

# Microcréditos y más allá

Suplemento del Cuaderno núm. 151 de CiJ - (n. 187) - Diciembre, 2007  
R. de Llúria, 13, 08010 Barcelona - tel. 93 317 23 38, fax 93 317 10 94  
info@fespinal.com - www.fespinal.com

“El movimiento del microcrédito tiene que ver con el apoyo a las personas para que puedan desarrollar todo su potencial. No tiene que ver con el capital económico, sino con el capital humano. El dinero es simplemente una herramienta que puede convertir algunos sueños en realidad y dotar a las personas más desfavorecidas y pobres del planeta, de dignidad, respeto y sentido a sus vidas”

Muhammad Yunus

Hace más de 30 años, el economista bengalí Muhammad Yunus retornó a su ciudad natal después de doctorarse en los EE.UU., donde accedió con una beca Fulbright. Se instaló en la Universidad de Chittagong, situada a más de 30 Km. de la ciudad, en una zona rural rodeada de colinas áridas y cercana a un pueblecito llamado Jobra. Por aquel entonces, en 1974, el país padecía una gran hambruna y la gente moría en las calles. Fue entonces cuando este profesor de economía, de excelente preparación teórica, se dio cuenta de la incoherencia entre las teorías económicas aprendidas y su poca aplicación en la realidad que lo rodeaba: "¿De qué servían todas mis complejas teorías cuando la gente se moría de hambre en las aceras y en los porches que había justo enfrente del aula en la que yo enseñaba?" Así fue como decidió centrar su estudio en la pobreza de las per-

sonas que habitaban en el pueblo vecino, Jobra, y abandonar definitivamente los libros. En ese momento, descubrió que prestando menos de 20 euros, 42 fabricantes de taburetes podían adquirir la materia prima y obtener beneficios que les permitieran ahorrar y romper el ciclo de la pobreza en la que estaban inmersos.

El Grameen Bank, el banco del pueblo, nació en un momento en que las personas pobres no podían dejar de serlo, ya que no existía en el país ninguna estructura financiera que cubriese sus necesidades crediticias<sup>2</sup> y por lo tanto no les ayudaba a ampliar su base económica. El banco de Yunus, propiedad de las mujeres prestatarias, ha promovido desde sus inicios, en 1977, el acceso al crédito a las personas rechazadas por la banca tradicional, las cuales han podido desarrollar pequeñas actividades generadoras de ingresos y salir de esta manera del ci-

clo de la pobreza. Mediante un trato de igualdad y confianza, muchas personas excluidas de la sociedad han podido llevar una vida digna. Yunus y el Grameen Bank proponían un camino para salir de la pobreza inexistente hasta ese momento; más de 10.000 organizaciones, que en la actualidad conceden microcréditos en todo el mundo, han seguido ese camino. La defensa del acceso al crédito, como derecho humano capaz de luchar contra la pobreza y garante de la paz, les ha llevado a ganar el premio Nobel de la paz de 2006.

### **Características comunes de los microcréditos, y diferencias con la banca tradicional**

1. Préstamos de importe reducido y de corto plazo. El préstamo promedio entre las instituciones microfinancieras más desarrolladas se sitúa en torno a los 326 euros. El plazo original de los préstamos empezó siendo de un año, y en la actualidad existe un amplio abanico que va desde las pocas semanas hasta los varios años.

2. Destinados a actividades que generen ingresos en el sector informal.

3. La persona, a la que se le conceden, está excluida de la banca tradicional y sufre alguno de estos cuatro grados de pobreza: desposesión, pobreza extrema, pobreza moderada y/o vulnerabilidad. Suelen ser en su mayoría mujeres.

4. Inexistencia de garantías y/o avales tradicionales. En substitución, se suelen conceder los préstamos de forma rotatoria a un grupo de personas, donde el colectivo responde de la devolución de cada integrante, lo que se llama "préstamo solidario". A veces, también se exige que en la cuota del préstamo se destine una cantidad fija (10%) al ahorro, aunque mediante este procedimiento no se busca tanto garantizar la devolución del crédito como introducir el participante en la disciplina del ahorro.

5. Basados en la confianza mutua, la cercanía y un trato igualitario. Sin duda, uno de los rasgos que más ha contribuido al éxito del microcrédito, y a unas tasas de morosidad en torno al 1%, es la relación entre el prestamista y el prestatario. Relación basada en la confianza y en la igualdad; se prima la dignidad antes que el paternalismo que se observa en muchas acciones de cooperación al desarrollo.

6. Los tipos de interés aplicados suelen ser elevados. En tasas reales, descontando el efecto de la inflación, se sitúan entre el 15% y el 30%.

### **Luces y sombras del microcrédito**

Mediante la herramienta del microcrédito se puede acceder a familias excluidas del sistema bancario tradicional y cambiarles la vida, consiguiendo que salgan del ciclo de la pobreza. Este es el gran logro del microcrédito, una herramienta sencilla con un potencial enorme. Mediante el microcrédito, la persona que lo recibe:

1. Amplía su base económica, pudiendo hacer crecer su negocio y su independencia, lo cual repercute en mayores beneficios, para ella y su familia.

2. Recupera la confianza en sí misma al ver que, por un lado, alguien está confiando en ella, y por otro lado, es capaz de gestionar su negocio.

3. Incentiva el ingenio y el espíritu de superación.

4. Ya no se siente excluida.

Sin embargo, ante el éxito que ha tenido en los últimos años, se ha llegado a decir que el microcrédito por sí sólo es capaz de erradicar la pobreza mundial, lo cual no sólo lanza un mensaje de excesivo optimismo sobre sus posibilidades reales, sino que oculta una serie de aspectos sobre su uso que deben tenerse en cuenta:

**1.** El microcrédito puede entenderse como la puesta en práctica de teorías económicas neoliberales que anulan el papel de los gobiernos, de las empresas, de las comunidades o de las familias. En primer lugar, porque desvía el enfoque de la ayuda al desarrollo de una orientación social, al ámbito puramente individual e individualista. En segundo lugar, porque involucra una mínima intervención de los estados, se desarrollan nuevos mercados, se promueve una cultura de emprendimiento empresarial y se procura crédito, que no la donación.

**2.** El microcrédito trata los síntomas pero no las causas últimas de la pobreza. Es necesario complementar esta herramienta no sólo con productos de ahorro y de seguro, sino también con herramientas de apoyo al desarrollo como la educación, la asistencia sanitaria, el apoyo económico directo, la cultura comunitaria y la inversión en infraestructuras.

**3.** Sin una estrecha colaboración entre los organismos públicos y los privados, el microcrédito puede verse como la privatización de la ayuda al desarrollo.

**4.** Existe un conflicto entre la sostenibilidad económica de las instituciones que otorgan los microcréditos y la llegada a los más pobres entre los pobres (puesto que sale "más rentable" otorgarlos a capas de la población no tan pobres.) De esta manera, y según palabras del propio Yunus: "Siempre que un programa de atenuación de la pobreza permita incluir personas que no sean tan pobres, las realmente pobres acaban siendo rápidamente apartadas del programa por aquellas otras que estaban mejor situadas."

**5.** No siempre es apropiado otorgar un microcrédito, puesto que se puede convertir en un arma de doble filo para la persona que debe devolverlo; cuando las circunstancias impiden la actividad económica normalizada y el crédito no puede ser de-

vuelto, no lleva sino a un mayor grado de endeudamiento y agravamiento de la pobreza.

**6.** Se debe seguir trabajando en la eficiencia de las instituciones microfinancieras para conseguir tipos de interés más reducidos.

## **Un paso más: las Comunidades de Autogestión Financiera**

Si Yunus nos enseñaba que "los pobres son financiables", gracias a su modelo de microfinanzas, que lleva más de 30 años funcionando con éxito contrastado, se puede ir más allá y decir que "los pobres son autofinanciables". Siguiendo esta idea, el modelo CAF (Comunidad de Autogestión Financiera) no sólo da acceso a crédito a los excluidos del sistema bancario, sino que les ayuda a gestionar sus propios recursos y a apoyarse mutuamente sin necesidad de dinero externo.

El sistema consiste en la creación de comunidades entre 10 y 40 personas, las cuales aportan un capital que se divide en acciones de 10 euros, y se reparten en función de la participación de cada socio. Con este capital, los socios se dan créditos entre ellos, a un interés y bajo unos reglamentos fijados por el mismo grupo. A final de año, los intereses cobrados se reparten entre los socios en función de las acciones que tiene cada uno.

Estas comunidades funcionan a través de reuniones mensuales donde se solicitan y se dan los créditos, se pagan las cuotas e intereses o se compran más acciones para incrementar el fondo de la comunidad. Un comité de crédito formado por 3 miembros del grupo valora y acepta las solicitudes, y una junta directiva con contable, tesorero y presidente llevan a cabo la reunión y la contabilidad. Es importante que los miembros de la comunidad se conozcan entre ellos y se sientan parte del proyecto, puesto que la

presión de grupo será la principal garantía para la devolución de los créditos.

## **Principales ventajas del modelo CAF frente al microcrédito tradicional**

**1.** El dinero de los créditos es de los propios miembros de la comunidad. Esto supone una gran diferencia tanto metodológica, como de filosofía de funcionamiento. Por un lado, se corta toda dependencia con un organismo exterior, la CAF decide su reglamento y sus límites y asume la responsabilidad de la gestión y de generar la confianza en el grupo. Además se crea un equilibrio interno entre el dinero que tiene la comunidad y el que puede pedir (en función de cada reglamento, un socio puede pedir entre 3 y 5 veces la cantidad que tiene invertida en acciones.) Por otro lado, se promueve el ahorro incentivado por la rentabilidad de la inversión en acciones, ya que se cobran unos intereses a final de año, y porque cuanto mayor es la inversión, mayor la capacidad de pedir créditos.

**2.** Los créditos sirven para cualquier tipo de necesidad (arreglar un electrodoméstico, pagar la fianza de un alquiler, etc.) y no sólo para un gestionar un negocio. También son de muy baja cantidad ( promedio de 450 euros).

**3.** El objetivo de las CAF es el acceso al crédito, pero no es esa su única función. Gracias a la constancia de las reuniones mensuales, se consigue fomentar el espíritu comunitario entre los socios. Las CAF son una incubadora de iniciativas que ayudan a

los miembros en otros aspectos de su vida. Actualmente se está creando, por ejemplo, una bolsa de trabajo interna y unos fondos de seguros de emergencia para situaciones críticas, en las que se puedan encontrar los miembros.

El sistema CAF se está expandiendo actualmente por diferentes países y ciudades del mundo. El modelo fue creado en las comunidades rurales de Venezuela por Salomón Raydan, fue importado a Barcelona hace cuatro años por Jean Claude Rodríguez-Ferrera y la organización Desarrollo Comunitario, apoyada por Un Sol Món y Ashoka. También se ha llevado la metodología a Senegal, a través de los inmigrantes senegaleses de Girona, donde la asociación ADESC lidera el proyecto; y a Madrid a través de la organización Transformando. En la actualidad hay 13 comunidades funcionando en Barcelona con personas de más de 20 nacionalidades diferentes, así como 3 grupos en Madrid. La función de Desarrollo Comunitario consiste en acompañar a las comunidades y transmitir la metodología durante el primer año de trabajo, hasta que las CAF son completamente autónomas. Este año en Catalunya, se han dado más de 190 créditos por un valor de 85.500 euros (el crédito medio es de 450 euros). Participan en el proyecto más de 225 personas, y se crean aproximadamente 5 grupos cada año.

Guillermo Casasnovas,  
Miriam Feu, María Alegre

*Miembros del seminario de economía  
de Cristianisme i Justícia*

Para más información:

[www.desarrollo-comunitario.com](http://www.desarrollo-comunitario.com) - [www.oikocredit.org](http://www.oikocredit.org) - [www.unsolmon.org](http://www.unsolmon.org) - [www.ashoka.org](http://www.ashoka.org)

1. *El banquero de los pobres*, Muhammad Yunus, 2005.

2. Si existían formas alternativas de conseguir el dinero, aunque ninguna sustentada en una institución financiera formal. Podían solicitarlo a los paikars o prestamistas del pueblo, los cuales les obligaban a revenderles la mercancía a un precio que apenas dejaba margen de beneficios para comer, y a unos tipos de interés que podían superar el 10% diario.