak izanik argi dago hauek ezingo direla hidroelektrikoen edo meatzaritzan garatu. Gaur egun proiektuen gehiengoa nekazaritzan badago ere, etorkizunean oihalgintzara eta baita turismo zerbitzu desberdinetara hedatu daiteke, azken sektore honen aukerak oso zabalak izanik.

5.1.2. Egoera soziala:

Egoera sozialarekin hasiz, lehen iruzkina erlijioari buruzkoa da. Herrialdearen gehiengoa hinduista izanik eta bigarren erlijio nagusia budismoa izanik herrialde honek errespetu handiz onartzen ditu pentsaera mota guztiak. Gainera, hinduismoan tradizionalak diren kasta sistemak desagertzen ari dira iraultza maoista eman zenetik. Horregatik, mikrofinantzen garapenerako erlijioa ez da oztopo bat izango. Hau bereziki garrantzitsua da Nepal herrialde musulmanekin konparatzen badugu, non gehienbat emakumeak bezero bezala hartzean arazo asko sortu daitezkeen.

Mikrofinantzen garapenerako oso garrantzitsua den beste arlo bat populazioaren dispersioa da. Nepaleko biztanleriaren %81,4a landa eremuan bizi dela estimatzen da⁴⁷. Gainera, aipatutako geografia konplikatuetatik eta garraio azpiegitura egokien faltagatik eremu hauek iristeko bereziki zailak dira. Mikrofinantza erakundeen urbanizazio joera kontuan hartzen badugu eragin bereziki handia izango du Nepalen populazio baztertu osoari iristeko helburuan, gehiengo zabalena kanpoan geratuko delako. Herrialde guztietan instituzio lokalak izatea garrantzitsua bada, honetan bereziki garrantzitsua izango da beraz.

Gizartearen pobreziaren arrazoen artean orain dela hamarkada bat bizitako guda zibila eta 2015ean jasandako lurrikara jarri ditzakegu ere. 1996an hasi zen eta 10 urte iraun zuen guda zibilak maoistak eta gobernu aurrez aurre jarri zituen eta Nepal errepublika bat bihurtzea egin zuen 2006an. Guda honek herrialde guztitik

⁴⁷ CIA (2017): "The World Factbook"

hondamendi egoerak eta heriotza asko ekarri zituen herrialdera eta gaur egun oraindik ondorioak pairatzen ari dira. 2015ean, bestetik, herrialdeak lurrikara izugarri bat jasan zuen, herrialdeko azpiegitura eta eraikin desberdin asko suntsitu zituena. Nazio Batuek estimatzen dutenez, 8,1 milioi pertsona zuzenki kaltetuak izan ziren eta bizitzarako garrantzitsuak diren ekosistema asko suntsituak izan ziren lur mugimenduengatik⁴⁸. Nepaleko osasun zentroen %80a lurrikaragatik suntsituak edo kaltetuak izan ziren. Herrialde osoa kaltetua izan zen arlo desberdin askotan eta egoera honi aurre egiteko nazioarteko laguntza humanitarioak berebiziko garrantzia izan dute. Nazioarteko komunitateak lehen mailako asistentzia eskaini ditu elikadura eta osasun mailan eta proiektu publiko zein pribatu mordoa ari dira garatzen arlo desberdinetan.

Gertaera hauekin ez da harritzekoa Nepalen pobrezia tasak altuak izatea eta garapenerako proiektu desberdinak sortzea. Aipatu den bezala aparteko egoerek laguntza humanitarioa behar dute eta, beraz, mikrofinantza programak ez dira arrakastatsuak izango, helburua bizirautea izango baita kasu horietan. Hala ere, bada gizartearen beste sektore bat egoera hori gaindituta sistema finantzario tradizionalaren kanporaketa jasaten duena eta hauentzat bertan barneratzea onuragarria izan daitekeena. Alderdi honetan jorratu daitezke mikrofinantza erakundeak Nepalen.

⁴⁸ UN News Centre (2016): “Nepal: UN continues to support sustainable post-disaster earthquake recovery”

5.2. Nepaleko mikrofinantza sektorea:

5.2.1. Sektorearen garapen historikoa:

Nepalen mikrofinantza terminoa 80-90 hamarkada arte iritsi ez bazen ere, garapenaren aldeko programa finantzarioak lehenago hasi ziren. Gobernuak zuen garapen ekonomikoaren helburuarekin 1974ean gobernuaren aldetik sektorea sustatzeko lehen saiakerak eman ziren⁴⁹. Honela, estatuak kontrolatzen zituen bi bankuen inbertsioetatik ehuneko bat mikro sektorera joan behar zuela erabaki zen⁵⁰. Bide honetatik estatuak beraz zuzenean kredituak ematen zituen garai honetan, gehienbat nekazaritzarako eta baita oihalgintza sektorerako ere.

1975ean hasita, Agricultural Development Bank Limited-ek nekazari txikientzat garapen programa bat martxan jarri zuen. Gobernuaren jabetza den banku honek aurrera eramandako programa, taldetan oinarritutako maileguen lehen esperientzia izan zen Nepal. 70-80 hamarkadetan gobernuaren aldetik beste hainbat proiektu egon ziren ere pobreei eta emakumeei finantza produktuak iristeko, baina ez zuten arrakasta gehiegirik izan.

1992an Nepaleko gobernuak banku zentralaren aholkuz 5 Eskualdeko Landa Garapenerako Banku (Regional Rural Development Bank) sortu zituen, hauek modu zuzenean edo gobernu kanpoko erakunde edo finantza bitartekarien bitartez pobreei finantza zerbitzuak eskaintzeko. Banku hauek metodologiaren zatian aipatua izan den Grameen eredua erabiltzen lehenak izan ziren. Hamarkada honetan ere aipatu den nekazari txikientzako garapen programek aldakuntza handiak izan zituzten. Aurrerago azalduko den bezala GTZ erakundearen asistentzia teknikoarekin nekazari kreditu eta aurrezki kooperatiba asko sortu ziren.

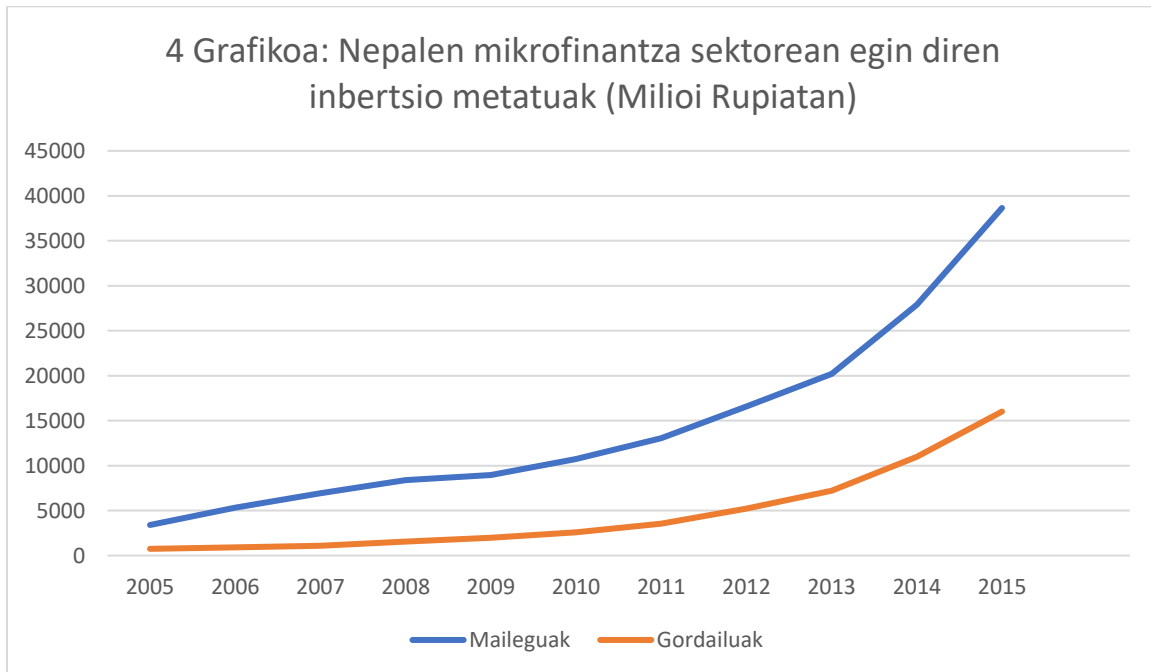
Hamarkada honetan eta 2000 hamarkada hasieran ere hainbat instituzio mikrofinantzario eta gobernu kanpoko erakunde sortu ziren, gehienek Grameen Bank-eko eredua aplikatzen zutelarik. Gainera, gobernu kanpoko erakunde asko ere legalizatuak izan ziren finantza aktibitatearako.

Bestetik 1991ean sortua izan zen Rural Self-Reliance Fund-ak (Landa funts autonomoa) garai honetan izugarritzko garrantzia lortu zuen. Erakunde honen helburua asistentzia teknikoa ematea da eta garaian sortu ziren proiektu berri guztiekin indar handia lortu zuen. 1998an ere Rural Microfinance Development Center-a sortu zen, sektorea garatzeko ere. Erakunde honen helburua handizkako maileguak ematea da instituzio mikrofinantzarioei, hauek finantzazioa eskuratu dezaten. Gainera asistentzia teknikoa eskaini ohi du ere.

⁴⁹ INAFI NEPAL (2011): "Overview of Microfinance Sector in Nepal"

⁵⁰ Microfinance Gateway (2004): "Nepal Country Profile"

Azkenik esan beharra dago sektorea hazten joan dela hamarkada hauetan baina oraindik asko dagoela egiteko arloan. Gobernuak interbentzio maila altua duen sektorea da baina aurrerago xehetasun gehiagorekin erakutsiko den bezala kritika asko daude ere gobernuaren jardueretan. Jarraian Nepaleko banku zentralak argitaratutako azken txostenean mikrofinantza sektorean eman den hazkundeari buruzko datuak erakusten dira:



Iturria: Nepal Rastra Bank (2015): "BANKING AND FINANCIAL STATISTICS - Statement of Assets & Liabilities of Funds of Microfinance FIs"

Grafikoan datu metatuak azaltzen direla kontutan hartuz lehen bost urteetan hazkundea txikia izan dela ikusten da. Hala ere hurrengo bost urteetan gordailuak eta batez ere maileguak asko hazi direla ikus dezakegu. Hainbat faktore egon daitezke hazkunde honen atzean eta jarraian azalduko den bezala azken urteetan gobernuak egin dituen politika aldaketak faktoretako bat izan daitezke. Hori esanda sektoreak oraindik hazkunde ahalmen handia du, baliabide finantzariarik gabeko biztanleria osoari iritsi nahi bada behintzat.

5.2.2. Mikrofinantzaren arazoak:

Egoera ekonomiko eta sozialaren zatietan aipatu den bezala Nepalen pobreziagatik eta gehiengo landa eremuan bizi delako, finantza sektore tradizionalaren aldetik eskusio handia dago. Horrek mikrofinantzak garatzeko eremu aproposa egiten du herrialde hau, baina arazo asko daude ere. Microfinance Gateway webguneak herrialde honi buruz argitaratu duen azken txostenean sektorean aurrerakuntzak eman direla onartzen bada ere, herrialde honek dituen aparteko arazoak aipatzen

ditu⁵¹. Beste herrialdeekin konparatuz arrisku maila eta kostu altuak eta azpiegitura falta aipatzen ditu. Dokumentu honek sektorean dauden arazoen atzean azken erantzulezat gobernuak jartzen du, inplikazio falta salatuz. Jarraian aipatuko diren arazoen artean lehen hirurak modu zuzenean aborda ditzake gobernuak eta azkenean ere zeregin handia izan dezake:

1. Baliabide finantzarioen mugak: Nepaleko Banku Zentralak (Nepal Rastra Bank) banku tradizionaleri eta bestelako finantza erakundeei bere inbertsioaren zati bat mikrofinantza sektorean inbertitzera behartzen die. Hala ere, mikrofinantza terminoaren barruan beste hainbat aktibitate ere barneratzen ditu erregulazioak, hauetan inbertituz banka mikrofinantzari funts gutxiago iristea eginez. Aktibitate hauen barruan ospitale, etxebizitza edo gazteentzat lan programak sartu daitezke. Kasu askotan sektore hauetan inbertitzen denez eta ez mikrofinantza sektorean, Nepaleko mikrofinantza erakunde gehienak inbertsio gabezia saltzen dute sektorean. Beraz gobernuaren erregulazioa aldatuz, inbertsioaren ehuneko handituz edo inbertsio eremua mugatuz, mikrofinantza merkatura funts gehiago iristea lortu daiteke.
2. Interes tasa altuak sektore pribatuan: Aurreko puntuan azaldu den bezala gobernuak finkatzen ditu sektore pribatuaren inbertsioak. Hasiara batean erakunde finantzarioek mikrofinantza erakundeei emandako maileguren interes tasak %3-5 artean egotea behartzen bazen ere banku zentralaren aginduz interes-tasa handituz joan da %6-9 arte. Argi dago honek mikrofinantza erakundeek bere aurrekontutik ehuneko handiago bat interesak ordaintzera eta, beraz, txikiago bat bezeroen inbertsiora bideratzea egiten duela. Gainera, arrazoi horregatik mikrofinantza erakunde askok proiektuaren bideragarritasunean arazoak izan dituzte. Gobernuak beraz hau ere erregula dezake, mikrofinantza erakundeei interes tasa txikiagoak lortuz inbertsio eremu handiagoa utziz.
3. Zerga tasa altua: Nepaleko finantza erakundeak lau kategoriatan sailkatuak daude, sailkapen honek hauen aktibitate aukerak mugatzen dituelarik. Hala ere sozietateen gaineko zerga erakunde guztientzat berdina da, %30. Gobernuak beraz erakunde finantzario mota desberdinentzat zerga tasa desberdinak jarri ditzake, mikrofinantzei gutxiago ordaintzea eginez eta horrela hauek garapen proiektuetan inbertitu dezaten.
4. Erakundeen sendotasuna: Mikrofinantza erakundeen egoera finantzarioa ez da sendoa kasu askotan. Honetaz gainera, sektoreko informazio eta ikerketa lana eta baita langileria formazio maila ahula izan ohi da. Arlo honetan

⁵¹ Microfinance Gateway (2010): "Issues & problems on microfinance in Nepalese context Facing by microfinance Banks" Idazlea: Dharma Raj Pandey

beraz lan asko egin behar da, maila finantzarioan eta kudeaketan indartsuak diren erakundeek soilik eskaini ahalko dituztelako soluzioak epe luzean.

Honela, argi dago gobernua zer bait gehiago egin dezakeela mikrofinantza sektorearen mesedetan. Sektoreko adituek konpromezu falta salatzen dute eta baita sektoreari buruzko ezjakintasuna. Mikrofinantzak nazioartean pobreziaren aurkako erraminta eraginkor bezala kontsideratuta izan direla kontutan hartuz eta Nepaleko gobernuaren helburu nagusienetako bat hauxe bera dela ere kontutan izanik, banku zentralak sektorea gehiago aztertu beharko luke eta mikrofinantzen eta herrialdearen berezitasunetara egokitzen den erregulazio bat sortu beharko luke. Aurrerago azalduko den bezala alderdi honetan aurrera pausoak eman dira azken urteetan, baina oraindik asko dago egiteko.

5.2.3. Gobernua eta Erregulazioa:

Gobernua: Nepaleko banku zentralak (Nepal Rastra Bank) esan bezala banka komertzialari lehentasun sektorean inbertitzera behartzen dio. Horrela lehentasun sektorean inbertitu beharreko %5etik %12ra pasatu da, eta hemendik %0,25-%3 muturreko pobreziaren sektorean inbertitu behar da. Erakunde finantzarioek zuzenean beraiek inbertsioak egitea edo sektoreko beste erakundetan (mikrofinantza instituzioak adibidez) inbertitzea erabaki dezake. Hala ere, aurretik aipatu den bezala, egin beharreko inbertsioak eremu posible oso zabala hartzen du eta ez dago mikrofinantza sektorean espresuki inbertitzeko inongo beharrik.

Garapen sektorean inbertsioa behartzeaz gainera, banku zentralak paper aktiboa izan du mikrofinantza sektorean. Banka komertzialak landa eremuan inbertitzeko duen interes falta eta mikrofinantza sektore formalaren ahultasuna konpentsatzeko, landa eremuan banka programa intentsiboak garatu ditu. Honek, garapen historikoaren atalean aipatuak izan diren programez gainera, talde solidarioen metodologia sartu zuen Nepalen eta Production Credit for Rural Women (PCRW) eta Micro-Credit for Women (MCPW) proiektuak ekarri ditu ere, diru-sarrerara gutxiko emakumeak bezero helburutzat dituen. Bestetik, banku zentralak ere bost Eskualdeko Landa Garapenerako Banku sortu ditu esan bezala, bakoitzak eskualde batean jarduten duelarik. Ikusten denez sektorea garatzeko esfortzu bat egon bada ere, zehaztasun eta ezagutza handiagoa beharrezkoa da sektoreko adituen ustetan.

Erregulazioa: Erregulazio berriaren aurretik mikrofinantza zerbitzuak eskaintzen zituzten erakundeak bi taldeetan sailkatu ahal ziren. Alde batetik banka erakundeak zeuden, hauen artean mikrofinantza bankuak eta eskualdeko landa garapenerako bankuak sartu daitezke eta bestetik kreditu kooperatibak eta gobernu kanpoko erakundeak zeuden, FINGO (Financial Intermediaries Non-Government

Organizations) bezala ezagutuak⁵². Horrela, azken urteetan mikrofinantza erakunde eta jarduera hazkundera eman bada ere, banku zentralak erregulazio berri hau atera zuenean estimatzen zuen Nepalen dauden 75 eskualdeetatik 10ek ez zutela inongo mikrofinantza zerbitzurik jasotzen⁵³. Horregatik 2013-2014 urte fiskalerako kooperatiba eta FINGO guztiak banka erakunde bilakatzera behartu zituen, aipatutako beste hiru erakunde motak bezala D klaseko banku bilakatu.

Nepalen banka erakundeak klasetan antolatuta daude, D klasea apalena izanik. Klase desberdinek erregulazio, baldintza minimo eta jarduera eremu desberdinak dituzte. Hauek dira gaur egun existitzen direnak:

- A klasea: banku komertzialak
- B klasea: garapen bankuak
- C klasea: finantza erakundeak
- D klasea: mikro kreditu garapen bankuak

Izena ikusita hori badirudi ere, D klaseko bankuek ez dituzte soilik mikrofinantza zerbitzuak eskaintzen dituzten erakundeak erregulatzen, aurretik aipatu diren garapen aktibitateak ere hemen erregulatzen dira.

FINGOak D klaseko banku bilakatzearen zergatia D klasean egotean banku zentralak hauengan kontrol handiagoa duela eta baita jarduera arlo zabalagoa dutela da. Horrela NRBaren ustetan honek FINGO erakundeak handitzea eta beraz gaur egun zerbitzuak ez dituzten eremuetara ere iristea egingo du. Hala ere FINGOentzat erronka handia da, kasu askotan kapital zabalkuntzak beharrezkoak direlako. Honek gaur egun dagoeneko erakunde batzuk itxi izana eragin du. Hala ere ezin da erregulazio hau zuzenean kritikatu, mikrofinantza sektorearen hazkundera handiagoa eragin duelako 2013-2014 urteetatik aurrera grafikoan ikus daitekeen bezala.

Erregulazioarekin amaitzeko beraz D klaseko bankuek gehienez 700.000 Rupia (6.244,00€) eman ditzaketela mailegu bezala aipatu behar da⁵⁴. Gainera kopuru maximo honetara iristeko mailegu jasotzaileak hainbat baldintza bete behar ditu, aurretik hainbat mailegu modu egokian bueltatu izana adibidez. D klaseko bankuek 3 hilabetero galdu irabazien eta balantzearen txostena eman behar diote banku zentralari eta aldizkari nazional batean publikatu behar dituzte ere dokumentu hauek. Gainera aldiro ikuspegiak egiten dituzte banku zentralako teknikariek.

⁵² Nepal Rastra Bank (2011): "List of Banks and Non-bank Financial Institutions As of Mid-July 2011 (Licensed by NRB)"

⁵³ MicroCapital (2013): "MICROCAPITAL BRIEF: Nepal Rastra Bank (NRB) Announces Regulations on Microfinance Institutions (MFIs) in Nepal to Increase Financial Inclusion of the Unbanked"

⁵⁴ Naya Nepal Laghu Bitta Bikas Bank Ltd

5.2.4. Ereduak:

Mikrofinantza praktika desberdinek Nepaleko demografiaren desberdintasunak erakusten dituzte. Kathmanduko bailaran eta hegoaldean adibidez biztanleria dentsitate altuagoekin, erakunde finantzario tradizionalak jarduten dute gehienbat, hala nola banka komertzialak eta garapen bankuek. Mendi eremuan bestetik kreditu eta aurrezki kooperatibak eta laguntza taldeak dira nagusi⁵⁵.

Metodologiaren atalean azaldu den Grameen Bankeko eredia Nepalen 90. hamarkada hasieran sartu zen eta erakunde askok aplikatu dute, gehienbat dentsitate demografiko altuko eremuetan. Eskualde hauetan azpiegiturak eta merkatuak garatuago daude, mikrofinantzen jardura ere errazten. Talde solidarioen eredian eskaintako zerbitzuen artean mailegu desberdinak (orokorrak, garaikoak, bereziak etab.) eta aurrezki zerbitzuak aipatu daitezke. Gainera, bestelako zerbitzuak ere garatzen ari dira, adibidez mikroasegurak.

Beste alde batetik, landa eremuan gehiago finkatuta dauden erakundeek gehienbat komunitate bankuen eredia erabiltzen dute. Landa bankuek adibidez 20-40 pertsona arteko taldeak biltzen dituzte eta promotoreen bitartez talde egitura sortzen dute. Gainera hauek ere jardura ekonomikorako beharrezkoa den azpiegitura eta formazioa eskaintzen dute. Gehienbat aurrezkira bideratuta daude eredu honetan sortzen diren kooperatibak, baina bestelako zerbitzu ugari eskaintzen dituzte ere. Erakunde hauek aurrekoak baino orientazio gehiago dute pobreziaren aurkako lanera eta garapena bultzatzera.

Erakunde hauetatik batzuk gainera banku komertzialei lotuta egoten dira, "Banking with the Poor Program" delakoaren barruan. Eredu hau Indian asko garatu da eta Nepalera Rastriya Banijya Bank-ek sartu zuen, gobernuaren jabetza den banku komertzial handiena. Horrela banku honek hainbat kreditu eta aurrezki kooperatibekin eta beste hainbat gobernu kanpoko erakunderekin batera lan egiten du programa honen barruan pobrenei baliabide finantzarioak iristea egiteko.

Programa honen antzera nekazari kooperatiben sorkuntza eta garapenean Agricultural Development Bank Limited bankuak laguntzen du. Banku honen jabetza gehienbat gobernuarena da eta hau izan zen talde solidarioen metodologia erabili zuen lehen erakunde nepaldarra. Aipatutako bankuak asistentzia tekniko garrantzitsua izan du "Deutsche Gesellschaft für Internationale Zusammenarbeit"-en (GTZ) eskutik. Agentzia aleman honen helburua mundu osoko garapen iraunkorra da eta asistentzia teknikoan espezializatuta daude. Hauen eskutik ADBL-ek aipatutako nekazari taldeak nekazarien garapenerako kooperatiba txikiak bihurtzea

⁵⁵ Microfinance Gateway (2004): "Nepal Country Profile"

lortu du hauek erakunde formalak izanik eta ondorioz gobernuaren laguntzak eta erakunde finantzarioen finantzazioa jaso dezaketelarik.

Programa eta eredu desberdinak existitzen badira ere, argi dago sektorea ez dela guztiz moldatu herrialdearen beharrei, estimazioen arabera familia pobreen artean %33ak soilik duela mikrofinantza zerbitzuetara sarbidea⁵⁶. Gainera, herrialde askotan gertatzen den bezala zerbitzuen kontzentrazioa ematen da eskualde garatuenetan. Mikrofinantzak gaur egun asistentziarik gabe dauden eskualdeetara iristeko ereduak moldatzea oso garrantzitsua izango da eta horretarako ereduak moldatzeko azterketa eta ikerketak egin beharko dira.

⁵⁶ INAFI Nepal: “Overview of Microfinance Sector in Nepal”

5.3. Kasu praktikoa:

Gaiari buruzko informazio praktikoa gehiago izateko Naya Nepal Bank Ltd. Erakunde mikrofinantzarioan boluntariotza lan bat egin dut. Boluntariotza programa honen helburua egunerokoan mikrofinantza erakundearen zeregina hobeto ezagutzeko da, sektore honi buruz gehiago ikasteko. Horrela izandako esperientzian bildutako informazioa hiru taldeetan biltzea erabaki dut, lehenik instituzioari buruzko informazioa, ondoren bulegoko lanari buruzkoa eta azkenik landa bisitei buruzkoa. Azken puntu batean erakunde honetan ikusitakoari buruzko hausnarketa pertsonal bat egitea erabaki dut.

5.3.1. Instituzioa:

Erakundeari buruzko informazioa lortzeko bertan eman zidaten informazio orokorra eta webguneko datuak erabili ditut⁵⁷. Gainera Nepal Rastra Bankeko informazioa erabili dut ere.

Erakundearen izena Naya Nepal Laghu Bitta Bikas Bank Ltd. da. Eskualde desberdinetan jarduten du erakunde honek eta nik ezagutu nuena Panchkileko sektorean aritzen den bulegoa da. Bulegoko zuzendaria Sunny Surrestha da. Aurretik aipatu den bezala mikrofinantza erakundea izanik D klaseko bankua da.

Erakunde hau Nepaleko 8 distritutan dago zabaldua (75 daude Nepalen) eta gehienez 10etara hedatu daiteke (gehiago egin ahal izateko banku zentralaren baimena behar du eta honetarako kapital zabalkuntza bat egitea beharrezkoa da). Erakunde honek emakumeekin soilik lan egiten du.

Erregulazioaren aldetik, kontrola Nepaleko banku zentralak (Nepal Rastra Bank) egiten du. Aurretik azaldua izan den bezala erakunde mota ezberdinek muga desberdinak dituzte. Horrela, A klaseko bankuek ez dute mailegu maximorik baina B, C eta Dkoek bai. D klasekoek gehienez 700.000 Rupia (6.244,00€) eman ditzakete mailegu bezala. 3 hilabeteko galdu irabazien eta balantzearen txostena eman behar zaio banku zentralari eta aldizkari nazional batean publikatu behar dira. Gainera, aldiro ikuspegiak egiten dituzte banku zentralako teknikariek.

Erakundearen errentagarritasunaren aldetik gaur egun errentagarria da, azken urte fiskalean (8 hilabete) 2,8 milioi rupiako (23.800,00€) mozkin gordina lortu zuelarik. Gaur egun emaitza hauek baditu ere, lehen hiru urteetan erakundea ez zen errentagarria izan, baina ez zuen inolako kanpo-laguntzarik jaso. Fundatzaileen hasierako inbertsioarekin soilik finantzatu ziren hasiera batean.

⁵⁷ Web orrialdea: <http://www.nemfin.com.np/>

Datu orokorrekin amaitzeko, D klaseko instituzioak Nepaleko biztanleriaren %5era solik iristen direla estimatzen da. Naya Nepal Bankeko langileen ustetan honen arrazoiak bikoizketa eta hiri joera dira. Bi kontzeptu hauek zuzenki lotuta daude. Erakunde gehienek hirian soilik jardun nahi dute aurretik aipatuak izan diren hainbat arrazoiengatik. Honegatik, gainontzeko bezeroak alde batara utziz hiritarrak soilik hartzen dituzte bezerotzat, eta erakunde gehienek berdina eginik, gizarte sektore txikia da erakunde guztiek hazi ahal izateko. Honegatik, bikoizketa gertatzen da, hau da, erakunde desberdinek bezero berdinari maileguak ematea. Gainera kasu askotan erakundeak ez dakite beste erakundeekin ere lanean ari direnik bezero horiek eta argi dago hau arriskutsua izan daitekeela. Erakundeak bezeroak mailegu bakarra jaso duela uste badu ordainketa plana mailegu honetara egokituko du baina beste maileguak ere izanda oreka apurtuko da.

5.3.2. Bulegoa:

Bulegoan jasotako informazioaren barruan erakunde honek eskainitako produktu desberdinak eta hauen ezaugarriak daude. Gainera erakundearen garapenerako garrantzitsua den bestelako informazioa ere hemen bildu da hemen.

Produktuak:

- Kredituak: sektore desberdinetan ematen dira, nekazaritza, abeltzaintza, artisautza, oihalgintza edo enpresa txikiak orokorrean. Kreditu gehienak taldeetan oinarrituak izaten dira eta helburu konkretu baterako ematen dira, maileguen %90a nekazaritza sektorerako izanik. Hala ere, beste mailegu batzuk banakakoak izaten dira. Kredituak 30.000-150.000 Rupia (267,60-1.338,00€) artekoa izaten dira orokorrean. Hasieran txikiak izaten dira eta ongi bueltatzen joaten bada (nominala + interesak) handiagoak eska daitezke. Bueltako ordainketak hilabetero egiten dira. Abeltzaintza organikorako hasieratik 90.000 Rupia (802,80€) eska daitezke. Kreditu motak hauek dira:
 1. Individual collateral: bakarkako mailegua (abala beharrezkoa da), i/t %18.
 2. Group loan: taldeetan oinarritutako maileguak eta nominala, normalean 10.000-25.000 artean (88,5-221,35€), i/t %20.
 3. Seasonal loan: nekazaritzako produktuen uztarako mailegua. 3-6 hilabetekoak dira eta nominala 2.000-8000 Rupia artean (88,5-221,35€) egon ohi da, maximoa 10.000 Rupia izanik (89,20€), i/t %18.
 4. Solar loan (alternative energy loan): energia sistema berriak etxean ezartzeko maileguak. Eskualdeko etxe gehienetan lehenago kerosenoa erabiltzen zen eta honek istripu asko sortzen zituen, i/t: %18.
 5. Emergency loan: 5.000 Rupia (44,6€) gehienez eta mailegu hau larrialdi kasuetan solik ematen da. Instituzioan 3 urte baino gehiago egon behar da eskatu ahal izateko.

- **Aurrezkiak:** Aurrezkiak maileguei gehitutako zerbitzu bat izan ohi da, ez da arrunta mailegurik jaso gabe aurrezki kontu bat irekitzea. Hala ere hau egin daiteke eta kasu gutxi batzuk badaude. Aurrezki boluntarioak seme-alaben ikaskuntzarako, osasunerako edo orokorrean larrialdien aurrean erabiltzen dira. 5 aurrezki mota daude:
 1. Voluntary saving: hilabetero gutxienez 100 Rupia (0,89€) sartu behar dira. Emandako errentagarritasuna %6,5.
 2. Compulsory saving: mailegua hartzean nominalaren %5eko funtsa sortu behar da, honek ere %6,5eko errentagarritasuna du. Bankua uztean berreskuratzen da zenbatekoa.
 3. Loan reserve saving: aurrekoa bezala baina nominalaren %1a, errentagarritasuna ere %6,5ekoa da. Kasu honetan mailegu hori bukatzean berreskuratzen da.
 4. Special voluntary saving: hilabetero gutxienez 500 Rupia (4,45€) sartu behar dira. Errentagarritasuna %7,5.
 5. Children saving: Hilabetero 50 Rupia (0,44€) sartu behar dira eta seme edo alabak 16 urte betetzean jasotzen da. Errentagarritasuna %9 urteko.
- **Abalak:** mailegu bat lortzeko abalak garrantzitsuak dira. Ohikoena eta hasieran beharrezkoa dena taldetan oinarritutako maileguak eskatzea da eta horretarako 5 pertsonak bildu eta talde bat sortu behar dute. 10 talde biltzean zentro bat sortzen da eta honek bezeroei abantaila gehiago ematen dizkie (kasu berezietarako mailegu eta gordailuak adibidez). Taldeko mailegu kasuetan mailegua taldeko pertsona bati ematen bada ere taldeko beste 4 partaideek onartu behar dute eta ez ordaintze kasuan hauek solidarioki erantzungo dute. Gainera familiak ere onartu behar du (normalean senarrak). Kreditu indibidualetan (collateral loans) ibilgetu bat erabili behar da abal bezala eta ibilgetu honen balioaren adinakoa izango da emandako maileguaren maximoa, beti ere erakundeak gehienez eman ditzakeen 700.000 Rupia (6.244,00€) muga errespetatuz.
- **Aseguruak:** aseguruia izateko talde edo bakarkako kreditu bat jasotzea beharrezkoa da. Kausa naturalengatik emakumearen heriotza ematen bada familiak ez ditu maileguaren zenbatekoak bueltatu behar eta maileguaren %28 ematen zaio familiari hileta gastuentzat. Istripu batengatik heriotza ematen bada aurreko berdina gehi maileguaren zenbatekoaren bikoitza ematen zaio familiari. Bestetik erakunde honek MetLife aseguratzaile amerikarrarekin akordio bat dauka eta bezeroek osasun aseguruia kontratatu dezakete nominalaren %0,65 ordainduz (ordainketa urteko egiten da).
- **Ordainketa bideak:** Erakunde honek bere bezeroei Western Union bidez ordainketa nazional eta internazionalak egin eta jasotzeko bidea ematen die.

Garrantzitsua izaten da beraiekin batera bizi ez diren senideak dituzten emakumeen kasuan, sortak jasotzeko.

- Energia: bezeroen etxebizitzaren energia horniketa hobetzeko finantzazio plan bereziak eskaintzen ditu erakundeak ere, biogasa eta eguzki plakak gehienbat.

Jarraian erakundearentzat garrantzitsua den bestelako informazioa jasoko da. Funtsen iturriarekin hasiz, finantzazioa barne iturriek eta Nepaleko maila altuagoko (A,B,C class) bankuek emandako maileguek, normalean A klasekoek, osatzen dutela esan daiteke. Finantzazio hau lortzeko bankuekin negoziaketa prozesu bat egin behar da, eta normalean maileguen nominalak 20-30 milioi Rupiakoak (178.400,00-267.600,00€) izaten dira gehienez, interes tasak %6 eta %7 artean egonik. Aurretik azaldu den hasierako inbertsioa 20,4 milioi Rupiakoa izan zen eta 62 promotoreen artean egin zen. Gaur egun 170 milioieko aktiboa dute, pasiboa funts propioekin eta 16-20 banku desberdinen maileguekin osatuz. Momentu honetan bulegoko zuzendariak 160 milioi maileguetan emanak daudela estimatzen du.

Esan bezala, bezero guztiak emakumeak dira eta hauetatik %90 pobrezia egoeran daudela estimatzen du erakundeak (11.000 bezero totalen). %97koa da ordaintze tasa, beraz bezeroen %3ak soilik ez du lortzen maileguaren epeko ordainketak egitea. Normalean ordainketa hauek egiteko hileroko egun bat jartzen da eta bilera bat eginez eskudirutan ordaintzen da. Ordaintze epeekin ez dira malguak, familia arazoak edo ezbehar garrantzitsuak ez badaude behintzat.

Proiektuen hautaketa eta jarraipenaren aldetik, proiektuak finantzatu baino lehen ikuskaritza egiten da zenbakietan eta baita lan-eremuan. Instituzioan sartu aurretik astebeteko finantza ikastaroa ematen zaie bezeroei, dirua administratzen ikasteko. Honen ondoren azterketa bat egiten zaie erakutsitakoa ulertu duten ikusteko eta gaitzitzen badute soilik sartu daitezke erakundeetan. Gainera aldizkako bileretan ere informazio gehiago ematen zaie eta proiektu bakoitzaren garapena aztertzen da. Lan teknikoa ikasteko ere ikastaroak antolatzen dira batzuetan baina ez dira oso ohikoak. Hauetan nekazaritza, ohialgintza etab. teknika berriak erakusten dira.

Konpetentziaren aldetik, D klaseko 48 instituzio daude Nepal osoan, eremu honetan 5ek egiten dutelarik lan. Bestetik, kreditu eta aurrezki kooperatibak ere oso hedatuta daude Nepalen. Mikrofinantza erakundeak sortu aurretik eta gaur egun hauek iristen ez diren lekuetan eta egoeratan (larrialdiko mailegu handiak adibidez) prestamistak (Mukhija) eta komunitate lokaletako jarduera enpresarialen taldeak (Dhukuti) daude. Azken hauek debekatuta daude erabiltzen dituzten estortsio teknikengatik, baina praktikan jarraitzen dute. Biek interes tasa oso altuak eskaintzen dituzte (%40-%50)

eta abal oso handiak eskatzen dituzte (kasu batzuetan ondasunak bere izenean jartzea eskatu dezakete). Gainera kasu askotan ez ordaintzeagatik etxebizitza edo beste familia ondasunak galdu izan dituzte bezeroek.

Azkenik, instituzioaren eragina neurtzea oso zaila dela eta prozesua oso luzea izango dela onartzen dute erakundean bertan. Hauen ustez hobekuntza ikusteko alde ikusgarriena bankura sartzean hezkuntza edo osasun zerbitzuetara duten sarbidea da, bezeroek eta familia osoek. Bizitza estandarra ere hobetuz doa orokorrean instituzioan gero eta urte gehiago eraman ahala. Normalean egoera hobetzen ez duten kasuetan maileguak gaizki erabiltzeagatik izaten da, hau da, produkziarako ez den beste zerbaitetan gastatu izanagatik.

5.3.3. Landa bisitak:

Landa bisiten atalean erakundeak proiektuen jarraipena eta beharrezko ordainketak egiteko hilerok egiten diren bileren prozedura aipatuko da. Gainera mikrofinantza erakundearen bezero diren emakumeei egindako galdera batzuk eta hauen erantzunak ere jasoko dira, hauen iritzia ezagutzeko asmotan.

Bilera hauetan aipatutako taldeen egitura errespetatuz, talde osoa biltzen da bankuko ordezkariarekin batera hilabete horretako zereginak egiteko. Hauen artean ordainketak, mailegu berrien eskaerak eta bestelako beharrezko edozein mugimendu edo gestio sartzen da. Bezero bakoitzak "Passbook" bat du instituzioak gordetzen duena eta bertan bezero honen mugimendu guztiak apuntatzen dira. Bestetik bankuko ordezkariak talde bakoitzerako "Bank General Sheet: center collection sheet report" delakoa ere erabiltzen du, bertan taldearen informazio osoa jasotzen duelarik. Dokumentu honetan partaideen datuak eta martxan dauden mailegu, gordailu eta bestelako zerbitzuen datuak xehetasunez biltzen dira.

Bileretan beti eragiketa ordena berdina errespetatzen da, jarraian azaltzen dena:

- Instituzioaren arauak altuan erreparatzen dira.
- Mailegu desberdinen hilabeteko ordainketak egiten dira.
- Bankuko ordezkariak datu hauek dokumentu guztietan islatzen ditu.
- Gordailu desberdinetako ekarpenak egiten dira.
- Bankuko ordezkariak datu hauek ere apuntatzen ditu.
- Mailegu berriak behar badira eskatu egiten dira (normalean aurretik abisua eman behar da baina ofizialki momentu honetan egiten da).
- Mailegua eskatu duenak eta bere taldekide guztiek maileguaren dokumentua sinatzen dute.
- Mailegua ematen da hor bertan.
- Beste eragiketak badaude orduan egiten dira.
- Norbaitek arazo, zalantza etab. badu bertan esan eta denon artean hitz egiten da.

Adibide moduan, azken bixitan ikusi nuen mailegu berri baten ezaugarriak azalduko dira. Maileguaren zenbateko gordina: 25.000 Rupia izan ziren eta aipatutako maileguaren segurtasun gordailuak %6koak izan ziren (%5 + %1). Bestetik MetLife-en osasun aseguru ere kontratatu zen, nominalaren %0,65a izan zena eta momentuan ordaindu behar zena. Bestetik 57 Rupia ordaindu ziren senarraren aseguru moduan eta 10 Rupia sinatzeagatiko kargua izan ziren. Azkenik erakundeak nominalaren %1a kobratzen dio bezeroari zerbitzu kargu bezala. Aipatutako guztiarekin azkenean bezeroak jasotakoa 23.100 Rupia izan ziren.

Azken atal honetan bezeroei egindako galderak erakutsiko dira. Hauen helburua erakundeko bezeroek proiektuari buruz pentsatzen zutena eta bere egoera ezagutzea zen. Galdera kopurua ez da oso zabala hizkuntza aldetik aurkitu ditudan oztopoengatik, baina ideia orokor bat lortzeko egokiak dira. Jarraian egindako galderak eta jasotako erantzunak:

1. Ze beste aukera daude zuen proiektuak finantzatzeko? *““landlord” edo lurjabeei eskatu behar zaie finantzazioa. Hauek konbentzitu beharko dira eta etxea abal bezala jarri behar da.”*
2. Zergatik nahiago duzue mikrofinantza erakundea? *“Emandako formakuntza tekniko eta finantzarioagatik, gure etxeetara etortzen direlako eta bizitza hobetzeko helburua dutelako.”*
3. Ze zerbitzu erabiltzen dituzue? Zerbitzu berriak nahi dituzue? *“Mailegu eta gordailuak erabiltzen ditugu gehienbat eta zerbitzu berrien aldetik kreditu handiagoak eta sarrera txikiagoekin nahi ditugu.”*
4. Maileguak eta aurrezkoa konektatuta daude? Bai beti, gure artean ez da ohikoa mailegu zerbitzurik gabe aurrezki zerbitzuak edukitzea. Bestetik normalean maileguak jasotzen direnean beharrezko gordailuez gain gehiago hartzen dira.
5. Zein modutan hobetu dute mikrofinantzek zuen lana/bizitza? *“Autoestimua hobetu digute, emakume taldeetan bilduz gehiago lagundu diogu elkarri. Zintzotasuna eta diziplina ikasi dugu eta seme-alabak edukitzeko aukera hobeak izan ditugu. Segurtasun gehiago dugu gure buruan eta komunitatean gure egoera indartu dugu.” Adibide bezala eskualdean arazo handia zen gizonetzkoen alkohol kontsumoa jaitsi da emakume taldearen presioagatik. Horrela emakumeek botere gehiago dute komunitatean taldetan bilduta daudelako.*
6. Zer ekoizten duzue? *“Normalean nekazaritza begetarianoa, patatak, txillia, artoa, arroza, tomatea, esnea...”*
7. Nola saltzen duzue hau? *“Bitartekarien bidez saltzen da ia dena (ez dago bankuarekin lotuta). Baldintza oso txarrak eskaintzen dituzte, bitartekari hauek mozkin guztia eramaten dutelarik (adibidez:30 Rupia ematen dizkiete). Bitartekari hauek landara etorri eta zuzenean erosten dute eta ez dute inongo segurtasunik eskaintzen uzta garaian ezbeharren bat gertatzen bada. Zati txiki bat merkatu lokal*

tradizionaletan saltzen da baina produktu hauen produkzio asko dago inguruan eta ez daude erosle nahikoa, oso merke saltzera eta batzuetan produktuak bota beharra eraginez.”

5.3.4. Hausnarketa pertsonala:

Erakunde eta orokorrean herrialde honetan izandako esperientzia pertsonalarekin amaitzeko hausnarketa bat egin dut. Hemen praktikan ikusitakoa teoriarekin konparatzen saiatu naiz eta niretzat garrantzitsuenak izan diren puntuak aipatuko ditut.

Lehen iruzkina izan ditudan oztopoei buruzko da. Lehenik hizkuntza aipatu genezake. Herrialde honetan biztanleriaren gehiengoak nepaldarra soilik edo lurraldeko beste hizkuntza minoritarioak hitz egiten dituzte. Honela, erakundeko langile batzuk, eta bereziki boluntarioak jasotzen dituzten atalean ingelesez hitz egiten badute ere erakunde bertako langile askok ez dute ingelesez egiten. Gainera dokumentu guztiak ere, nepaldarrez daude eta honek jakina lana oztopatu du. Bezeroek ere orokorrean ez zuten ingelesez hitz egiten. Hala ere ingelesez bazekiten langileen laguntzarekin moldatzea lortu dut.

Oztopoen artean kultura desberdintasunak aipatu behar dira ere. Orokorrean nepaldar kultura gure mendebaldeko kultura baino askoz lasaiagoa da, momentuari etorkizunari baino garrantzi askoz handiagoa ematen. Ez dute ohiturarik epe luzera planak egiteko eta egiten badituzte xehetasun oso gutxirekin izaten dira. Hori traba garrantzitsua izan da adibidez bankuaren bulego desberdinak edo landa bisitak antolatzeako orduan. Ordutegi konkretua eraman beharrean askotan goizean edo arratsaldean geratzen dira zerbait egiteko, zehaztasun gutxirekin. Gainera, mendebaldean baino askoz ohikoagoa da norbaitekin gelditu izanda ez azaltzea. Beraien kulturari hau ez da errespetu falta bat eta berriro geratzen dira beste momentu batean garrantzi gehiegirik eman gabe. Lan egiteko modua ere askoz lasaiagoa da orokorrean. Gainera, egutegi nepaldarrak markatzen dituen egun batzuetan proiektu edo zeregin berri bat hasteak zorte txarra ematen duela uste dute eta gehiengoan erlijiosua izanik hau orokorrean errespetatu egiten da. Argi dago beraz honek oztopoak sortu ditzakela.

Sektoreko arazo nagusien artean erakundearen arteko kompetentzia aipatu behar da. Merkatu askatasunaren barruan gomendagarria da kompetentzia existitzea honek botere gehiegikeriak ez gertatzea eragingo duelako. Gainera enpresa desberdinek beraien burua bereizteko zerbitzu desberdinak eskainiko dituzte eta merkatu aberatsagoa izango da bezeroentzat. Hala ere, kompetentzia perfektu teoriko honetatik oso urrun dago Nepaleko mikrofinantza sektorea. Esan bezala, erakunde ia denak Kathmanduko bailaran edo herrialdearen hegoaldeko eskualdeetan kokatzen dira eta hemen soilik geratzen dute bere jardura, beste eskualdeetara hedatu gabe. Honela, eskualde hauetan batzuetan gehiegizko eskaintza gerta

daiteke beste batzuk zerbitzurik ez dituzten bitartean. Gehiegikeria honen proba nagusia aipatutako bikoizketa kasuak dira. Nire ustez sektoreko arazo nagusien artean dago hau, mikrofinantza planak guztiz desitxuratu ditzakelako. Normalean bezero bakoitzak aktibitate produktibo bakarra garatuko du eta mikrofinantza erakundeak hori modu errentagarrian garatu dezan plan aproposa prestatuko du. Hala ere, beste mailegu bat badago egoera guztiz aldatzen da, hasierako kapitala altuagoa izango baita baina baita egin beharreko ordainketak ere. Gainera, kasu gehienetan, erakundeek ez dute beste maileguaren berri eta beraz ezin dira moldatu egoera berrira hau ezagutzen ez dutelako. Egoera hau konpontzeko asmotan sektorean erregulazio zuhurrago bat eraman daiteke. Adibide moduan, sektoreko instituzioek beren bezeroen datuak inskriba ditzakete mikrofinantzen erregistro batean eta horrela beste erakundeek dagoeneko mikrofinantza sektoreko erakunde baten bezero dela jakin dezakete. Hori esanda nire ustez izena eta dokumentazio agiriaz gain ez lirateke beste datuak zabaldu beharko, bezeroaren pribatutasunaren aurka joango liratekelako. Erregistro hau egiteko erakunde aproposena gobernu erakunde bat izango da, eta adibide bezala Rural Microfinance Development Center erakundea izan daiteke funtzio hau garatu dezakeen erakundea.

Sektoreko beste arazo bat gobernuak hedatzeko sortzen dituen hesiak dira. Instituzioaren atalean aipatu den bezala Naya Nepal Bank erakundeak bere ezaugarriengatik 10 eskualdeetara soilik hedatu daiteke, herrialdean dauden 75 eskualdeetatik nahi diren 10ak aukeratuz. Gehiago zabaldu ahal izateko kapital zabalkuntzak eta bestelako gestio burokratikoak egin behar dira herrialde honetan. Horregatik mikrofinantza erakundeek oso ongi pentsatu behar dute nora zabaldu eta nora ez. Argi dago honek oztopo oso handiak sortzen dituela eskualde marginaletara iristeko, negozio aukera txikiagoak egongo direlako. Gainera, erakundeei probak egitea galarazten die ere, eskualde batean sartzean automatikoki aukera-kostu oso handi bat sortzen duelako. Beraz esan bezala jarduera eremuak desberdintzeak eskualde populatu eta aberatsenen alde egingo du eta populazio gutxien dutenen eta pobreenak direnen aurka egingo du berriz.

Sektoreari buruz orokorrean hitz egin ondoren mikrofinantza erakunde honen jarduerarekin sartu behar da. Nire ustez jarrian azaldutakoak gutxi gora behera sektoreko beste erakundeetan gertatu daitezke ere eta horregatik sektorea aztertzeko ere aproposa dela pentsatzen dut.

Lehen puntua bezero motari buruzkoa da. Erakundeko ia bezero guztiak auto enplegatuek diren eta honetarako mailegu bat behar duten emakumeak dira. Horrela ez da ohikoa mailegurik behar ez badute erakundearen bezero egitea. Hau gure mendebaldeko gizartearen guztiz aurkakoa da. Mendebaldean erakunde finantzarioen bezeroak soldatapeko langileak, aurreztaileak edo bestelako egoeran egon daitezkeen pertsona fisiko zein juridikoak izan daitezke. Honela, nire ustetan mikrofinantzen helburuetan aipatzen den finantza baliabideetarako ahalmena ez da soilik onuragarria mailegu moduan. Adibide moduan, emakume batek auto

enpleguko proiektu batean lan egiten ez badu ere erakundearen aurrezki produktuak erabili ditzake bere onurarako. Gainera, askotan aipatu den bezala, emigrazio kopuru handia dago eta beraz familia askok sortak jasotzen dituzte kanpoan bizi diren familia kideengatik. Mikrofinantza erakundeak soluzio aproposa izan daitezke sorta hauek kudeatzeko ere. Hala ere, gizartean ez dago kultura finantzariorik eta beraz arlo honetan erakundea zabaldu nahi bada oso garrantzitsua izango da publizitate eta pedagogia lana, gizarteari eskaintzen diren zerbitzuak eta hauek eskaini ditzaketan onurak azaltzeko.

Erakundeari buruzko hurrengo puntua aurreko honi lotuta dago. Azken puntuan bezero mota berdina dutela azaldu bada, honetan bezero ia guztiak sektore berdinean daudela azalduko da. Erakundeak estimatzen duenez bezeroen %90 baino gehiago nekazaritzan aritzen da eta sektore honetan aritzen ez diren ia gehienak oihalgintzan aritzen dira. Honek erakundearen dibertsifikazio pobrea erakusten du. Dibertsifikazio ezarekin erakundea ere arriskuen aurrean agerian egongo da. Honela, adibidez, uholde bat edo izurrite bat edo nekazaritzari eragin diezaiokeen beste ezbeharren bat gertatzen bada erakundeak egoera oso larria izango du, bezero ia guztiek arazoak izango dituztelako aldi berean. Honela, garatu daitezkeen beste sektoreak daude erakundearen esposizioa leunduko zutenak. Beraz, gizarte eta ekonomiaren egoeratik hau aldatzea ez bada erraza ere, pixkanaka bide honetan aurrerapausoak ematea gomendatuko nieke pertsonalki.

Erakunde honi ikusten diodan eta orokorrean sektoreko beste erronka nagusietako bat dena datuen sendotasuna da. Datu finantzarioen aldetik ez dago arazorik, datu nahikoa dago eta informazio objektiboa da. Erakundearen webgunean bertan edo banku zentralaren txostenetan beharrezko informazio guztia lortu daiteke. Arazoa erakundeak duen eragin sozialari buruzko informazioan dago. Argi dago kuantifikatzeko askoz zailagoa dela eta sektoreko enpresa ia guztiek dutela arazo hau, baina hori ezin daiteke aitzakia izan. Erakundearen misioan populazio pobrearen egoera hobetzea aipatzen bada helburu hau neurtzeko sistemak garatu beharko dira, helburua bete den ala ez jakiteko. Honela, bezeroen egoeraren hobekuntzagarik galdetzean, erakundeko langileek beraiek definitzeko zaila dela esaten dute. Nagusiki bezeroen seme-alaben eskolarizazioa eta familiaren osasun eta energia zerbitzuak aipatzen dituzte, baina hauetan ere datuak zehaztugabeak dira. Argi dago beraz, erronken atalean aipatu den bezala, erakundeei eta sektoreari orokorrean sinesgarritasuna emateko gai hau jorratu behar dela, mikrofinantza programek bezeroetan duten eragina neurtzeko metodo homogeneo eta zuhurragoak erabiliz. Teorikoki garatzen diren ikerketak eta metodoek balioa izango dute beraz arlo honetan, baina erakundeek ere bere aldetik badute zeregina, egoera indibidualei buruzko informazio aberatsena baitute. Beraz, erakundeak esfortzu bat egin beharko luke nire ustetan bezeroen egoeran egiten diren aurrerakuntzak modu sendoago batean erakusteko, eta honekin beste erakundeen eta baita bezeroen artean fidagarritasun handiagoa lortzeko.

Azkenik, zuzenean mikrofinantza erakundeari lotuta ez badago ere mikrofinantza erakundeko bezeroek dituzten salmenta kanalak aipatu daitezke. Esan bezala, hauek baldintza oso txarrak eskaintzen dituzte eta zuzenean instituzio honek jorratzen duen arloa ez bada ere, zuzenean eragiten dion gaia da. Bistakoa da mikrofinantza bezeroek bere produktuak saltzetik marjina bat lortu behar dutela alde batetik mikrokredituko beharrezko ordainketak egiteko eta bestetik bere kontsumo propiorako baliabideak izateko. Honela, galderatan esan den bezala, marjina oso txikia lortzen dute handizkako banatzaileei saldu ezker eta alternatiba (merkatu lokaletan saltzea) ere ez da aproposa sektore guztirako. Hau beraz arazo edo erronka nagusien artean dago eta mikrofinantzek zuzenean ezer egiten ez badute ere, orientazio soziala duten beste erakunde desberdinekin kolaboratu dezakete egoera hau hobetzeko asmotan. Erakunde hauen artean bidezko merkataritza, kooperatibak, fundazioak eta bestelako irabazi asmorik gabeko erakundeak egon daitezke. Adibide bezala, nik parte hartu dudana boluntariora erakundeak proiektu bat ari da garatzen momentu honetan arloan⁵⁸. Erakunde honen helburua nekazari txikiak eta ingurugiroarekin konprometitutako bezeroak biltzea da bidezko prezio batean produktu organiko eta ekologikoak saldu ditzaten. Mota honetako erakundeekin lan eginez, helburua mikrofinantza bezeroei bere produktuen salmentatik marjina nahikoa sortzea litzateke bere gastuetarako.

Horrela, orokorrean erronka asko daude sektorean eta hobetzeko leku handia dago. Pixkanaka aurrera pausoak ematen ari badira ere oraindik bide luzea dago egiteko. Beraz, nire ustez, Nepaleko gobernuak eta baita erakunde desberdinek beraien arteko kooperazio handiagoa gartu behar dute eta komunitate internazionalarekin batera sektoreko arazo espezifikoak aurre egiten saiatu behar dira.

⁵⁸ <http://www.indraorganicvillage.com/#>

6. Ondorioak:

Mikrofinantza programek pobreziaren aurkako erraminta erabilgarria izatea frogatu dute eta nazioarteko erakunde guztiek onartzen dute hau. Erakundeek zerbitzu finantzarioak eskaintzen dizkiete tradizionalki kanporatuta zegoen gizartearen sektoreari hauen egoera hobetzeko eta programa autosufizienteak sortzeko asmoz.

Zerbitzuen artean mailegu eta gordailuak nabarmentzen badira ere, bezeroei eskaintako aholkularitza eta formazio finantzario eta teknikoa ez dira atzean utzi behar. Azken hauek bezeroei merkatu finantzarioan sartzea ahalbideratzen diete eta etorkizunean formazio hau merkatu finantzario tradizionalera sarbidea izan daiteke ere.

Programa hauen helburua komunitate pobreen garapena izanik, programak gero eta gehiago emakumeetan zentratzen dira. Honen arrazoien artean, alde batetik, emakumeek merkatu tradizionaletik eskusio handiagoa jasatea eta, bestetik, mikrofinantza bezero hobekuntza izatea frogatu dutela daude. Emakumeek orokorrean kolektibitateari buruzko kontzientzia handiagoa dute eta honek diru-sarrerak familiaren ongizaterako modu efizienteagoan kudeatzea egiten die.

Honela, mikrofinantza programek ez dute mantentzen laguntza programa askotan ematen den paternalismoa. Bezeroari bere bizitza hobetzeko tresna bat eskaintzen diote, baina hobekuntza hau aurrera eramateko jarrera aktiboa mantendu behar dute. Hobekuntzaren protagonista eta lehen erantzulea bezeroa bera izango da beraz.

Egia da ere ez dela faktore bakarra izango eta beste hainbat faktore daudela programaren helmuga markatuko dutenak. Hauen artean erakundeak berak eskaintako produktuak eta aholkularitza eta baita gobernuak sortu ditzakeen baldintza mesedegarriak aipatu daitezke. Honegatik, mikrofinantza programak malguak eta moldagarriak izan behar dira inguru eta bestelako faktore desberdinen aurrean.

Mikrofinantza programen garapenean eman den malgutasunaren ondorioz, eredu eta metodologia desberdinak sortu dira. Hauen barruan desberdintasunak badaude ere, eredu nabarmenenak Asiako ereduak eta Hego Amerikako ereduak dira. Asiako ereduak kantitate txikiagoekin jarduten du eta talde handiagoekin eta amerikarrak berriz alderantziz. Esan bezala, egoera hau bi kontinente hauetako biztanleriak dituen ezaugarri desberdinen ondorioz sortu da, egoera espezifiko bakoitzean zeuden ahultasun eta indarrak identifikatuz bertarako eredu aproposena garatuz.

Hala ere, sektorean oraindik ziurgabetasun, zalantza eta erronka handiak daude, etorkizunean aurpegiratu beharko direnak. Lehenik, mikrofinantza programak egoera guztientzat aproposak ez direla ulertu behar da, ez direla denontzat salbazioa alegia.

Pobrezia egoerak ez dira homogeenak eta heterogeneotasun horren barruan mikrofinantza programak kasu batzuetan soilik izan daitezke eraginkorrak. Garrantzitsua izango da beraz, hauek ongi identifikatzea eta beste kasuetarako bestelako laguntza programekin batera jardutea, mikrofinantzak aproposak ez diren kasuetan egoera hobetu baino gehiago okertu dezaketelako.

Gainera, programen helburuari buruzko dikotomia argia dago sektorean. Garrantzitsua da beraz programa indibidualen helburua identifikatzea eta programa guztiek pobreziaren aurkako helburua ez dutela ulertzea. Honek eta helburu finantzarioak gainera, kasu askotan kontrajarritako interesak izango dituzte eta beharrezkoa izango da beraz lehentasunak jartzea.

Bestetik, gobernuaren aldetik sektoreak erregulazio zehatzago bat behar du ere. Kasu askotan eman diren zehaztugabetasunak alde batera utziz sektorean adituak diren iritziak kontutan hartuz arazo espezifikoak konpontzeko ahaleginak egin beharko dituzte gobernu eta erakunde internazional desberdinek.

Honez gain, sektoreak sinesgarritasun eta sendotasun handiagoa lortzeko beharrezkoa izango da datu fidagarriagoak eskaintzea. Alde finantzariotik arazorik ez badaude ere, programa hauek pobreziaren aurkako helburua izanik sendoagoak izan beharko liriteke helburu honi buruzko ebidentziak frogatzen. Metodologia zuhurrago eta homogeenago bat beharrezkoa da sektorearentzat. Alde honetatik lehen pausoak eman dira eta espero da etorkizunean oraindik aurrerago joatea.

Azkenik, mikrofinantza programek tresna eraginkorra izatea eta hauen bideragarritasuna ere frogatu dute. Hala ere, ez dira egoera guztietarako soluzioa eta etorkizunean lanean jarraitu beharko da gaur egun sektorean existitzen diren arazoak konpontzeko eta ahalik eta pertsona gehienei iristen saiatzeko.

7. Bibliografía:

- United Nations: “Sustainable Development Goals: 17 Goals to Transform our World”
- United Nations Conference on Trade and Development: Prosperity for All
- El País (2015): “El mundo tiene 17 objetivos para 2030. ¿Cuál es el tuyo?”
- BANCO MUNDIAL: “Inclusión financiera: Panorama general”
- BANCO MUNDIAL (2015): “Grupo Banco Mundial convoca a estudiar las implicaciones de estudios recientes sobre microcréditos”
- BANCO MUNDIAL (2015): “¿Poner fin a la pobreza extrema? Comencemos con el acceso a los servicios financieros para todos”
- IMF (2016): “IMF Conditionality”
- UNICEF (1987): “Adjustment with a Human Face: Protecting the Vulnerable and Promoting Growth”
- World Bank (2009): “Development Research Group”
- Banco Mundial (2000): “MANUAL DE MICROFINANZAS”
- CEPAL (2001) : Juan Carlos Feres y Xavier Mancero: “El método de las necesidades básicas insatisfechas (NBI) y sus aplicaciones en América Latina”
- CEPAL (2001): “Panorama social de América Latina”
- CEPAL (2014): “La crisis latinoamericana de la deuda desde la perspectiva histórica”
- CEPAL (2009): “Microfinanzas y políticas públicas: desempeño y propuestas para la acción en la República Bolivariana de Venezuela”
- ONU (1999): “ESTUDIO ECONOMICO Y SOCIAL MUNDIAL 1999: TENDENCIAS Y POLITICAS EN LA ECONOMIA MUNDIAL”
- Jorge Gutiérrez Goiria (2009) “Microfinanzas y desarrollo: situación actual, debates y perspectivas”
- CGAP Portal de Microfinanzas: “Historia de las microfinanzas”
- Rolando Virreira Centellas (2010): “Introducción a las microfinanzas”
- Mónica Velasco L. (2012): “EL ORIGEN DE LAS MICROFINANZAS Y LA RESPUESTA A SU DISTORSIÓN: EL DESEMPEÑO SOCIAL”
- Ecologistas en Acción (2009): “El Fondo Monetario Internacional y el Banco Mundial agravan la crisis global”
- HEGOA Diccionario de Acción Humanitaria y Cooperación al Desarrollo: “Programa de ajuste estructural”
- Muhammad Yunus (1999): “Banker to the Poor: Micro-Lending and the Battle Against World Poverty”
- Yunus Centre “BANKER TO THE POOR”
- Grameen Bank (2015): “Grameen Bank Annual Report 2015”
- Carlos Berzosa Alonso-Martínez (2007) “Muhammad Yunus, un economista Premio Nobel de la Paz 2006”
- MUNDODIARIO (2016): “Grameen Bank, el banco de los pobres”
- Libertad Digital INTERNACIONAL (2006): “El bangladeshí Muhammad Yunus y su banco de microcréditos Grameen Bank, Premio Nobel de la Paz 2006”
- Semana35 (2003) “El caso del Grameen Bank”
- ACCION: “Our History”
- RED ACCION.org
- ACCION (2015): “2015 Annual Reports”

- Banco Interamericano de Desarrollo (2016): “2016 informe anual”
- Banco Interamericano de Desarrollo: “Las microfinanzas en América Latina y el Caribe”
- MICROCREDIT SUMMIT CAMPAIGN: “About the Campaign”
- Microcredit Summit Campaign (2015): “State of the Campaign Report 2015”
- Joanne Carter & Larry Reed: “Changes Ahead for the Microcredit Summit Campaign”
- The 2011 MFI Benchmarks
- ELLA Network “GUÍA SOBRE MICROFINANZAS EN AMÉRICA LATINA”
- Francisco Joaquín Cortés García (2007): “Breve Tratado de Microfinanzas”
- Jorge Gutierrez Goiria (2009): “Microfinanzas y desarrollo: situación actual, debates y perspectivas”
- ONU (2008) “La función del microcrédito y microfinanciación en la erradicación de la pobreza”
- FINCA: “Microfinance”
- CGAP: “Principios claves de las microfinanzas
- CEPAL: Microfinanzas
- Grameen Bank (2008) Jorge Gutierrez Goiria (2009): “Microfinanzas y desarrollo: situación actual, debates y perspectivas”-en
- Lacalle Calderón, Maricruz (2008): Microcréditos y Pobreza. De un Sueño al Nobel de la Paz
- Ledgerwood (1998) “Microfinance Handbook: An Institutional and Financial Perspective” Jorge Gutierrez Goiria (2009): “Microfinanzas y desarrollo: situación actual, debates y perspectivas”-en
- The MIX: The 2011 MFI Benchmarks
- ACCION: What We Do
- OIKOCREDIT: Investing in sustainable development
- Marguerite Robinson (2001) “The Microfinance Revolution Sustainable Finance for the Poor” Jorge Gutierrez Goiria (2009): “Microfinanzas y desarrollo: situación actual, debates y perspectivas”-en
- Gutiérrez Nieto, B. (2006) “El microcrédito: dos escuelas teóricas y su influencia en las estrategias de lucha contra la pobreza” Jorge Gutierrez Goiria (2009): “Microfinanzas y desarrollo: situación actual, debates y perspectivas”-en
- Hulme & Mosley (1996) “Finance Against Poverty” Jorge Gutierrez Goiria (2009): “Microfinanzas y desarrollo: situación actual, debates y perspectivas”-en
- INE (2016) “Mujeres y hombres en España”
- The Global FINDEX database (2014) “Measuring Financial Inclusion around the World”
- CGAP PORTAL DE MICROFINANZAS (2017): “Cinco desafíos para la inclusión financiera de las mujeres”
- Forbes MÉXICO (2014): Mujeres y microfinanzas, poderosa relación
- EL ECONOMISTA (2012): “Dominan las mujeres en el sector de microfinanzas”
- New York Times (2010): “Banks Making Big Profits from Tiny Loans”
- Diario Público (2011): “Los microcréditos, un instrumento en entredicho”
- BAKEAZ: Carlos Gómez Gil: “El dilema de los microcréditos en las políticas de desarrollo”
- Gert van Maanen (2004) “Microcredit sound business or development instrument”

- The National Bureau of economic Research (Ross Levine) (2004): “FINANCE AND GROWTH: THEORY AND EVIDENCE”
- Jallilian & Kirkpatrick (2002): “Financial development and poverty reduction in developing countries” Jorge Gutiérrez Goiria (2009) “Microfinanzas y desarrollo: situación actual, debates y perspectivas”-en
- World Bank (2007): “Finance, Inequality and the Poor”
- CGAP (2003) “Las microfinanzas en Bolivia: Historia y situación actual”
- Jorge Gutiérrez Goiria (2009) “Microfinanzas y desarrollo: situación actual, debates y perspectivas”
- Beatriz Armendáriz de Aghion & Jonathan Morduch (2005) “The Economics of Microfinance”
- Shahidur R. Khandker (2005) “Microfinance and Poverty: Evidence Using Panel Data from Bangladesh”
- Ross Levine (2004): “Finance and Growth: Theory and Evidence”
- El Orden Mundial en el S.XXI (2015): “La Banca Islámica: finanzas guiadas por la fe”
- MicroRate.com
- Planet Rating.com
- Datosmacro.com: Nepal: Economía y demografía
- UNITED NATIONS DEVELOPMENT PROGRAMME: Human Development Reports: Human Development Index and its components
- CIA (2017): “The World Factbook”
- UN News Centre (2016): “Nepal: UN continues to support sustainable post-disaster earthquake recovery”
- Shalik Ram Sharma: “Microfinance Against Poverty: The Nepalese Scenario”
- Nepal Rastra Bank.np
- Microfinance Gateway (2010): “Issues & problems on microfinance in Nepalese context Facing by microfinance Banks” Idazlea: Dharma Raj Pandey
- NEPAL RASTRA BANK (2015): BANK AND FINANCIAL INSTITUTION REGULATION DEPARTMENT STATISTICS DIVISION
- INAFI NEPAL (2011): “Overview of Microfinance Sector in Nepal”
- Microfinance Gateway (2004): “Nepal Country Profile”
- Nepal Rastra Bank (2011): “List of Banks and Non-bank Financial Institutions As of Mid-July 2011 (Licensed by NRB)”
- MicroCapital (2013): “MICROCAPITAL BRIEF: Nepal Rastra Bank (NRB) Announces Regulations on Microfinance Institutions (MFIs) in Nepal to Increase Financial Inclusion of the Unbanked”
- Naya Nepal Laghu Bitta Bikas Bank Ltd: <http://www.nemfin.com.np/>
- Mundo Microfinanzas (2008): “Nepal debate el futuro de su industria micro”
- Shankar Man Shrestha (2009): “State of Microfinance in Nepal”
- SASEC: “Microfinance in Context of Nepal”
- RURAL MICROFINANCE DEVELOPMENT CENTRE LTD:
<http://www.rmdcnepal.com/>
- UNITED NATIONS Nepal Information Platform: “United Nations Capital Development Fund (UNCDF)”