

# Dues visions del microcrèdit

El 2005 és l'Any Internacional del Microcrèdit. L'ONU vol impulsar així el fet de vincular l'eradicació de la pobresa amb la concessió de crèdits destinats a fomentar la creació de llocs de treball. Com tantes altres, aquesta qüestió suscita controvèrsies en el si de les ONG.

Sembla que els partidaris del microcrèdit el veuen com l'instrument que trenca amb la cultura del donatiu i la dependència perquè fomenta l'autonomia i l'autoestima dels beneficiaris, que ja no "deuen" res a ningú i es converteixen en els únics responsables del seu futur. A més, i donat que els informes oficials indiquen que 54 milions de persones que viuen amb menys d'un dòlar al dia ja se n'han beneficiat, i que d'aquestes, el 81% eren dones, consideren que el microcrèdit constitueix una via d'empoderament per a aquestes, que sempre són les més pobres.

Els crítics creuen, però, que l'actual creixement dels microcrèdits té més a veure amb el fet que el sistema financer ha descobert un nou segment de mercat (que a més està disposat a pagar altes taxes d'interès) que amb cap mena d'altruisme. Creuen que així només es fomenta l'economia informal i que, encara que els microcrèdits poden beneficiar individus o famílies de manera aïllada, com que no actuen sobre les causes estructurals de la pobresa, no serveixen per avançar en la línia dels Objectius del Mil·lenni.

Experts d'ONGD federades ens expliquen el seu punt de vista.

## BANCA POPULAR O ECONOMIA SOCIAL SOLIDÀRIA A ÀFRICA

Lola López, antropòloga i membre del CEA (Centre d'Estudis Africans)



En el cas africà cada idioma té una o diverses paraules per denominar-lo (susu, xitique, mokzi, likelemba...), però sobretot a aquest sistema tradicional se'l coneix com a "tontin" perquè, anticipant el que succeiria després, deu el seu nom al banquer italià Lorenzo Tontin que es va presentar a Europa com el "creador" d'aquest sistema. Parlem d'una estratègia econòmica i social, d'un eficaç sistema de solidaritat i financer que funciona per tota l'Àfrica subsahariana des de fa segles.

És una d'aquestes pràctiques, malament anomenades tradicionals, que evoluciona amb gran vitalitat per adaptar-se a les noves necessitats de la població. El sistema bàsic és molt simple: un grup de persones, generalment dones, aporten setmanalment o mensual una quantitat de diners, i el total reunit, utilitzant diferents sistemes de rotació, passa a les mans de cadascuna de les persones que formen el grup, i aquestes ho inverteixen en allò que consideren necessari. Una petita quantitat dels diners dipositats s'utilitza sempre per crear una caixa de seguretat per plantar cara a situacions de crisi.

És, per tant, i al mateix temps, un sistema d'estalvi i de crèdit així com una caixa de seguretat que excedeix les simples funcions financeres. Una tontin és un sistema de solidaritat i assistència basat en la confiança entre els seus membres. La paraula donada és suficient com a garantia, no se signen papers,

no es cobren interessos, no hi ha despeses de manteniment i els diners que la persona es du, no es retoren. Aquest sistema no té objectius ni temporalitat preestablerts, perdura per temps indefinit i renova els seus membres segons les seves trajectòries vitals.

La gent crea una tontin per afinitat i per les mateixes raons per què solen donar-se agrupacions tradicionalment a l'Àfrica (grup d'edat, dones d'una família extensa, membres d'una confraria religiosa, immigrants d'un mateix poble en una ciutat, etc.), mai exclusivament per raons econòmiques. Les persones membres d'una tontin no es limiten a ajudar-se amb els diners recollits, sinó que s'ofereixen entre elles suport de qualsevol tipus en situacions de crisi, per la qual cosa també estem davant d'una xarxa d'influències socials i d'un lloc de trobada. Així, no es pot entrar en una tontin únicament perquè es tenen diners i s'hi vol aportar. El compromís ha de ser més gran, el capital que s'empra és capital social: la tontin és, sobretot, un grup de solidaritat i ajuda mútua, i implica una determinada forma de teixir les relacions humanes.

**Es pretén canviar la mentalitat comunitària per una mentalitat capitalista**

La tontin té una normativa de funcionament que tots els membres han de respectar quant a la rotació de càrrecs, els horaris de reunió (es paguen multes per arribar tard a les reunions o per faltar sense causa justificada), el percentatge que ha d'anar a la caixa de seguretat, el sistema de rotació, etc. Estan també establertes les excepcions, i els torns per rebre els diners de la caixa són flexibles, així, si la necessitat d'un dels membres ho justifica, pot haver-hi un salt de torn o, en cas que calgui, es preveu la possibilitat de recuperar allo dipositat.

Tradicionalment era un sistema utilitzat per les dones per afrontar les despeses de cerimònies i celebracions (batejos, noces, sabar -festa tradicional de per a dones a Gàmbia i Senegal-, etc.), per comprar roba o joies etc.; però amb la crisi econòmica dels últims 20 anys, les dones africanes han desviat aquestes quantitats de diners per atendre les necessitats bàsiques en salut o educació dels fills o la família, o per crear petits negocis.

Aquest mateix sistema d'estalvi, crèdit i solidaritat és utilitzat també, amb altres noms i algunes característiques diferents, a Mèxic, Indonèsia, Índia, Xina, Tailàndia i molts altres llocs del planeta. Són les AREC (Associacions Rotatives d'Estalvi i Crèdit), tal com les denomina J.D. Von Pischke, i ofereixen al món sencer serveis financers i socials vàlids, duradors i eficients per a una gran quantitat de persones amb petits ingressos.



Farmàcia tradicional a Burkina Fasso

## On es troba la diferència fonamental entre el microcrèdit i la tontin?

Per què és necessari organitzar un sistema de microcrèdits allí on ja funcionaven sistemes similars? Perquè la similitud és només aparent. La tontin i els seus equivalents asiàtics o americans estan molt lluny de ser punts econòmics que preparen el camí perquè els empresaris entrin en l'economia de mercat, que és com Gaddi Vázquez, director del Peace Corps (l'agència de voluntariat internacional dependent del Govern nord-americà), defineix els microcrèdits.<sup>2</sup>

La gran diferència amb els microcrèdits és que aquests funcionen amb la lògica de l'economia de mercat. El que es pretén amb ells no és enfortir els sistemes d'ajuda existents a les societats del Sud, sinó introduir la lògica capitalista, encara que sigui a través de l'endeutament, i malgrat que la majoria dels economistes consideren el sobreendeutament un dels principals mecanismes de l'empobriment. El que es pretén és crear microempresaris, que, amb petites quantitats de diners, funcionin amb el mateix esquema d'inversió-quany que els grans empresaris. No importa el cost social<sup>3</sup>, el que es pretén és canviar la mentalitat comunitària per una mentalitat capitalista: "Un dels grans reptes d'aquesta forma de solidaritat és que el pobre queda totalment implicat en el procés d'ajuda en el qual està immers... Al mateix temps, s'està aconseguint que pugui la seva autoestima (!!!) i deixi de considerar-se un paria de la societat, perquè aquesta societat li ha donat una oportunitat, la de comportar-se com si fos ric (!!!)".<sup>4</sup>

La rendibilitat de la concessió de microcrèdits està garantida. Amb unes taxes d'interès més altes que les dels préstecs normals<sup>5</sup>, les xifres apunten a una tornada del 95 al 99%. Les ONG que presten aquests diners amb interessos més baixos no s'estan



**Per accedir al crèdit necessàriament cal convertir-se a la ideologia del creditor**

lucrant, però potser estan creant aquests "punts econòmics que preparen el camí perquè els empresaris entrin en l'economia de mercat", una vegada creats, podran passar per ells les financeres, els bancs i els prestadors.

Tots els sistemes financers internacionals coneixen la gran vitalitat de la banca popular, però aquesta banca, malament anomenada informal, es mou amb criteris molt allunyats dels de l'economia de mercat. La banca popular creu en les persones, no en els beneficis monetaris. Enfront de la lògica del capital, la lògica de les tontin és la de la reciprocitat. Enfront de la lògica de l'acumulació, la banca popular afavoreix la ràpida circulació del capital. Enfront d'ella, les entitats o institucions que promociónen el microcrèdit no coneixen o no respecten les estratègies locals i les xarxes socials tradicionals: destrueixen els sistemes propis com les tontin, promouen comportaments individualistes, i substitueixen els sistemes de protecció comunitària per la comercialització dels serveis.

Una diferència essencial és que a la tontin el control l'exerceixen els interessats, les normes les dicten els interessats, i aquestes normes estan basades en la supervivència de la comunitat i, sobretot, les seves necessitats les defineixen els propis interessats. No sembla probable la concessió d'un microcrèdit per pagar un dot o fer una cerimònia funerària. El microcrèdit es concedeix per potenciar els valors del treball, l'acumulació i l'individualisme<sup>6</sup>, valors sense els quals no es pot entrar en l'economia de mercat i en "la modernitat", i sol tractar-se de quelcom de dirigit i paternalista<sup>7</sup>. Per accedir al crèdit necessàriament cal convertir-se a la ideologia del creditor<sup>8</sup>.

Les institucions financeres i de cooperació que operen a l'Àfrica han començat a



El jove utilitza el sistema tontin per iniciar activitats empresarials

apropiar-se del concepte i fins i tot l'utilitzen per disfsarrar sistemes de microcrèdit: "... en començar el seu període de servei el 2000 a Togo, una voluntària del Cos de Pau -Peace Corps- va iniciar un grup de crèdit renovable per a dones, conegut com Tontine Tchahoyim<sup>9</sup>. Encara que és possible que aquests sistemes aconseguixin implantar-se, també és molt probable que les poblacions del Sud, que ja han tingut temps de conèixer-nos, sàpiguen defensar els seus valors i les seves estratègies econòmiques que, de moment, són les úniques que els garanteixen la supervivència, per molt precària que aquesta sigui. Les estratègies externes polítiques i econòmiques (neocolonització, intervenció humanitària, multinacionals o cooperació al desenvolupament), l'única cosa que els han garantit, fins avui, és un empobriment accelerat.<sup>10</sup>

Més informació: [www.estudisaficans.org/index2.htm](http://www.estudisaficans.org/index2.htm)

1. Fall i Gueye. D'arem al nquerem: Le franc: la grâce et la reconnaissance. Disponible a Internet.
2. "La microempresa, fonament del desenvolupament econòmic". Diari Electrònic del Departament d'Estat dels Estats Units. Volum 9. Número 1. Febrer de 2004. <http://usinfo.state.gov/journals/ites/0204/ijtes/vasquez.htm>
3. "Una part dels diners es van utilitzar per pagar un quiosc: a la fira de Saint-Louis, així com en transport i esmorzars dels artistes. Millier en va persuadir sis perquè viatgessin sense les seves famílies (una gesta difícil en aquesta zona rural)". Diari Electrònic del Departament d'Estat dels Estats Units. Op. Cit.
4. "Maria S. Altaba. <http://www.alfayomega.es/estatico/antiores/alfayomega412/empordada/empordada.html>
5. Carmen Castellanos Gaytán, "Crèdit a la paraula", disponible a Internet.
6. "Aquest sistema permet als membres del grup mantenir els seus diners segurs contra les pressions socials de les quals les empreses petites en són presa (com les exigències de la família o de membres de la comunitat de participar en els quanyos). Diari Electrònic del Departament d'Estat dels Estats Units. Op. Cit.
7. El Grameen Bank imposa als seus clients normes com per exemple banyar-se cada dia, fer gimnàstica i no celebrar festes.
8. Vegeu els 16 manaments (normes) del Grameen Bank: [www.grameen-info.org](http://www.grameen-info.org)
9. Gaddi Vázquez Diari Electrònic del Departament d'Estat dels Estats Units. Op. Cit.
10. Per a una lectura de les contradiccions del sistema de microcrèdits vegeu: "Microcrèdits, política global per unir les dones pobres al mercat mundial" de Ximena Bedregal: <http://www.laneta.apc.org>

## ELS NOSTRES ESTALVIS TREBALLANT A FAVOR DE LA GENT

Martí Boneta, coordinador d'Oikocredit Catalunya

Les Nacions Unides han declarat el 2005 com l'Any Internacional del Microcrèdit, la qual cosa serà una gran oportunitat per donar a conèixer "la importància de les microfinances com a part integral del nostre esforç col·lectiu per aconseguir els objectius del desenvolupament del mil·lenni", segons paraules del secretari general d'aquest organisme, Kofi Annan.

Es calcula que més de 10.000 organitzacions concedeixen crèdits a tot el món a persones que ho tenen negat per la banca comercial, ja que no poden oferir avals materials. Ara, els microcrèdits o les microfinances són una realitat a molts països. Amb tot, són realment efectius per al desenvolupament humà? Poden arribar als més pobres? Poden créixer més? Quines estratègies han d'utilitzar? Podem donar força al microcrèdit amb les nostres inversions?

En aquest article s'intentarà donar resposta a aquests i altres interrogants que ens podem fer sobre aquesta qüestió.

Cal, en primer lloc, donar una definició del que entenem per microcrèdit. Es tracta d'un préstec sense garanties reals o de signatura, d'import relativament petit, adreçat a persones o entitats amb dificultats d'accés al finançament bancari tradicional. Aquests préstecs acostumen a anar acompanyats de mecanismes de suport social o tècnic per a les persones que els sol·liciten. S'anomenen microcrèdits perquè l'import prestat és reduït: entre 50 i 5.000 euros. Tanmateix, un altre element que els diferencia dels crèdits que atorga la banca comercial és la destinació del crèdit: tal com diu la definició, va destinat a persones o microempreses que no tenen accés al finançament d'un crèdit, ja que no poden presentar avals o garanties físiques. Per poder solucionar l'aspecte dels avals materials s'han desenvolupat diferents mètodes d'aval social com poden ser la creació de grups de garantia o grups solidaris, la recerca d'un tercer com a avalador o els avals testimonials, que no cobriren els riscos del crèdit però que tenen un gran valor per al prestatari, o bé si han tingut crèdits anteriors i els han retornat satisfactoriament ja que aleshores no se'ls demana cap aval, entre altres.

Un altre element que cal analitzar és el fet que s'adrecen a grups amb dificultats d'accés al finançament bancari tradicional, és a dir, els sectors més empobrits econòmicament de la societat. Així, als països del Sud, el microcrèdit va destinat bàsicament a finançar activitats productives del "sector informal", aquell en què l'activitat econòmica no queda recollida a les estadístiques oficials. En alguns països d'Amèrica Llatina, aquest sector pot ocupar fins a un 70% dels llocs de treball. Dins d'aquest sector sempre hi ha hagut alternatives d'estalvi i crèdit, com les associacions d'estalvi i els crèdits rotatius, en múltiples versions, des de grups d'autoajuda fins a bancs de llogarret. Ara bé, la presència d'aquestes institucions és pràcticament testimonial, cosa que provoca la proliferació a molts països d'usurers i creditors locals sense criteris rigorosos de concessió i amb uns elevats interessos. És aquí on el microcrèdit és una eina que, juntament amb altres mecanismes de cooperació al desenvolupament, dona accés als crèdits a milions de persones, de manera que podran tirar endavant un projecte que els ajudi a trencar el cercle de pobresa.

Els diferents estudis que s'han fet sobre l'impacte als grups beneficiaris de microcrèdits són bastant esperançadors. Una anàlisi dels clients de SHARE a l'Índia, feta per CASHPOR, demostrava que tres de cada quatre persones havien vist com augmentava el seu nivell d'ingressos i, a més a més, un terç havien sortit de la pobresa<sup>11</sup>. Els clients de CRECER, a Bolívia, gràcies a la diversificació de les fonts d'ingressos, van tenir una estabilització en el consum i van poder comprar aliments en remeses més grans.

El que no és tan clar és la relació entre el microfinançament i la bonança en el desenvolupament global de tota la comunitat, no tan sols els clients de microcrèdits. És difícil detectar magnituds macroeconòmiques quan els microcrèdits tenen, moltes vegades, la promoció del sector informal, les xifres del qual no són presents al PIB del país de la renda per càpita. A més, la correlació entre microfinançament i desenvolupament econòmic no és causal. Els avenços

econòmics i socials es donen per moltes causes interrelacionades entre elles, mai ho és un sol factor. Els experts parlen més d'una correlació positiva entre el microfinançament i el desenvolupament global.

La valoració dels microcrèdits no s'ha de fer tan sols en termes estadístics de progrés econòmic. Concedir un crèdit a qui no hi té accés per altres mitjans vol dir "creure en aquesta persona" (CRÉDIT ve de la paraula CREURE), "confiar en les seves possibilitats"; així, s'estableix una relació d'igual a igual, allunyada dels paternalismes.

Fins aquí s'han anat analitzant les característiques del microcrèdit. Ara ens podem preguntar si hi ha alguns límits atès que un crèdit, ni que sigui petit, sempre és un risc. El qui el rep ha d'estar convençut que el podrà tornar amb els seus interessos, a partir dels ingressos generats per la seva activitat productiva. Per això han d'estar aplicats a partir d'estudis de viabilitat. Hi ha factors que no el fan aconsellable en determinades zones, com per exemple zones afectades per la sida, poblacions molt disperses, països en greu perill de guerra o desastre natural... Per tant, els microcrèdits han de treballar conjuntament amb altres factors que poden donar suport al desenvolupament, com ara l'educació, l'assistència sanitària o la inversió d'infraestructures. Són una bona eina per lluitar contra la pobresa, però no són la panacea que assegurin el desenvolupament de les persones més pobres.



Les dones bolivianes també han participat en projectes de microcrèdit

## Els crèdits són una bona eina, però no són la panacea que assegura el desenvolupament

Les microfinances són les dues cares d'una mateixa moneda: en la primera, hi ha els qui reben el microcrèdit –dels quals hem parlat–; però a l'altra cara hi ha els inversors. Com s'entén que la banca convencional no deixi de millorar els resultats any rere any? Realment el seu valor afegit augmenta tant? Quin control tinc com a inversor de l'ús que es fa dels meus diners? Aquestes preguntes són tan vàlides com difícil i opac és obtenir-ne les respostes. Sabem que tornem a deixar els diners en forma de crèdit: productes de consum, hipoteques... També sabem que s'inverteixen per comprar accions de grans empreses de tota mena: energètiques, de l'aigua, de les telecomunicacions... També s'entra en les companyies el negoci de les quals gira al voltant de la indústria d'armament o altres l'activitat de les quals perjudica el medi ambient. L'objectiu és buscar la màxima rendibilitat i, si és possible, en un espai ben curt de temps: aquests 10 darrers anys hi ha hagut un gran creixement de l'activitat financera en una forma merament especulativa. Si continuem buscant trobarem que una part del capital de bancs i caixes tenen dipòsit en zones anomenades «paradisos fiscals». Són petits estats on la seva legislació afavoreix l'entrada de diners dels quals no és conèixer l'origen i que, a més, no s'hi han de pagar impostos.

Davant d'aquesta realitat, què podem fer? Si els estalvis els hem de tenir en un banc o una caixa, com podem fer que treballin a favor de la gent i no en contra?

Als anys 70 diferents col·lectius es van començar a qüestionar aquests temes. Eren grups que promovien determinats valors ètics com la justícia, la solidaritat, l'ecologia... Ho feien mitjançant campanyes i mobilitzacions socials. Aquests grups van descobrir que els seus estalvis dipositats en bancs o fons d'inversions estaven



Projecte d'Oikocredit a l'Uruguay

finançant de vegades la causa contra la qual lluitaven. Així per exemple, persones que formaven part de grups de base i de moviments socials van descobrir que els seus estalvis estaven finançant la guerra del Vietnam o algunes associacions de metges es van donar que tenien accions en empreses de tabacs.

Davant d'aquestes situacions van començar a sorgir les primeres iniciatives que són l'origen de la banca ètica. Aquestes iniciatives volien compaginar dos objectius compatibles i complementaris: d'una banda, finançar activitats econòmiques que tinguessin un impacte social positiu i, de l'altra, generar beneficis per als inversors. Per aconseguir el primer objectiu hi ha bancs ètics que financen activitats concretes

Més informació:  
Oikocredit Catalunya:  
[www.pangea.org/oikocredit/Catala/Portada.html](http://www.pangea.org/oikocredit/Catala/Portada.html)  
Any internacional del Microcrèdit:  
[www.yearofmicrocredit.org/pages/multilingual/spanish.asp](http://www.yearofmicrocredit.org/pages/multilingual/spanish.asp)

11. Impact Assessments Studies Oikocredit 2002. Document intern.