

L'esperit emprenedor i el microcrèdit: Deu anys de microcrèdit a Catalunya (1998-2007)*

Glòria Estapé-Dubreuil
Ma. Consol Torreguitart Mirada
Universitat Autònoma de Barcelona

Resum

Els programes de crèdit social han permès en la darrera dècada la consolidació d'iniciatives empresarials liderades per emprenedors amb bons projectes empresarials i sense possibilitats d'accés al sistema financer tradicional. El treball que presentem estudia el conjunt de programes de microcrèdit existents a Catalunya durant el període 1998-2007, en què s'ha viscut un increment notable tant de l'oferta de serveis microfinancers com del nombre total de beneficiaris. En una primera part es presenten els trets bàsics característics de cada programa, i es comparen tant des del punt de vista de la seva operativa, com de la gestió que proposen a un possible usuari. A continuació ens centrem en els resultats obtinguts pel sector i, fent ús d'una mostra de 920 projectes empresarials finançats, estudiem els trets bàsics descriptius de les iniciatives empresarials desenvolupades amb l'ajut de microcrèdits. Constatem el dinamisme viscut pel sector en els darrers anys, en què ha augmentat el protagonisme de les entitats financeres tradicionals, un dels factors clau en l'increment del nombre d'iniciatives endegades.

Abstract

Social credit programs have a decisive role in helping would-be entrepreneurs without collateral, providing them with enough financial back-up to start their business initiatives. The paper studies the set of micro-credit programs offering their services in Catalonia during the last decade: 1998-2007. It is worth noting the growth experimented by the micro-credit sector during this period, both in the total offer made, and in the number of its final beneficiaries. The starting point is the description of the basic characteristics of each program. It is followed by a comparative study of their respective internal operatives, taking also the would-be beneficiary point of view. A second section of the paper reviews the major accomplishments of the sector. The final one contains an analysis of the main parameters describing the business projects implemented during the 1998-2007 period, obtained through a sample of 920 instances of funded business projects. Our study shows the high level of dynamism attained by the sector in the last decade, in which were involved some Institutions linked to the traditional financial system, a key factor in the increment of the business projects thus financed.

** Aquest article ha estat possible gràcies a l'ajut concedit per la UAB (PNL2004-13) així com a l'ajut del premi de l'any 2004 de la Fundació de Caixa Sabadell.*

I. Presentació

En els darrers anys, quasi tots els governs de països desenvolupats han propiciat un seguit d'iniciatives amb l'objectiu d'afavorir l'esperit emprenedor. Actualment a la literatura especialitzada no es posa en dubte que les societats on es recolza l'anomenat «esperit emprenedor» –tot i que es tracti d'un concepte molt ampli i poc precís–, estan en millors condicions per fer front a les exigents condicions econòmiques (Reynolds, 1997; Wennekens i Thurik, 1999; Mueller i Thomas 2000).

L'oferta de serveis de suport a la creació d'empreses que es fa a Espanya es caracteritza per la seva amplitud, tant pel gran nombre d'institucions públiques que s'hi ha implicat i per les moltes relacions existents entre aquestes, com per la varietat de serveis i programes d'assistència a les noves empreses que ofereixen les esmentades administracions. En aquest sentit, la Unió Europea actua com un gran paraigües i els seus fons, distribuïts per l'administració central espanyola a les administracions autonòmiques i locals catalanes, arriben també a altres tipus de institucions de suport empresarial. Cal afegir que, en el cas de Catalunya, la major part dels nous empresaris reben els serveis de suport a la creació de la seva empresa de l'administració autonòmica i/o local (Urbano i Veciana, 2001).

A la vegada hem de destacar que els programes existents, gestionats per les diverses administracions, gairebé mai no han donat suport financer als emprenedors que no disposen de recursos propis o de capacitat d'endeutament a través del sistema financer convencional. Aquesta mancança ha estat tradicionalment coberta a Catalunya per programes de crèdit social dissenyats per diverses associacions i entitats sense finalitats lucratives, mitjançant la concessió del que la literatura especialitzada anomena microcrèdits.

Els programes de crèdit social, l'aparició a nivell mundial dels quals s'acostuma a datar a finals de la dècada del 1970, tenen com a prioritat proporcionar ajuts més eficients al desenvolupament, transformant subvencions i donacions en préstecs, aconseguint d'aquesta manera una implicació més directa de les persones i col·lectius als quals es vol ajudar (Evers, 2001; Anderson i Locker, 2002). D'aquestes iniciatives, la que se sol citar com a pionera¹ és el Grameen Bank de Bangladesh, fundat el 1976 i que actualment té més de set milions i mig de clients, manté més de 2.500 oficines, i proporciona un volum mitjà de crèdits que supera els 80 milions de dòlars mensualment (dades del propi banc, setembre 2008).

Cap a finals dels vuitanta el crèdit social es va començar a considerar una eina per facilitar el creixement, no només als països menys desenvolupats, sinó també en les àrees pobres dels països rics, on els bancs comercials no atenen un sector dels seus habitants perquè no pot proporcionar béns que avalin la concessió d'un préstec «tradicional», tot i que la iniciativa que proposin pugui ser-ne digna. Els programes de microcrèdits han obtingut especial ressò a països com els Estats Units (Schreiner i Woller, 2003). En aquest mateix sentit, un informe emès per la Direcció General de l'Empresa de la Comissió Europea a final del 2003 (European Commission Report, 2003) menciona programes governamentals, sigui a nivell nacional o regional, així com d'altres que són responsabilitat de diverses ONG a quasi tots els països de l'actual Unió Europea.

Tot i que en el cens de la Microcredit Summit del 2007 (Daley-Harris, 2007) cap dels programes europeus citats correspon a les iniciatives que s'estan desenvolupant a Catalunya, i només un (el programa llançat per l'Institut de Crèdit Oficial, ICO, el 2002) és mencionat en l'informe de la Comissió Europea, tenim constància de la seva existència en el nostre país des dels inicis

1. Pot ser interessant mencionar que part de la inspiració del professor d'Economia Muhammad Yunus, fundador del Grameen Bank, va sorgir de l'observació de les cooperatives de crèdit de Bangladesh, impulsades inicialment a la dècada del 1880 pel govern colonial britànic de Madras, al sud de l'Índia, i que van estendre's especialment a l'estat de Bengal, la part est del qual és l'actual Bangladesh (Morduch, 1999a, 1999b). Aquestes cooperatives (que a l'Índia van passar de tenir el 1912 prop de quatre milions de socis, a més de 9 milions el 1946 [Woolcock, 1998, citat

per Morduch, 1999a]) tenien de fet unes clares arrels europees: els «Bancs del Poble» fundats a finals del segle XIX a Alemanya per Herman Schulze-Delitsch a les àrees urbanes i per Frederick Raiffeisen a les rurals, i que al seu moment de màxima expansió a Europa al 1913 tenien més de 2 milions de socis entre diversos països europeus (Woolcock, 1999), especialment Anglaterra, Irlanda i el nord d'Itàlia, a més d'Alemanya (vegeu també Hollis i Sweetman, 1998).

dels anys vuitanta. A l'any 2007, cinc organitzacions diferents, a més del ja mencionat programa de l'ICO, tenien en actiu programes de crèdit social. Aquestes institucions comparteixen un mateix objectiu, donar suport financer a emprenedors que, disposant d'un projecte empresarial viable, no tenen capacitat d'obtenir finançament de les institucions financeres tradicionals. Es tracta d'institucions que han sorgit per respondre a demandes socials diferents, que es dirigeixen a col·lectius que no són ben bé els mateixos, i que no fan servir tècniques ni mitjans idèntics. Però amb operatives de funcionament diferents s'obté un mateix resultat, ja que els fruits d'aquests microcrèdits es materialitzen en les empreses creades i en la riquesa que aquestes són capaces d'aportar a la societat.

2. Objectiu de l'estudi i estructura de la investigació

L'objectiu general d'aquest estudi és analitzar com l'esperit emprenedor de determinats col·lectius socials s'ha beneficiat de l'existència dels diferents programes de microcrèdit que han operat a Catalunya durant el període 1998-2007.

Els resultats que presentem es basen en un extens treball de camp dut a terme durant l'any 2005, i actualitzat el 2008, que ens ha permès recollir i tabular les dades necessàries relatives a cadascun dels programes. Bona part han estat extretes directament dels plans d'empresa que els emprenedors presenten a les entitats per obtenir finançament, i d'altres ens han estat facilitades directament per les pròpies institucions, a petició nostra. Hem treballat en total amb una mostra de 920 projectes d'emprenedors, individuals o persones jurídiques, presentats i aprovats per alguna de les quatre institucions de microcrèdit operatives i amb seu a Catalunya,² entre els anys 1998 i 2007. Considerant que l'univers identificat el

formen 1.785 projectes, l'anàlisi s'efectua amb un nivell de confiança del 95%, admetent un marge d'error del 2,5%.³

La presentació de resultats s'ha estructurat en quatre seccions. En la *primera* presentem els paràmetres explicatius més rellevants dels programes de microcrèdit que han estat operant a Catalunya en el període estudiat. Degut a l'extensió que suposaria, no en farem una descripció exhaustiva, sinó que simplement exposarem els principals eixos de funcionament, per tal de mostrar els elements comuns i diferenciadors de cada programa. En la *segona* farem un cop d'ull a les dades globals i agregades de cada programa. S'analitzen, entre altres factors, el nombre total de clients, el finançament adjudicat i els sectors en què els microemprenedors volen desenvolupar els seus projectes empresarials, comentant l'evolució seguida en el període estudiat. En la *tercera* ens centrem en l'anàlisi dels projectes empresarials recolzats amb microcrèdits. Mostrarem diferents dades explicatives de les noves empreses creades i les possibles diferències entre elles en funció del programa de crèdit social que els ha donat suport. Finalment, conclourem les nostres aportacions valorant la incidència que han tingut els diferents programes de microcrèdit en la consolidació de l'esperit emprenedor.

3. Els programes de microcrèdit a Catalunya

El microfinançament a Catalunya sorgeix amb les actuacions que Acció Solidària Contra l'Atur (ASCA) ha estat desenvolupant des de l'any 1981 per «ajudar la gent que es troba a l'atur i que vol sortir de la seva situació mitjançant projectes d'autoocupació» (definició de la missió de la mateixa organització, ASCA 2008). Si bé és cert que aquesta fundació no utilitza la denominació de «microcrèdits» per als ajuts que presta, ha estat la impulsora del microcrèdit català.

2. La mostra mencionada no inclou projectes recolzats per la línia de microcrèdits del programa nacional de l'Institut de Crèdit Oficial. Tot i amb això s'utilitzaran els detalls del conjunt dels projectes finançats a Espanya per aquesta institució entre 2001 i 2004, per efectuar comparatives amb les dades obtingudes a nivell de Catalunya per a les altres entitats.

3. La mostra necessària per treballar amb els paràmetres indicats seria de 822 projectes, inferior a la mostra que hem utilitzat en aquest estudi.

Però les actuacions d'ASCA van restar en solitari durant molts anys, ja que la segona entitat que va entrar al sector no ho va fer fins al 1997. Es tracta de Coop57, una cooperativa de serveis que ofereix finançament als seus socis, tots ells entitats de l'economia social. En un context diferent, l'entitat FIDEM va impulsar a partir de 1998 el microcrèdit per a les dones emprenedores. Els darrers anys, en plena expansió del microfinançament, la Fundació un Sol Món, de la Caixa de Catalunya, a partir de l'any 2001, i Instituto de Crédito Oficial (ICO),

l'any 2002, han dissenyat programes de microcrèdit. Paral·lelament, l'Obra Social de La Caixa, col·laboradora de FIDEM a partir de juliol de l'any 2000 i posteriorment també d'altres entitats a nivell estatal, anuncia el març de 2007 l'obertura del MicroBank, un banc propi dedicat a la concessió de microcrèdits que assumeix com a pròpia la gestió que realitzava la seva Obra Social.

Resumim les principals característiques de cadascun dels programes en dues taules, una que especifica el tipus d'usuaris i projectes als quals estan dirigits (taula 1), i

Taula 1

Característiques generals dels programes de microcrèdit a Catalunya

	Perfil usuaris	Anàlisi projecte	Relació amb la institució
ACCIÓ SOLIDÀRIA CONTRA L'ATUR	Persones a l'atur i que normalment no cobren cap mena de subsidi, tenen una idea empresarial i presenten un pla de viabilitat. A la vegada, han de tenir experiència laboral provada o qualificació professional que garanteixi la viabilitat del projecte.	Han de presentar un Pla de Viabilitat. La gestió la duen a terme exclusivament voluntaris de diferents àmbits professionals, encarregats d'estudiar els plans de viabilitat que es presenten.	El personal propi controla, vigila, anima i dóna suport als beneficiaris, amb la finalitat que sentin que se'ls dona suport i, alhora, que se sentin controlats.
COOP57	Entitats d'economia social que en siguin sòcies: cooperatives, associacions, fundacions i altres entitats de l'economia social que duguin a terme una activitat econòmica de manera autònoma i sobre la base de criteris de democràcia econòmica.	La Comissió Tècnica/Social analitza i dictamina sobre la viabilitat econòmica i d'interès social dels projectes presentats, i recomana al Consell Rector l'aprovació o desestimació dels préstecs sol·licitats.	Els beneficiaris són socis de la cooperativa que han efectuat les aportacions obligatòries establertes, i tenen dret als serveis de la cooperativa.
FUNDACIÓ INT. DE LA DONA EMPRENEDORA	Dones promotores del seu propi negoci i que estiguin iniciant la seva activitat o l'hagin iniciat en un període inferior a un any en el moment de formular la sol·licitud.	Han de presentar un Pla d'Empresa, juntament amb un certificat emès per una entitat acreditada del Servei d'Autoempresa del Departament de Treball (Generalitat de Catalunya).	Es fan reunions mensuals per posar en contacte les emprenedores i s'efectua un seguiment- tutorització (des del 2006) del projecte per donar suport i fer-ne un control.
FUNDACIÓ UN SOL MÓN	Col·lectius de marginació, d'exclusió social, que no tenen accés al sistema bancari formal. Aquest servei busca donar suport a iniciatives empresarials que siguin capaces de generar un nivell d'ingressos suficient per suportar la devolució del crèdit.	El projecte empresarial proposat ha de tenir el vist-i-plau de viabilitat atorgat i cal que el projecte no tingui efectes negatius per al barri on es portarà a terme, ni per al medi ambient.	Qualsevol relació s'estableix, de fet, amb l'entitat de la xarxa Xesmic que vetlla per cada projecte empresarial en concret que ha rebut un microcrèdit del programa.
MICROCRÈDITO ICO	Persones físiques o microempreses sense garanties ni historial creditici i amb dificultats per accedir als canals habituals del sistema financer. S'estableix com a preferents: majors de 45 anys, llars monoparentals, immigrants, dones, discapacitats i aturats de llarga durada.	<i>Primera fase -programa 2002-2004:</i> Les IAS (Institucions d'Assistència Social) vinculades al programa són les encarregades d'analitzar la viabilitat del projecte, i una de les entitats de crèdit, en conveni amb ICO, l'ha de validar. <i>Segona fase -programes 2005-2006 i 2007-2008:</i> es demana a les entitats de crèdit la creació de grups especialitzats de treball que són els encarregats de valorar els projectes.	La relació directa amb ICO es mínima. Tots els tràmits passen per les IAS i les entitats de crèdit. Cada IAS (en la primera fase) o EC (en la segona) efectua un seguiment trimestral dels projectes que té aprovats.
MICROBANK	Persones que pateixen exclusió financera i necessiten assessorament per concretar i desenvolupar la seva idea de negoci. També emprenedors amb recursos econòmics limitats.	<i>Microcrèdits socials:</i> les entitats socials avaluen la sostenibilitat econòmica de cada projecte d'autoocupació. <i>Microcrèdits financers:</i> el personal de la xarxa d'oficines de la Caixa avalua el projecte empresarial.	En els microcrèdits socials la relació amb l'entitat s'efectua sota la tutela d'entitats socials que actuen com a intermediàries. En els microcrèdits financers la relació és directa amb la xarxa d'oficines de la Caixa.

l'altra amb les condicions dels microcrèdits que gestionen (taula 2).

Del conjunt de dades de les dues taules anteriors, ens sembla necessari comentar especialment dos aspectes, als quals dedicarem les dues subseccions que segueixen. D'una banda, detallem els trets més significatius del procediment d'adjudicació d'un microcrèdit, i de l'altra, comparem els diferents programes per identificar les diferències en la seva operativa de funcionament.

3.1. Procediment d'adjudicació d'un microcrèdit a Catalunya

Observant la taula 1 és fàcil veure que hi ha diversos trets significativament iguals per a tots els programes de microcrèdit que actuen a Catalunya, que tenen a veure especialment amb la percepció de l'usuari d'un d'aquests programes de com s'efectuen les gestions per

a la concessió d'un microcrèdit. En efecte, sigui quina sigui la forma com ho defineixi cada institució, qualsevol persona física o entitat jurídica que vulgui obtenir finançament en un dels programes ha de reunir els dos requisits següents:

- Estar «apartat» del sistema bancari tradicional, en el sentit de no disposar de béns o avals suficients per obtenir un préstec dins el sistema que cobreixi de forma completa la inversió aliena que requereix el seu projecte.
- Formular de forma detallada la seva idea empresarial en un projecte per escrit que contingui un pla econòmicament viable.

I en tots ells hi ha un element comú pel que fa al procediment de concessió:

- Cal que el possible beneficiari mantingui una o més entrevistes amb persones especialistes sobre la finalitat del negoci i els procediments de treball que se seguiran.

Taula 2
Condicions d'un microcrèdit en els diferents programes (2007)

	Interès	Comissions	Import màxim	Amortització	Terminis
ACCIÓ SOLIDÀRIA CONTRA L'ATUR	No es cobra cap tipus d'interès	No es cobren comissions per cap concepte	El mínim que es necessiti	Segons el pla de viabilitat finalment acordat	Segons el pla de viabilitat acordat
COOP57	Variable: de mitjana 4,35 punts més que la remuneració fixada per les aportacions de capital al programa d'estalvi de l'entitat. Per al 2007: 2,4+4,35=6,75%	No s'aplica cap comissió	Préstecs a curt i llarg termini fins a 180.000 € Avançament subvencions: 90% de la quantitat concedida. Circulant: 24.000 €	Flexible, permetent reemborsaments anticipats. En circulant al venciment	Màxim de 7 anys per préstecs a curt i llarg termini, d'1 any per avançament de subvencions
FUNDACIÓ INT. DE LA DONA EMPRENEDORA*	Fix del 5%	0,5% d'obertura + 0,25% d'estudi	15.000 euros amb possibilitat d'arribar als 25.000€ en casos excepcionals i degudament justificats	Generalment mensual	Com a màxim, retorn en 5 anys més 6 mesos de carència
FUNDACIÓ UN SOL MÓN	Fix del 6%	No s'aplica cap comissió	Emprenedors individuals: 15.000€; per a grups d'emprenedors i empreses d'inserció, fins a 30.000€	Des del primer dia de disponibilitat dels diners	Termini màxim de retorn: 5 anys, que passen a 3 a partir del 2002
MICROCRÉDITO ICO	Fix del 6% a l'inici del programa, que baixa al 5,5% a partir del 2004	No s'aplica cap comissió	El 95% de l'import de la inversió a realitzar, amb un màxim de 25.000€ per beneficiari i projecte	Mensual. No es permet la devolució anticipada si no és a partir dels 18 mesos de vida de l'operació	2 o 3 anys (ampliat a 4 a partir del 2004) sense carència
MICROBANK	Fix del 5,75%	Comissió estudi 1% (mínim 36,0€)	Microcrèdits socials: 15.000€ Microcrèdits financers: 25.000€	Generalment mensual	Com a màxim, retorn en 5 anys més 6 mesos de carència

* FIDEM només efectua la gestió i n'és avaladora, però el crèdit realment és proporcionat per la Fundació de La Caixa.

El primer requisit és del tot coherent amb la filosofia del microcrèdit arreu del món, però el destaquem més aviat perquè, a diferència de bona part dels microcrèdits que es concedeixen al tercer món –que són l'única font de finançament a l'abast dels seus beneficiaris–, en aquest cas els diferents programes entenen que hi pot haver una certa compatibilitat del seu préstec amb un altre parcial que provingui del sistema bancari estàndard. És a dir, en aquest sentit l'objectiu dels programes resulta ser també la consolidació de llocs de treball (per autoocupació), però les quantitats màximes que se n'ofereixen són sovint massa petites, i no poden ser l'única font de recursos aliens per cobrir el total de la inversió necessària. Naturalment cal tenir en compte que en el nostre entorn el nivell de formalització empresarial requereix quanties proporcionalment més elevades que en el cas dels (més informals) negocis d'autoocupació en països menys desenvolupats. Però també indica que els programes de microfinances al nostre país cal considerar-los, ara per ara, més aviat com a complementaris que com a substitutius del sistema financer tradicional, ja només arriba parcialment allà on el risc de l'operació –o el seu cost– és considerat massa alt.

El segon és important especialment perquè permet que el propi pla d'empresa, i el fet que una avaluació independent consideri que es tracta d'una idea econòmicament viable, passin a constituir *per se* i a tots els programes, una garantia que el préstec es podrà retornar. I llavors les entrevistes als possibles beneficiaris, que apareixen també com a part de la metodologia de treball de tots els programes, es poden interpretar com una forma de verificar, no tant el projecte d'empresa, com l'esperit emprenedor –necessari perquè el projecte realment pugui portar-se a la pràctica amb una certa garantia d'èxit–, així com el grau de *fiabilitat* de la persona que es posa al capdavant de l'esmentat projecte. Per tant, i també a diferència de molts programes de microcrèdit al tercer món, no són tant les garanties *socials* corporatives –com

ara els préstecs a grups de solidaritat, que col·lectivament es constitueixen com a garants de les operacions de cada un dels seus membres– com les de la vàlua *individual* les que s'utilitzen en els programes del nostre país.⁴

Des del punt de vista de la gestió, cal mencionar el paper de les entitats sense ànim de lucre i de les entitats públiques locals que donen suport als programes de microcrèdit. Aquesta característica és òbvia en el cas dels tres primers programes, ja que estan encapçalats precisament per entitats del tercer sector (Acció Solidària Contra l'Atur, Fundació Internacional de la Dona Emprenedora, Coop57), i són els seus voluntaris i treballadors els que entrevisten els possibles beneficiaris i beneficiàries, i els que tenen un paper important tant en la presa de decisions final sobre la concessió d'un microcrèdit com en el seu suport posterior.

Pel que fa als programes que depenen d'entitats financeres tradicionals, el lligam també existeix, ja que han organitzat xarxes d'entitats de suport amb entitats col·laboradores tant del sector públic local com del tercer sector.⁵

D'altra banda, és important destacar que encara que en principi sembla que totes les institucions es dirigeixen a un mateix sector, les diferències en les condicions financeres dels microcrèdits fan pensar que els seus respectius *targets* estan ben diferenciats tal i com s'exposa en l'apartat següent.

3.2. Semblances i diferències en l'operativa dels programes

Pel que fa a la tipologia i procediment de gestió en la concessió (o recomanació) de microcrèdits, trobem les semblances següents:

- Els préstecs són de la modalitat individual, en el seu sentit més estricte, ja que encara que hi hagi més d'un responsable del projecte, es concedeix només a un d'ells (sovint designat per la mateixa institució).⁶

4. Fins i tot en el cas de Coop57, en què els préstecs es concedeixen sempre a grups, les garanties de devolució se signen de manera individual, de manera que en una cooperativa de n membres, cada un es fa individualment responsable del retorn d'1/n del crèdit concedit.

5. El programa d'ICO només ha seguit aquesta política de treball durant la primera línia (2002-2004)

6. Cal observar que la metodologia de la concessió de préstecs a grups d'individus, en l'estil del Grameen Bank o similars, no és una pràctica exclusiva de les entitats ubicades al tercer món, sinó que, amb lleugeres diferències, s'utilitza també en programes de microcrèdits existents en països rics. Vegeu per exemple Conlin (1999) o Painter (2001).

- Tots els beneficiaris d'un microcrèdit, independentment del programa al qual s'hagin aollit, han hagut d'elaborar un pla d'empresa i aquest ha estat supeditat a l'opinió i aprovació d'alguna entitat pública i/o privada acreditada. Aquest fet comporta una certa garantia de viabilitat del propi projecte i indirectament del compliment de les obligacions concretes per part dels beneficiaris.

- S'utilitzen les entrevistes com a mètode gairebé únic de determinació «intuïtiva» de la capacitat i solvència (en el sentit més ampli) del possible prestatari.

- No es dona cap tipus de formació específica ni es posa com a requisit previ a la concessió d'un crèdit. Només en el cas de FIDEM podem mencionar unes trobades periòdiques organitzades per a les sòcies, i a les quals són invitades les noves emprenedores, que recorden les sessions de treball que formen part de la metodologia de les entitats similars al Grameen Bank, tot i que en aquest cas no hi ha cap tipus d'obligació d'assistir-hi.⁷

D'altra banda, les diferències d'operativa identificades en el funcionament de cada programa ens permeten reforçar la tesi que cada institució ha dissenyat un programa de suport específicament per a determinats grups socials dels que no tenen possibilitats d'accedir al sistema financer tradicional. Entre les principals diferències observades destaquem:

- El programa que gestiona ASCA és l'únic que no cobra ni interessos ni comissions als beneficiaris d'un microcrèdit. Els restants tenen un tipus fix que es mou entre el 5% i 6% TAE, menys Coop57 que aplica un interès variable.

- El MicroBank i el programa de FIDEM –finançat per La Caixa– són els únics que apliquen comissions als usuaris.

7. En comunicació privada amb responsables de les entitats, es considera que una oferta estructurada de formació, amb caire obligatori, seria rebutjada pels futurs emprenedors, en part potser degut a experiències anteriors viscudes per molts d'ells en el marc d'ofertes, institucionals o no, en què se'ls prometia feina al final d'un curs de formació de més o menys hores, promesa que en molts casos no s'ha vist feta realitat posteriorment. «Volen fetes (diners) i no paraules (cursos)» és l'expressiva frase emprada per un dels dits responsables per il·lustrar aquest fet.

- Els imports màxims a atorgar als beneficiaris tenen una certa oscil·lació, tal com es descriu a la taula 2, on destaquem el criteri d'ASCA d'oferir com a quantia del préstec només el mínim que es precisi. De fet, es pot establir una certa correlació directa entre l'import màxim que estableix cada programa i el tipus d'interès que cobra: en un extrem situariem el programa d'ASCA, i en l'altre el de Coop57.

- Encara que tots estableixen un pla i terminis d'amortització, només en el cas d'ASCA i Coop57 es mostren força flexibles i adaptats al pla de viabilitat que ha presentat l'emprenedor, mentre que en els altres programes estan molt més estandarditzats.

- Tot i que en cap dels programes no sembla haver-hi cap tipus de plantejament de «fidelització» de clients mitjançant la concessió de préstecs reiterats o progressius, en els del FUSM i Coop57 es busca una fidelització cap a la institució que proveeix els recursos.⁸

4. Els microcrèdits en xifres (1998-2007)

La presentació dels programes no estaria completa sense fer referència a les xifres que descriuen la seva actuació (vegeu taula 3). Com a paràmetres dimensionadors, presentem els corresponents al nombre de sol·licituds ateses en el període de vida de cada programa, els imports totals atorgats i la seva distribució en els diferents sectors econòmics.

Les dades corresponen exclusivament a projectes desenvolupats a Catalunya. Aquesta distinció és pertinent perquè no només el programa d'ICO és operatiu per a tot l'Estat sinó que en els darrers anys dues de les quatre institucions catalanes han obert el seu programa a altres comunitats autònomes de l'Estat espanyol.

Per complementar les dades consignades en la taula 3,

8. I, de fet, també podríem estendre aquesta intenció fidelitzadora a les entitats financeres que presten la seva col·laboració, tan en el cas del programa d'ICO, com en el de FIDEM. En efecte, són aquestes entitats financeres les que gestionen els crèdits, i molt probablement hi ha un cert compromís de que passi a través d'elles la part econòmica de la gestió dels negocis que han ajudat a finançar, almenys per la durada del crèdit.

Taula 3**Les línies de microcrèdit a Catalunya (1998-2007)**

	ASCA (1998-2007)	FIDEM (1999-2007)	COOP57 (2001-2007)	FUSM* (2001-2007)	ICO* (2002-2007)	TOTALS
Sol·licituds atorgades	225	118	202	1103	137	1785
Total imports atorgats	2.023.169,76 €	2.318.050,00 €	6.685.598,79 €	9.965.149,12 €	2.455.778,89 €	23.447.746,56 €
Import mitjà d'un microcrèdit	8.991,87 €	19.644,49 €	33.097,02 €	9.034,59 €	17.925,39 €	13.135,99 €
Distribució dels projectes per sectors:						
Agricultura	0,30%	0,85%	1,04%			0,2%
Indústria	15,50%	5,93%	18,13%	12%	25%	13,7%
Serveis	84,20%	93,22%	80,83%	88%	75%	86,1%

* Part de les dades han estat estimades a partir de les disponibles.

considerem adient exposar els lligams que algunes d'elles mantenen amb institucions del sistema financer. En concret:

- La Fundació Un Sol Món (FUSM) està estretament vinculada a Caixa de Catalunya, de tal manera que els beneficiaris d'un microcrèdit han de complir amb les seves obligacions financeres mitjançant una oficina de l'esmentada institució. És segurament aquest lligam amb l'entitat financera que ha propiciat l'extensió del programa a altres parts de l'Estat espanyol. Així, aproximadament el 85% del volum total adjudicat per aquest programa, 11.523.724 euros en 1.259 microcrèdits (Informe d'activitats de l'Obra Social de Caixa Catalunya, 2007), correspon a projectes implementats a Catalunya.

- La Fundació Internacional de la Dona Emprendedora (FIDEM) gestiona les sol·licituds de microcrèdits que presenten dones emprenedores, però l'aportació de recursos l'efectua La Caixa, i és el seu personal qui fa el seguiment dels compromisos financers contrets. Des de l'any 2004 el programa és d'àmbit estatal, a través d'un acord amb l'Institut de la Mujer. En els darrers tres anys aquesta extensió ha implicat que únicament el 34% de les operacions corresponguin a projectes de Catalunya.

- ICO ha optat per fer ús de la xarxa d'oficines de les pròpies institucions financeres amb les quals s'ha signat específicament conveni per apropar recursos financers als grups socials sense avals. Val a dir que és l'operativa habitual per part d'aquesta institució en els seus diferents programes. Destaquem, però, que des del 2005,

quan va prescindir de la col·laboració d'entitats socials, el nombre d'operacions ha disminuït notablement, i ha passat de distribuir el 65% de la dotació total del programa en la primera línia a un escàs 20% en les restants. La proporció de recursos adjudicats a projectes desenvolupats a Catalunya es manté al voltant del 10% en les diverses línies.

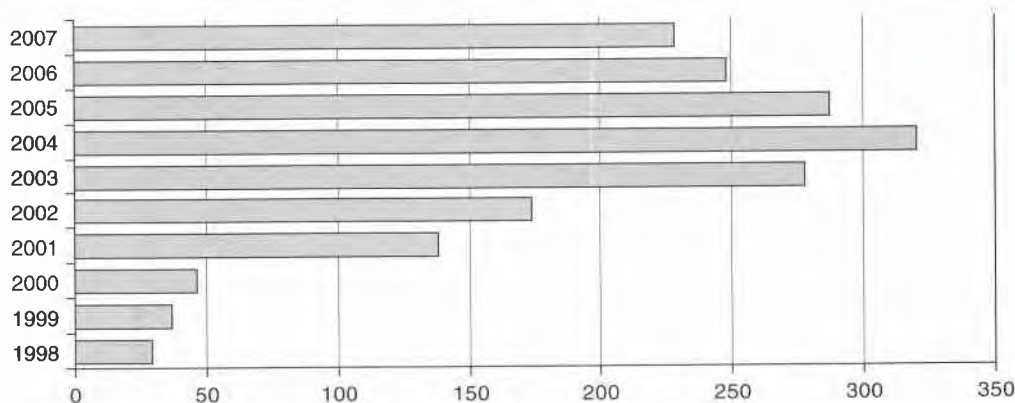
Els altres dos programes, ASCA i Coop57, no tenen cap lligam directe amb el sistema financer convencional. D'aquests destacariem que:

- ASCA obté prioritàriament els seus recursos de donacions i aportacions d'institucions públiques i privades. Tenint en compte que no cobra cap tipus d'interès als beneficiaris dels microcrèdits, és clau per a la seva operativa de funcionament el tenir una taxa de retorn alta i poques despeses de funcionament. Aquesta entitat no ha estès el seu programa fora de Catalunya, si bé cal dir que des dels seus orígens ha mantingut altres línies d'acció social relacionades amb l'autoocupació que no impliquen la creació o manteniment d'empreses.

- Coop57 únicament adjudica microcrèdits als seus socis, i els recursos que gestiona són dels seus propis socis i de persones físiques i/o jurídiques que tenen la categoria de socis col·laboradors, que volen que els seus diners siguin invertits en determinades activitats de l'entorn de l'economia social. El fet que tots els projectes que ajuda a finançar siguin portats a terme per cooperatives o entitats sense ànim de lucre (i no a iniciativa de persones individuals) explica molt bé que sigui el pro-

Gràfic 1

Nombre de microcrèdits concedits anualment a Catalunya



grama d'aquesta entitat el que tingui l'import mitjà per crèdit més alt de tots els estudiats.

Resulta igualment significatiu estudiar les dades agregades del sector, des de l'any 1998 fins al 2007. El resultat és rellevant, perquè mostra que el nombre de projectes atesos ha tingut un creixement notable entre els anys 2001 i 2004. En els darrers anys, però, presenta un cert retrocés, si bé el volum d'operacions es manté per sobre del de l'any 2002, tal com es reflecteix en el gràfic 1.

Cal destacar especialment un primer salt quantitatiu l'any 2001, quan s'incorporen dos nous programes⁹ –i per tant es dobla la oferta– al conjunt dels ja existents al nostre país; i també un segon l'any 2003, resultat de la consolidació dels dos programes directament relacionats amb entitats financeres tradicionals, tots dos amb una injecció de capital remarcable, que d'aquesta manera proporciona un nou impuls al sector. Considerem que el retrocés identificat a partir de l'any 2005 es deu principalment a tres factors. Un dels més significatius és l'ampliació d'àmbit de treball del programes de les entitats microfinanceres basades a Catalunya que han estès el seu servei a tot el territori estatal. Com a conseqüència, tot i que aquests programes han augmentat el seu volum de clients, el nombre d'operacions efectuades a Catalunya s'ha reduït

atès que no han incrementat el seu suport logístic per poder gestionar un nombre molt més superior d'operacions. En segon lloc, el retrocés del programa nacional d'ICO. I tercer hem de mencionar que també ens podem trobar davant d'un estancament del sector per manca d'interès del sistema financer tradicional que directament o indirectament hi ha darrere de bona part del sector.

En termes d'importos concedits, dades que es reflecteixen al gràfic 2, l'evolució és molt similar a la que hem vist pel que fa al nombre de projectes finançats. En aquest cas el retrocés no sembla tan evident ja que en el 2007 el volum de recursos adjudicat és inferior al màxim però està per sobre dels restants períodes. Aquesta tendència, combinada amb la reducció del nombre d'operacions microfinanceres atorgades, ens mostra un augment del volum de recursos adjudicat per projecte, al qual ha col·laborat decisivament el notable increment que ha experimentat en aquest sentit el programa de Coop57.

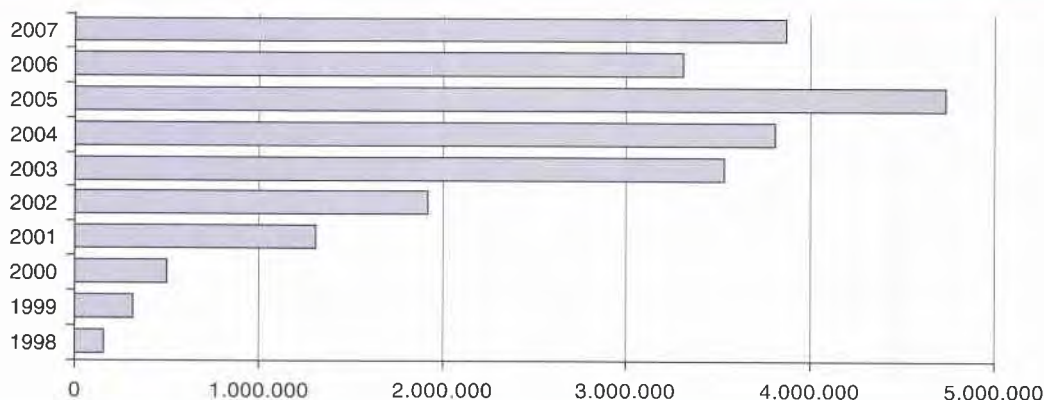
5. Les iniciatives empresarials recolzades pels diferents programes

Una de les característiques comuna a bona part dels projectes finançats és que trien el sector serveis per a les

9. En honor a la precisió cal dir que el programa de Coop57 és en realitat anterior a l'any 2001, però el nombre d'operacions efectuades els anys precedents és quasi nul·la.

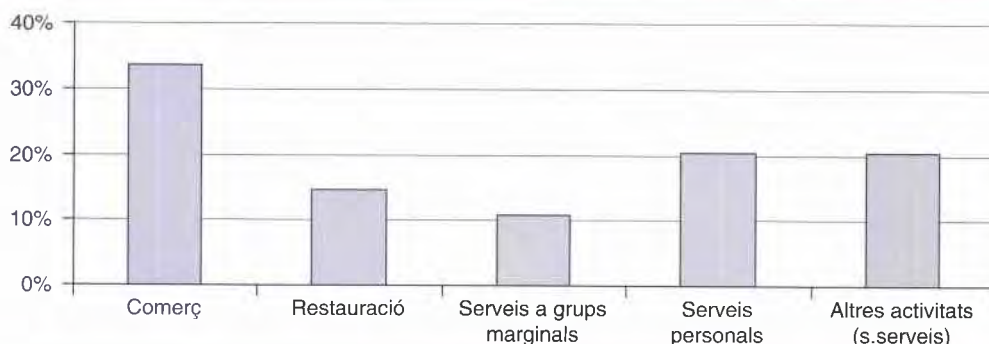
Gràfic 2

Import conjunt dels microcrèdits concedits anualment a Catalunya



Gràfic 3

Distribució dels projectes recolzats dins el sector serveis



seves activitats¹⁰ (entre el 70% i el 94%, segons el programa, vegeu la taula 2). L'elecció sembla força lògica, ja que permet basar el projecte essencialment en les habilitats dels recursos humans i no en capital, un bé escàs en tots ells. Comerç i serveis personals són les dues activitats en les quals s'han desenvolupat més projectes empresarials i representen el 54% del total dins el sector serveis i el 46% del total d'iniciatives recolzades amb microcrèdits a Catalunya (vegeu gràfic 3).

Però, dins el sector serveis, no tots els programes han

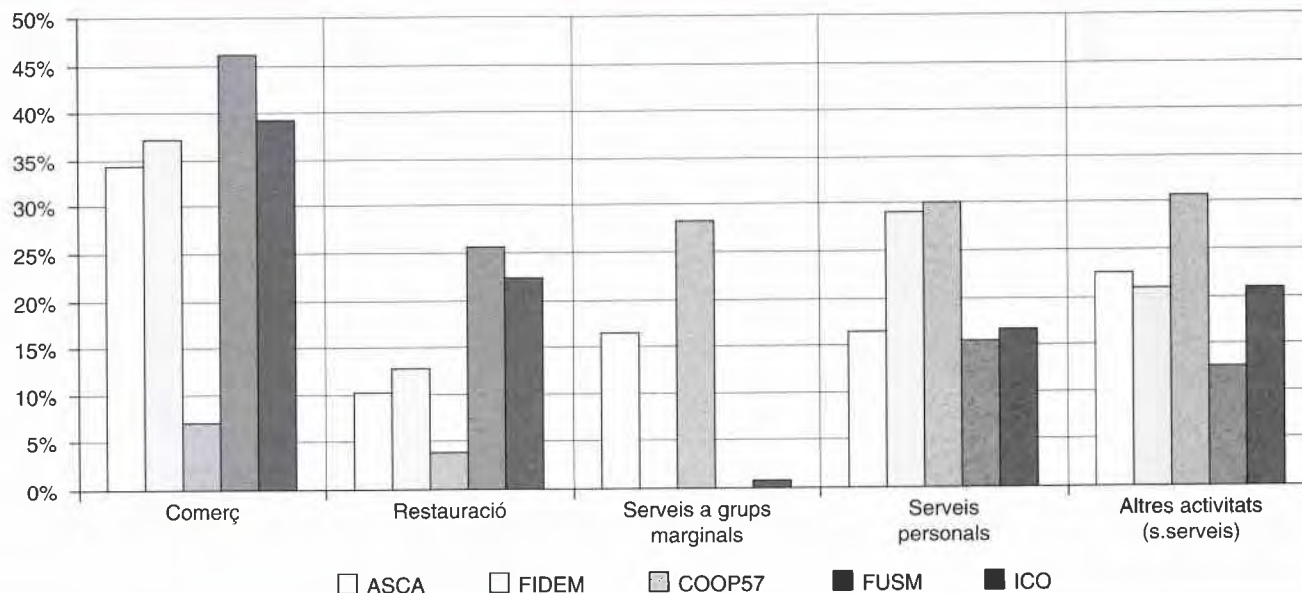
afavorit el mateix tipus d'iniciatives. Tal i com es pot veure al gràfic 4, en quatre d'ells, i molt especialment en el cas de la Fundació Un Sol Món, l'activitat majoritària és el comerç¹¹ (al detall i a petita escala en la major part de casos), activitat que s'emprèn quasi sempre a títol personal. A aquest darrer factor s'atribueix la distribució tan diferent que presenten els projectes del sector serveis a Coop57, en què les dues activitats que concentren més microcrèdits concedits són les de serveis personals i serveis a grups marginals. Aquesta darrera és també la

10. Una observació similar s'ha fet per a d'altres programes de microcrèdit en països desenvolupats. Vegeu per exemple Schreiner i Woller (2003).

11. Cal afegir aquí que, pel poc que sabem, el comerç és també l'activitat majoritària en el cas dels projectes que han rebut finançament per part de la FUSM.

Gràfic 4

Distribució per programa dels projectes recolzats - sector serveis



segona activitat preferida en el cas d'ASCA, portada a terme principalment, tant en un cas com en l'altre, per entitats sense ànim de lucre. En canvi, en els altres tres programes, en què el nombre de projectes signats per entitats és molt inferior o quasi inexistent, trobem com a segona activitat els serveis personals (FIDEM) o la restauració (ICO, FUSM).

Per comparar els projectes que han rebut finançament en els diferents programes, el paràmetre segurament més significatiu és la inversió total que preveuen realitzar. La distribució¹² d'aquests és la que es pot veure al gràfic 5.

Aquest gràfic corrobora també les diferències observades entre els programes, ja que des del punt de vista estadístic es pot concloure que hi ha raons per creure que les diferents distribucions observades no són independents, és a dir, que en cada programa els projectes recolzats tenen característiques pròpies i diverses. En efecte, és clar que les iniciatives empresarials que es creen amb l'ajut del programa ASCA preveuen inversions ne-

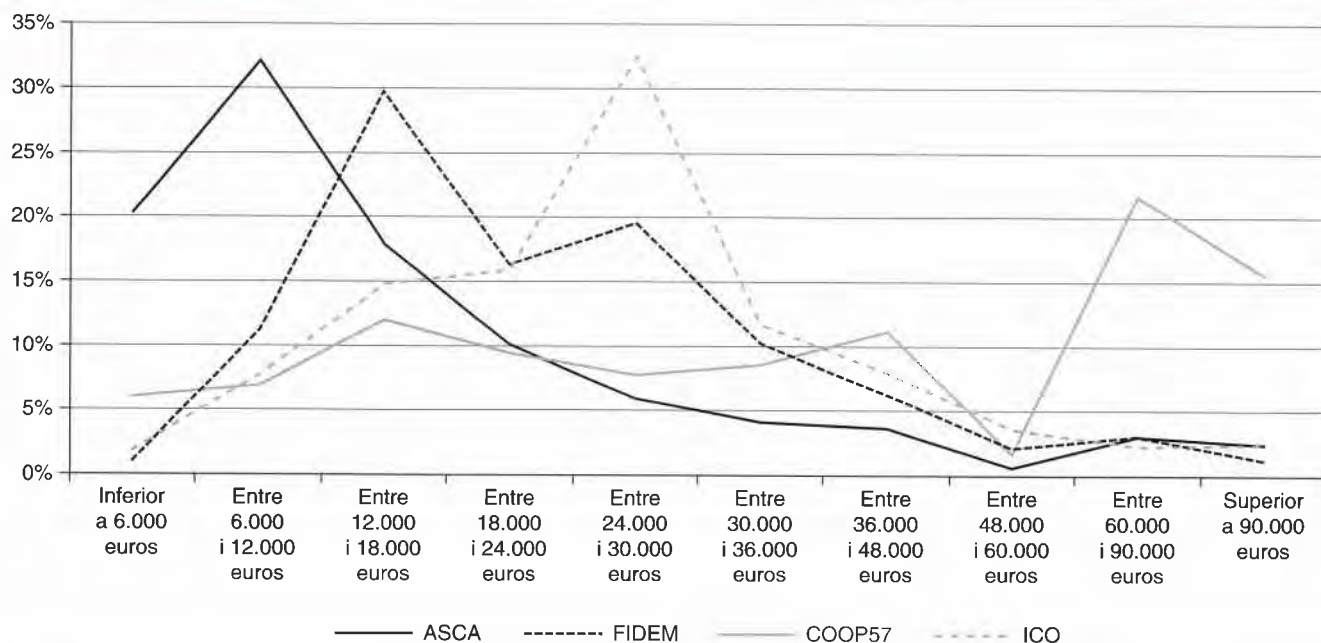
tament inferiors a les que recolzen en altres programes. En aquest sentit, la gamma de les recolzades per ICO és prou semblant, però desplaçada quatre categories més enllà, de manera que és a l'interval entre 24.000 i 30.000 euros –en comptes del programes preveuen una inversió entre 6.000 i 12.000 euros, com és el cas a ASCA– en què hi trobem la moda (que concentra una de cada tres empreses).

En canvi, en els programes de FIDEM i Coop57 tenim una dispersió més gran de projectes, molt evident en el segon cas, ja que presenta clarament dues modes, ambdues per imports relativament elevats (una per als projectes que inverteixen entre 60.000 i 90.000 euros, l'altre per als situats a l'interval que preveuen entre 30.000 i 36.000 euros). En el programa auspiciat per FIDEM, els imports preferits són netament inferiors: el majoritari preveu una inversió entre 12.000 i 18.000 euros, justament en el terme mitjà entre els dos primers programes considerats, ASCA i ICO.

12. No s'inclouen les dades corresponents al programa de la FUSM perquè pels projectes finançats per aquesta entitat no es disposa d'aquesta dada.

Gràfic 5

Distribució dels imports de les inversions totals previstes pels projectes recolzats als diferents programes



6. Conclusions

El treball que presentem té sobretot components de recollida i anàlisi de la realitat en el món del microcrèdit a casa nostra. La introducció dels microcrèdits a Catalunya s'ha fet molt més tard que en altres zones –amb l'excepció del treball dut a terme en solitari per ASCA des dels anys 1980–, i per tant actualment no disposem d'un volum de dades que sigui comparable al d'altres zones del món i sobretot no podem dir que el microcrèdit sigui significativament important en la creació d'empreses o microempreses a Catalunya.

En canvi, sí que podem dir que les iniciatives en aquest sector han tingut una tendència creixent, i que la diversitat de projectes presentats n'avalua el dinamisme. Efectivament, els programes de microcrèdits són una oportunitat per a un sector social amb idees i «vocació» empresarial. Si bé no podem afirmar que siguin la resposta a la pobresa dins el primer món, és indubtable que contribueixen a millorar l'entorn econòmic dels seus usuaris i usuàries. En aquest sentit, ens cal destacar el

rol de les entitats microfinanceres, sobretot pel que fa a la metodologia d'anàlisi dels projectes que se'ls presenten, i a la seva cura que aquests siguin «realitzables» i que la persona o grup que els vulgui tirar endavant tinguin les qualitats necessàries per fer-ho.

Una de les conclusions generals de l'estudi és que els diferents programes establerts actualment a Catalunya tenen ben definits els seus *targets* i prioritats, i que aquestes queden ben paleses en els projectes que estudien i avalen les seves missions respectives. A més, pensem que aquest fet ha estat beneficiós per al funcionament del sector, atès que, en tenir ben diferenciades les seves prioritats i no ser del tot coincidents, els programes s'han acabat complementant i no competint entre ells. Fet que ha estat positiu sobretot de cara a cobrir més grups socials amb dificultats per accedir al sistema financer convencional.

En l'anàlisi de la trajectòria del microcrèdit al nostre país queda palès que en els seus inicis ha estat vinculat a entitats sense ànim de lucre, treballat amb pocs recursos per tirar endavant el màxim nombre de projectes empresarials possible. L'evolució seguida ha estat similar a

la de molts països del tercer món. En aquesta primera etapa es constata la predisposició del voluntariat a dedicar el seu temps per endegar una iniciativa de caràcter social força desconeguda i de resultats incerts en el primer món. Aquestes entitats han gestionat un nombre reduït de microcrèdits, destinats als grups socials menys afavorits de la societat.

En una segona etapa, quan el microcrèdit comença a ser un producte conegut, ja sigui pels beneficis socials que ha aportat al tercer món i/o per algunes iniciatives en funcionament a diferents països del primer món, trobem un increment del nombre d'institucions que ofereixen aquest producte. En aquests anys sorgeixen programes supeditats a fundacions d'entitats financeres i fins i tot un amb el suport de la pròpia administració pública. Com a resultat han augmentat de forma notable el nombre total de microcrèdits adjudicats i de recursos financers posats a disposició dels grups socials sense accés al sistema financer tradicional. Aquesta evolució suggereix fins a qui punt és difícil, en aquest nostre primer món, el funcionament de qualsevol activitat financera –ni que sigui microfinancera– al marge del sistema financer convencional, del tot consolidat en el nostre ordre econòmic i social. El dubte és saber si en el futur el microcrèdit es consolidarà com un servei més per part d'aquestes institucions o si ens trobem davant una situació puntual fruit del impuls que darrerament té l'economia social.

Bibliografia

ANDERSON, C. LEIGH – LOCKER, LAURA (2002): *Microcredit, Social Capital, and Common Pool Resources*. World Development 30(1), pp. 95-105.

ASCA (2008): Es pot consultar a l'adreça www.acciosolidaria.cat (accés 10 octubre 2008).

CONLIN, MICHAEL (1999): *Peer group micro-lending programs in Canada and the United States*. Journal of Development Economics, 60 (1), pp. 249-269.

DALEY-HARRIS, S. (2007): *State of the Microcredit Summit Campaign. Report 2007*. The Microcredit Summit Campaign. New York. Publicat a www.microcreditsummit.org/pubs/reports/socr/2007.html (accés 18 setembre 2008).

EUROPEAN COMMISSION REPORT (2003): *Microcredit for small business and business creation: bridging a market gap*. Enterprise Directorate General of the European Commission.

EVERS, JAN (2001): *Microcredit lending as a Model for Efficient Commercial Small-Scale Lending and its Applications in Banks*. Publicat a www.micro-credit.net.

GRAMEEN BANK (2008): *Grameen Bank Monthly Update*. Issue No. 345, September 2008. Es pot consultar a www.grameen-info.org (accés 15 d'octubre 2008).

HOLLIS, AIDAN – SWEETMAN, ARTHUR (1998): *Microcredit: What Can we Learn from the Past?*. World Development, 26 (10), pp. 1875-1891.

MORDUCH, JONATHAN (1999a): *The Microfinance Promise*. Journal of Economic Literature, 37, pp. 1569-1614.

MORDUCH, JONATHAN (1999b): *The role of subsidies in microfinance: evidence from the Grameen Bank*. Journal of Development Economics, 60, pp. 229-248.

MUELLER, S.L. Y A.S. THOMAS (2000): *Culture and Entrepreneurial potential: a nine country study of locus of control and innovativeness*. Journal of Business Venturing, 16, pp. 51-57.

PAINTER, G. (2001): *The Microcredit Challenge: A Survey of Programs in California*. Journal of Developmental Entrepreneurship, 6(1), pp. 1-16.

REYNOLDS, P.D. (1997): *Who starts new firms? Preliminary explorations of firm-in-gestation*. Small Business Economics, 9, pp. 449-462.

SCHREINER, MARK – WOLLER, GARY (2003). *Microenterprise Development Programs in the United States and in the Developing World*. World Development, 31 (9), pp. 1567-1580.

URBANO, D. y J. M. VECIANA (2001): «Marco institucional formal de la creación de empresas en Catalunya: Oferta y demanda de servicios de apoyo», *Work Paper, Departament d'Economia de l'Empresa, U.A.B.*

WIENNEKERS, S. y R. THURIK (1999): *Linking Entrepreneurship and Economic Growth*. Small Business Economics, 13, pp. 27-55.

WOOLCOCK, MICHAEL J.V. (1999): *Learning from Failures in Microfinance: What Unsuccessful Cases Tell Us About How Group-Based Programs Work*. American Journal of Economics and Sociology, 58 (1), pp. 17-42.