

Microcrèdits i més enllà

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

“El moviment del microcrèdit té a veure amb el suport a les persones, perquè puguin desenvolupar tot el seu potencial. No té a veure amb el capital econòmic, sinó amb el capital humà. Els diners són simplement una eina que pot convertir alguns somnis en realitat i dotar les persones més desfavorides i pobres del planeta, de dignitat, respecte i sentit a les seves vides.”

Muhammad Yunus

Fa més de 30 anys, l'economista bengalí Muhammad Yunus va retornar a la seva ciutat natal després de doctorar-se als EUA, on va accedir amb una beca Fulbright. Es va instal·lar a la Universitat de Chittagong, situada a més de 30 Km. de la ciutat, en una zona rural envoltada de turons àrids i propera a un poblet anomenat Jobra. En aquell temps, en 1974, el país patia una gran fam i la gent moria als carrers. Va ser aleshores que aquest professor d'economia, d'excel·lent preparació teòrica, es va adonar de la inconnexió entre les teories econòmiques apreses i la seva poca aplicació en la realitat que l'envoltava: “De què servien totes les meves complexes teories quan la gent es moria de fam a les voreres i als porxos que hi havia just al davant de la meua aula?”¹ Així va decidir centrar el seu estudi en la pobresa de les persones que habitaven el

poble veí, Jobra, i abandonar definitivament els llibres. Llavors va descobrir que si prestava menys de 20 euros, 42 fabricants de tamborets podien adquirir la seva primera matèria i obtenir beneficis que els permetessin estalviar i trencar el cicle de la pobresa en la qual estaven immersos.

El Grameen Bank, el banc del poble, va néixer en un moment en què les persones pobres no podien deixar de ser-ho, atès que no existia al país cap estructura financera que cobrís les seves necessitats creditícies² i que els ajudés a ampliar la seva base econòmica. El banc de Yunus, propietat de les dones prestatàries, ha promogut des dels seus inicis (1977) l'accés al crèdit a les persones rebutjades de la banca tradicional, les quals han pogut desenvolupar petites activitats generadores d'ingressos i sortir d'aquesta manera del cicle de la pobresa. Mitjançant un

tracte d'igualtat i confiança, moltes persones excloses de la societat han pogut portar una vida digna. Yunus i el Grameen Bank proposen un camí per sortir de la pobresa, el qual no existia fins a aquell moment, i ha estat seguit per més de 10.000 organitzacions que en l'actualitat concedeixen microcrèdits per tot el món. La defensa de l'accés al crèdit com a dret humà capaç de lluitar contra la pobresa i garant de la pau, ha fet que guanyés el premi Nobel de la pau de 2006.

Característiques comunes del microcrèdit, i diferències amb la banca tradicional

1. Són préstecs d'import reduït i de curt termini. El préstec mitjà entre les institucions microfinanceres més desenvolupades se situa entorn dels 326 euros. El termini original dels préstecs va començar essent d'un any, en l'actualitat existeix un ampli ventall que va des de les poques setmanes fins als diversos anys.

2. Destinats a activitats que generin ingressos en el sector informal.

3. La persona, a la qual se li concedeixen els microcrèdits, es troba exclosa de la banca tradicional i pateix algun d'aquests quatre graus de pobresa: desposseïció, pobresa extrema, pobresa moderada i/o vulnerabilitat. Sovint són dones.

4. Inexistència de garanties i/o avals tradicionals. En substitució, es concedeixen préstecs de manera rotatòria a un grup de persones, on el col·lectiu respon de la devolució de cada integrant. Aquest fet es anomenat "préstec solidari." De vegades, també s'exigeix que en la quota del préstec, es destini una quantitat fixa (10%) a l'estalvi. Amb això no es busca tant garantir la devolució del crèdit, com introduir el participant en la disciplina de l'estalvi.

5. Basats en la confiança mútua, la proximitat i un tracte igualitari. Sens dubte, un dels trets que més ha contribuït a l'èxit del microcrèdit, i a unes taxes de morositat entorn de l'1%, és la relació entre el prestador i el prestatari. Relació basada en la confiança i la igualtat, relació de dignitat i lluny del paternalisme que s'observa en moltes accions de cooperació al desenvolupament.

6. Els tipus d'interès aplicats acostumen a ser elevats. En taxes reals, descomptant l'efecte de la inflació, se situen entre el 15% i el 30%.

Llums i ombres del microcrèdit

Mitjançant l'eina del microcrèdit es pot accedir a famílies excloses del sistema bancari tradicional i canviar la seva vida, aconseguint que surtin del cicle de la pobresa. Aquest és el gran assoliment del microcrèdit, una eina senzilla amb un potencial enorme. Mitjançant el microcrèdit, la persona que ho rep:

1. Amplia la seva base econòmica, pot fer créixer el seu negoci i la seva independència, la qual cosa repercuteix en majors beneficis, per a ella i la seva família.

2. Recupera la confiança en si mateixa al veure que, d'una banda, algú està confiant en ella, i d'altra banda, és capaç de gestionar el seu negoci.

3. Incentiva l'enginy i l'esperit de superació.

4. Ja no se sent exclosa.

Tanmateix, davant l'èxit que ha tingut els darrers anys, s'ha arribat a dir que el microcrèdit per si sol és capaç d'eradicar la pobresa mundial, cosa que llança un missatge d'excessiu optimisme sobre les possibilitats reals d'aquesta eina i amaga un conjunt d'aspectes negatius:

1. El microcrèdit pot entendre's com la pràctica de teories econòmiques neoliberals que anul·len el paper dels governs, de les empreses, de les comunitats o de les famílies. En primer lloc, perquè es desvia l'enfocament de l'ajuda al desenvolupament des d'una orientació social, a l'àmbit purament individual i individualista. En segon lloc, perquè involucra una mínima intervenció dels estats, es desenvolupen nous mercats, es promou una cultura d'emprenedors empresarials i es procura el crèdit, que no la donació.

2. El microcrèdit tracta els símptomes però no les causes últimes de la pobresa. Cal complementar aquesta eina no només amb productes d'estalvi i d'assegurança, sinó també amb eines de suport al desenvolupament com l'educació, l'assistència sanitària, el suport econòmic directe, la cultura comunitària o la inversió en infraestructures.

3. Sense una estreta col·laboració entre els organismes públics i els privats, el microcrèdit es pot veure com la privatització de l'ajuda al desenvolupament.

4. Existeix un conflicte entre la sostenibilitat econòmica de les institucions que atorguen els microcrèdits i l'arribada als més pobres entre els pobres (surt "més rendible" atorgar-los a capes de la població no tan pobres.) D'aquesta manera, i segons paraules del propi Yunus: "Sempre que un programa d'atenuació de la pobresa permeti incloure persones que no siguin tan pobres, les realment pobres acaben sent ràpidament apartades del programa per aquelles altres que estaven millor situades".

5. No sempre és apropiat atorgar un microcrèdit, atès que es pot convertir en un arma de doble tall per a la persona que ha de retornar-lo; quan les circumstàncies impedeixen l'activitat econòmica normalitzada i el crèdit no pot ser retornat, de-

riva en un major grau d'endeutament i agreujament de la pobresa.

6. Cal seguir treballant en l'eficiència de les institucions microfinanceres per aconseguir uns tipus d'interès més reduïts.

Un pas més: les comunitats d'Autogestió Financera

Si Yunus ens ensenyava que "els pobres són finançables", gràcies al seu model de microfinances, que duu més de 30 anys funcionant amb èxit contrastat, es pot anar més enllà i dir que "els pobres són autofinançables". Seguint aquesta idea, el model CAF (Comunitat de Autogestió Financera) no només dóna accés a crèdit als exclosos del sistema bancari, sinó que els ajuda a gestionar els seus propis recursos i a recolzar-se mútuament sense necessitat de diners externs.

El sistema consisteix en la creació de comunitats d'entre 10 i 40 persones, les quals aporten un capital que es divideix en accions de 10 euros, i es reparteixen segons la participació de cada soci. Amb aquest capital, els socis s'atorguen crèdits entre ells, a un tipus d'interès i sota uns reglaments fixats pel mateix grup. Al final de l'any, els interessos cobrats es reparteixen entre els socis segons les accions que té cadascun.

Aquestes comunitats funcionen amb reunions mensuals on se sol·liciten i es donen els crèdits, es paguen les quotes i els interessos o es compren més accions per a incrementar el fons de la comunitat. Un comitè de crèdit format per tres membres del grup valora i accepta les sol·licituds i una junta directiva amb comptable, tresorer i president porten la reunió i la comptabilitat. És important que els membres de la comunitat es coneuguin entre ells i se sentin part del projecte, perquè la

pressió del grup serà la principal garantia de devolució dels crèdits.

Principals avantatges del model CAF davant del microcrèdit tradicional

1. Els diners dels crèdits són dels mateixos membres de la comunitat. Això representa una gran diferència de metodologia i de filosofia de funcionament. D'una banda es talla tota dependència amb un organisme exterior, perquè la CAF decideix el seu reglament i els seus límits i assumeix la responsabilitat de la gestió i de generar la confiança en el grup. A més, es crea un equilibri intern entre els diners que té la comunitat i els que pot demanar (segons cada reglament, un soci pot demanar entre tres i cinc vegades la quantitat que té invertida en accions.) D'altra banda, es promou l'estalvi per la rendibilitat de la inversió en accions (cobrant uns interessos a final de l'any) i perquè a les inversions més grans els correspon major capacitat de demanar crèdits.

2. Els crèdits cobreixen qualsevol necessitat (arreglar un electrodomèstic, pagar la fiança d'un lloguer, etc.) i no són només per a activitats productives. També són de molt baixa quantitat (450 euros de mitjana.).

3. L'objectiu de les CAF és l'accés al crèdit, però no és aquesta la seva única funció. Gràcies a la constància de les reunions mensuals, s'aconsegueix fomentar l'esperit comunitari entre els socis. Les CAF són una incubadora d'iniciatives

que ajuden als membres en altres aspectes de la seva vida. Actualment s'està creant, per exemple, una borsa de treball interna i uns fons d'assegurances d'emergència per a situacions crítiques dels membres.

El sistema CAF s'està expandint actualment per diferents països i ciutats del món. El model va ser creat en les comunitats rurals de Veneçuela per Salomon Raydan i va ser importat a Barcelona fa quatre anys per Jean Claude Rodríguez-Ferrera i l'organització Desarrollo Comunitario, recolzada per Un Sol Món i Ashoka. També s'ha portat la metodologia al Senegal, a través dels immigrants senegalesos de Girona, projecte liderat per l'associació ADESC; i a Madrid, a través de l'organització Transformando. En l'actualitat hi ha 13 comunitats que funcionen a Barcelona, amb persones de més de 20 nacionalitats diferents, així com tres grups a Madrid. La funció de Desarrollo Comunitario consisteix en acompanyar les comunitats i en transmetre la metodologia durant el primer any de treball, fins que les CAF són completament autònomes. A Catalunya s'han donat més de 190 crèdits per un valor de 85.000 euros (el crèdit mitjà és de 400 euros.) Participen en el projecte més de 225 persones i es creen aproximadament cinc grups l'any.

Guillermo Casasnovas,
Miriam Feu, María Alegre
*Membres del seminari d'economia
de Cristianisme i Justícia*

Per a més informació:

www.desarrollo-comunitario.com - www.oikocredit.org - www.unsolmon.org - www.ashoka.org

1. *El banquer dels pobres*, Muhammad Yunus, 2005.

2. Si existien formes alternatives d'aconseguir els diners, encara que cap se sustenta en una institució financera formal. Podien sol·licitar-lo als païkars o prestamistes del poble, els quals els obligaven a revendre la mercaderia a un preu que gairebé no deixava marge de beneficis per menjar, i a uns tipus d'interès que podien superar el 10% diari.