



El **microcrèdit.**
a quines **necessitats**
respon?

núm. 16

 **Quaderns**
de Pau
i Solidaritat



Autor: Fundació Vicenç Ferrer.
Adreça electrònica:
www.fundacionvicenteferrer.org
Edita: *Direcció General de Cooperació*. Conselleria de Benestar Social. Govern de les Illes Balears.
Disseny i maquetació: *ESMENT*
Imprimeix: *Impremta ESMEN*T,
Centre Especial de Treball d'AMADIP
Dip. legal

ÍNDEX

EL MICROCRÈDIT. A QUINES NECESSITATS RESPON?	4
QUÈ ÉS EL MICROCRÈDIT	7
• DIFERENTS MODALITATS	
MARGINADA PER PARTIDA DOBLE	8
CONFIANÇA EN LES DONES	11
LES PRIMERES EXPERIÈNCIES	11
EL GRAMEEN BANK	13
LA GARANTIA DEL GRUP	16
RURAL DEVELOPMENT TRUT (RDT)- FUNDACIÓ VICENÇ FERRER(FVF)	19
LA DONA DÀLIT	22
ELS SHANGAM	24
L'AUTONOMIA ECONÒMICA	26
EL MICROCRÈDIT A RDT/FVF: LES PRIMERES PASSES	26
EL FONS PER AL DESENVOLUPAMENT DE LES DONES (WDF)	27
QUIN ÉS EL MECANISME?	29
IMPACTE DEL MICROCRÈDIT	30
ELS REPTES DEL FUTUR	31
ALTRES FONS DE CRÈDIT	32
• PER ALS DISCAPACITATS	
• FONS PERMANENT CONTRA LA SEQUERA	
COL·LABORACIÓ D'ENTITATS	35
CIMERA DEL MICROCRÈDIT	36
CONCLUSIÓ	37
BIBLIOGRAFIA I PÀGINES WEB	38



EL MICROCRÈDIT. A QUINES NECESSITATS RESPON?

Actualment més de 1.000 milions de persones viuen amb menys d'un dòlar diari i 2.000 milions amb menys de dos dòlars. En alguns països l'esperança de vida ha caigut una altra vegada al nivell de fa cent anys; superar aquesta gran diferència entre rics i pobres continua essent un dels reptes de la humanitat en aquest segle XXI que acaba de començar.

Vivim en un món dividit en dues realitats totalment diferents i de les quals difícilment ens en podem fer una idea clara perquè les dades sovint ens desborden. Per això, ens pot resultar molt aclaridor l'exemple següent, que consisteix a ima-

ginar-nos el món com un poble de 100 habitants.

Un sol poble format per:

- 52 dones i 48 homes
- 30 blancs i 70 no blancs
- 30 cristians i 70 d'altres creences
- 89 heterosexuals i 11 homosexuals
- 6 persones han acaparat el 60% de la riquesa i totes sis serien dels Estats Units
- 80 malviuen en cases poc habitables
- 70 no saben llegir ni escriure
- 50 pateixen malnutrició
- 1 està morint
- més d'un està naixent
- 1 té ordinador
- 1 té estudis universitaris

A tot això cal afegir-hi totes les persones que viuen en règims totalitaris, privades de les llibertats mínimes, l'exploatació infantil i

«El 20% de la població mundial consumeix el 86% dels recursos, mentre que al 20% més pobre només li queda l'1,3%»



la doble explotació que pateixen les dones pel mateix fet de viure en societats subdesenvolupades però també per les seves estructures patriarcalcs encara tan arrelades.

El 66% de la població mundial viu en una situació de pobresa extrema, infraalimentada, sense aigua potable, sense habitatge ni assistència mèdica i, per descomptat, sense cap accés a l'educació. A l'era d'Internet persisteixen encara retards tecnològics abismals i mentre aquí feim servir cada dia l'ordinador, el telèfon, el fax, el telèfon mòbil, etc. hi ha més de la meitat de la població mundial que no ha utilitzat mai un telèfon, com ho reconegué recentment el secretari general de les Nacions Unides, Kofi Annan.

La part de la població mundial que es beneficia de la major part dels béns i els malgasta es mostra poc decidida a solucionar aquesta situació. Es perden oportunitats com les de la recent cimera de Johannesburg, en què —pel que fa a la major part de les qüestions pendents— no s'ha anat més enllà d'una simple declaració de bones intencions. Així, per exemple, no s'ha pres cap acord concret per reduir l'emissió de gasos a l'atmosfera malgrat que els paï-

sos occidentals també ja estan començant a rebre les conseqüències del canvi climàtic. Les inundacions, fins i tot a l'estiu, s'han convertit en una notícia quotidiana; però, en aquest cas, els països més pobres són també els que pateixen i pateixen les pitjors conseqüències. Les pèrdues que provoquen aquestes inundacions en la producció agrícola, per exemple, allà es tradueixen en morts per desnutrició, per no parlar d'uns habitatges molt més fràgils que provoquen un major nombre de víctimes quan es desencadena un desastre natural.

Però els poderosos continuen sense reaccionar, segurament amagant interessos inconfessables. En el cas de Johannesburg s'afirmà que el president nord-americà, George Bush, no va assistir a la cimera per pressions de les petrolieres, les primeres interessades en què no tiri endavant cap acord per potenciar les energies alternatives.

Tampoc no s'hi han volgut modificar els mecanismes de les transaccions internacionals, que continuaran funcionant de manera totalment desequilibrada. Així, els països rics —a més d'establir el preu de compra de les matèries primeres procedents dels països del





Sud— també apliquen uns impostos molt elevats sobre les importacions procedents d'aquests països. En general són quatre vegades superiors a les taxes fixades pels països més pobres sobre els productes que arriben des dels desenvolupats. D'aquesta manera el Nord pot vendre a preus més convenients els seus productes i elimina al mateix temps un competidor perillós.

Segons el Programa de Nacions Unides per al Desenvolupament (PNUD), els països del Sud perden anualment 700.000 milions de dòlars a causa de les desigualtats del comerç mundial. Aquesta xifra, per fer-nos una idea, representa tres vegades el total del deute extern que han de pagar cada any els països menys desenvolupats. D'aquest deute, per



«Només podem considerar que el món ha millorat el dia que els poderosos triïn el camí d'ajudar els qui es moren de fam.»

Vicenç Ferrer

cert, tampoc no se n'ha parlat a Johannesburg en el sentit de considerar-ne la possible condonació. Aquesta i moltes altres circumstàncies de desequilibri fan que la situació mundial no només no canviï, sinó que en molts casos vagi a pitjor i, el què és més greu, no per manca de recursos sinó per una manca de voluntat de posar-hi remei.

Amb aquest panorama tan poc alentador, sorgeixen iniciatives puntuals i concretes que, sense perdre de vista que la pobresa es fonamenta bàsicament en la situació de desigualtat i d'injustícia que domina el món, intenten posar remei o si més no pal·liar el sofriment dels qui la pateixen dia a dia. Així, a mesura que els mitjans de comunicació ens han fet més evident aquesta realitat, han anat sorgint una gran quantitat d'organitzacions que fan feina en diferents aspectes del desenvolupament i que ens demostren que si ens ho proposam es pot superar, almanco en part, tota aquesta immensa pobresa.

Els instruments per captar ajuda o per ajudar varien segons la idiosincràsia i els objectius de cada una d'aquestes organitzacions. En aquest cas volem fixar-nos en les que utilitzen el microcrèdit com a manera de millorar la manera de viure dels qui pateixen una major mancança.

QUÈ ÈS EL MICROCRÈDIT

Segons l'autora Maricruz Lacalle el microcrèdit «és un instrument de finançament per al desenvolupament que té com a objectiu final la reducció de la pobresa al món» (vegeu la bibliografia).

És una forma d'accedir a un petit capital per part de les persones més desfavorides de la societat per fer possible una millora del seu nivell de vida mitjançant la inversió en les necessitats de l'economia domèstica o en petits «negocis» individuals o col·lectius. L'avalador d'aquest préstec és el mateix grup que el demana per a cada un dels seus membres o per a tot el grup, en general. La devolució

es compleix a terminis amb una taxa d'interès que varia segons l'organització que el concedeix, però que sempre és molt inferior al què s'hauria de pagar en el cas de caure en mans dels «prestamistes» locals.

Diferents modalitats

Darrere la paraula microcrèdit i més enllà de la definició general hi ha tot un seguit d'organitzacions que, com veurem més endavant, l'apliquen de manera diferent, tot depenent també de la seva pròpia naturalesa. Així, hi ha entitats bancàries que es dediquen parcialment al microcrèdit; d'altres —com el Grameen Bank— que nasqueren amb aquesta finalitat exclusiva; i també, ONGs involucrades només amb el microcrèdit o que el tenen com una més de les seves funcions.





Sigui com sigui, el mecanisme és similar i tots tenen en comú l'alta taxa de devolució d'aquests préstecs —s'estableix en el 95%— que es concedeixen normalment amb l'aval d'un grup de persones ajuntades amb la mateixa finalitat i que han de respondre col·lectivament si alguna d'elles no pot tornar el préstec. Així, l'esperit de grup és el que ajuda a superar, en la majoria de les ocasions, les dificultats individuals.

En els casos en què hi intervenen programes estatals, les institucions microfinanceres estableixen altres mecanismes de control, però així i tot la taxa de devolució és inferior perquè els prestataris pensen que no és tan necessari tornar els préstecs.

La major part d'aquests préstecs es realitzen a zones rurals, però també hi ha algunes iniciatives urbanes. De la mateixa manera que els seus inicis i el seu procés s'efectuaren majoritàriament a països del Tercer Món, però també hi ha exemples d'aquest tipus a Europa i a Amèrica del Nord.

En tot cas, el seu tret més característic és que normalment es dirigeix majoritàriament a les dones (en el 94% del total, pel que fa al Grameen Bank).

MARGINADA PER PARTIDA DOBLE

Les estructures familiars i socials de marginació de la dona que a Occident estan decaient a poc a poc continuen ben vigents a la majoria dels països del Tercer Món.

La primera dificultat de la dona en aquests països és aconseguir sobreviure. Hi ha una dita xinesa que diu «el neixement d'un porc porta riquesa; el d'una dona, pobresa». La Xina és potser el país que, amb la seva política que cada família tingui només un fill, més ha fomentat l'infanticidi dirigit a les nines (aquesta llei es va derogar fa dos anys). Actualment les ecografies faciliten la «feina», malgrat que oficialment els metges tenen prohibit revelar el sexe del fetus. El problema de manca de dones que ara ja es comença a notar pot arribar a ser greu en un futur no molt llunyà i derivar en societats encara molt més violentes.

De fet, cada família espera el «nin»; si en alguns casos no s'arriba a avortar, el naixement d'una nina —a l'Índia, per exemple— no s'acostuma a celebrar, mentre que el d'un nin arriba acompanyat d'una

gran festa. Llavors, quan es posa malalt, els pares se'n van molt més depressa a l'hospital o a cercar un metge si es tracta d'un nin que si es tracta d'una nina.

I és que per tot arreu, quan la dona es casa se'n va a viure a casa dels sogres i és ella qui els cuidarà quan es facin vells. Així, els seus pares —en uns països on no existeix la seguretat social— queden totalment desassistits. D'una altra banda, en molts d'aquests països hi ha el costum del dot, que consisteix en l'obligació de «donar» la filla a la família de l'espòs juntament amb els regals que aquesta exigeix per autoritzar el matrimoni del seu fill. És com si la dona, que està molt mal vista si es queda fadrina —normalment, no té cap altra sortida més que la prostitució—, no tingués més remei que

«comprar» un marit i acceptar totes les condicions que imposen ell i la seva família. Es cau així en un cercle molt difícil de rompre, ja que les famílies que paguen un dot també el volen cobrar quan casen un fill i així, successivament, es va perpetuant aquest costum.

La dona es veu, doncs, com una càrrega i és un consol si, com a mínim, pot servir d'ajuda a la llar, però de cap manera es pensa en la possibilitat de dur-la a l'escola. La taxa d'analfabetisme entre les dones és molt més alta que entre els homes, fet que no impedeix —ans al contrari— que la seva jornada laboral en molts casos dupliqui la dels homes i que això no es vegi en absolut reflectit en els seus ingressos, ja que sempre es veu condemnada a les feines més feixugues i més mal pagades.





En general, les dones viuen apartades de la vida pública: no assisteixen a les reunions de la comunitat o, en tot cas, no acostumen a parlar. Des de ben petites van interioritzant missatges com «els homes són superiors», «les dones són inferiors», «el paper de l'home és superior», «el paper de la dona és inferior». I això fa que tinguin un nivell d'autoestima molt baix i que els impedeix de confiar en les seves pròpies iniciatives.

Malgrat tot, el paper de la dona és molt important, perquè és la principal protagonista en l'educació dels fills i en el manteniment de la llar. És ella qui pot perpetuar l'escala de valors que la manté discri-

minada o qui pot obrir-se a noves perspectives que influiran directament en els seus fills i filles i, per suposat, en la millora del propi nivell de vida. **L'agrupació de dones és un tret bàsic dels microcrèdits** que fa que, com que formen part d'un grup, sentin el suport de les altres dones a l'hora d'encarar les diverses dificultats que van sorgint, tant per la mateixa activitat econòmica com per la possible resistència dels homes, que normalment es troba només al començament. A Bangladesh, per exemple, on la gran majoria de la població és musulmana, hi ha marits que prohibeixen a les seves dones entrar en contacte amb el banc que concedeix els microcrèdits i també n'hi ha que han impedit l'entrada dels seus agents



en alguns pobles; però, en qualsevol cas, aquestes reaccions han estat minoritàries.

CONFIANÇA EN LES DONES

L'experiència demostra que les dones tornen els seus crèdits i que en el cas dels homes no sempre és així. D'una altra banda, amb el que guanyen, les dones vesteixen, alimenten i eduquen els seus fills. Per això la concessió de microcrèdits a les dones permet la millora de la qualitat de vida de tot el grup familiar.

El Banc Mundial de la Dona, una xarxa de microcrèdits amb afiliades a 37 països, publicà que a l'Índia més del 92% del que guanya la dona es reinverteix en menjar, protecció i educació per a la seva família, mentre que només entre el 40% i el 50% dels ingressos de l'home arriben a la seva família després que se'ls gastin en ell mateix, i menys del 10% si beu o juga.

D'una altra banda, les dones són les que més necessiten aquest accés al món de l'economia, ja que n'han viscut tradicionalment marginades. Només el 5% dels 5.800 milions de dòlars en préstecs ban-

caris multilaterals concedits el 1990 a l'agricultura i a l'economia rural dels països en desenvolupament arribà a mans de dones, segons dades de les Nacions Unides.

Davant aquesta situació, la mateixa organització afirma que «els bancs comercials haurien de reconèixer les possibilitats que ofereixen les dones en els sectors de les petites empreses i estructurar els serveis perquè els arribin».

LES PRIMERES EXPERIÈNCIES

A principis dels anys 70, persones i organitzacions independents unes de les altres començaren a posar en pràctica la idea de deixar petites quantitats de diners en compte de donar-los a fons perdut, amb la finalitat —entre d'altres— d'aconseguir iniciar tota una xarxa que es vagi estenent i permeti que el nombre de persones beneficiàries augmenti quan es tornen els préstecs. La idea va néixer a contrades pobres (Índia, Bangladesh, Indonèsia, Amèrica de Sud...) però també es va estendre als més necessitats dels països rics, és a dir, arreu on hi ha grups disposats a posar-se en marxa per millorar la situació de desigualtat que es viu al món.





Les ONG Acción Internacional i Oportunidad Internacional començaren a donar petits crèdits devers l'any 1971. A l'Índia un grup de dones treballadores fundaren el Banc Cooperatiu SEWA per fer possible l'accés de les dones al crèdit. Jayshee Vyar, director administratiu del banc, afirmà que la presència de la SEWA a la Conferència de les Nacions Unides sobre la Dona el 1975 a Mèxic, va suposar la plataforma d'inici del microcrèdit en els moviments de la cooperació internacional.

SEWA són les inicials de Self-Employed Women's Association (associació de dones treballadores

autònomes) i en hindi i gujarati la paraula SEWA significa 'servei'.

La SEWA es va fundar el 1971 i començà com un sindicat per a les treballadores autònomes¹ que venen verdures al mercat, recullen paper per dur-lo a reciclar, elaboren algun producte artesanal... és a dir, fan feines no considerades com a tal per la major part dels homes.

Quan una dona entra a formar part de la SEWA, normalment augmenten les seves entrades de diners ja que el sindicat aconseguix millors preus dels intermediaris que li venen les verdures o

dels que li compren el paper, per exemple.

Aquestes dones, organitzades com una cooperativa, fundaren l'any 1974 el banc SEWA amb la finalitat de do-



1. El sector informal als països en vies de desenvolupament pot arribar a representar entre el 30% i el 70% de la població activa, segons dades de l'OCDE de 1995.



nar poder a les treballadores autònomes. Fan possible el seu accés al crèdit i als serveis financers i redueixen la seva dependència de l'explotació dels prestamistes.

El banc SEWA beneficia actualment unes 150.000 dones, però el més important —segons la seva fundadora, Ela Bhatt— és que una dona índia tradicionalment oprimida comença a canviar la seva manera de pensar en ella mateixa: «Per primera vegada s'adona que no és només la dona d'alguó o la nora, és una treballadora, una productora activa». I quan passa això, comença a trobar-se amb dones d'altres comunitats i les barreres de les castes índies es van trencant a poc a poc,

La SEWA ha organitzat les dones de 70 cooperatives diferents que es dediquen des de vendre peix fins a embolicar els petits cigarrs indis anomenats bidis. Les dones que pertanyen a la SEWA reben també un servei d'assistència sanitària. Aquesta organitza-

ció continua la seva expansió a diferents zones del Gujarat, on hi té la seu central.

EL GRAMEEN BANK

La història comença a Bangladesh, un país en què la majoria dels seus 130 milions d'habitants són musulmans i el 40% d'aquests viuen en la pobresa absoluta. Igualment com el seu veí, l'Índia, Bangladesh pateix cada any el rigor de les pluges monzòniques. Però l'any 1974

els temporals de vent i pluja devasten el país i condemnen a morir de fam gran part dels habitants.

La principal ambició del Grameen és la promoció social, satisfer les necessitats de la gent i assegurar el seu benestar. Tots els seus mitjans se supediten a aquesta preocupació per millorar la vida dels seus prestataris i de les seves famílies.

Muhammad Yunus acaba de doctorar-se en economia en una universitat americana. Però des del seu lloc de professor a la Universitat de Chittagong (Bangladesh), sent que els seus coneixements són inútils per resoldre tot el que veuen els seus ulls. És la constatació d'allò que li passa a molts dels intel·lectuals del Tercer Món formats a universitats occidentals: les teories no funcionen i





la ciència s'allunya progressivament de la vida quotidiana. «Fer classes d'economia era per a mi com veure pel·lícules. Els bons acabaven triomfant-hi i els dolents solen ser castigats. Però en sortir de la facultat i travessar els barris miserables per tornar a casa, vivia un contrast major que en sortir de la sala de cinema i tornar al món real».

Llavors Yunus es plantejà recórrer el país per conèixer la realitat de prop i intentar esbrinar les causes de tanta misèria i de la impossibilitat de sortir-se'n. Un dia, en un poble de Jobra, topà una dona, Sofia Begum, que fabricava tamborets de bambú. Yunus li demanà què guanyava i ella li respongué que cinc takas diàries (uns 0,2€). Els materials els rebia d'un prestamis-

ta que l'obligava a vendre la seva producció als preus que ell imposava i que li suposaven no poder deslliurar-se'n mai. I és que els usurers, en aquests països, estan de tal manera incorporats a la vida dels pobles que sovint ni ells mateixos s'adonen de l'abús que suposen els interessos —oscil·len entre el 4% i el 10% diari— o les condicions que estableixen. A vegades el préstec es destina a una inversió o a una gran ocasió (matrimoni d'una filla, naixement d'un fill, etc.), però la majoria de les vegades compleix simplement una funció de supervivència (compra d'aliments o de medicines, situació d'urgència). En qualsevol cas és molt difícil per a qui demana diners deslliurar-se de la situació d'endeutament.



Així, la protagonista d'aquesta història, Sofia Begum, es trobava en mans d'un prestamista per no posseir l'ínfima quantitat de diners que li permetés adquirir la matèria primera necessària per fabricar el seu tamboret. D'aquesta manera vivia en una mena d'esclavitud, obligada a fer feina a canvi de quasi res.

L'endemà Yunus i alguns dels seus estudiants començaren a aplegar informació per saber quanta gent del poble de Jobra patia aquesta situació. Es trobaren amb 42 persones que entre totes necessitaven menys de 27 euros. Amb aquesta quantitat podrien vendre els seus productes a qualsevol i aconseguir que la seva feina fos retribuïda correctament sense haver de dependre dels usurers.

Yunus els deixà els diners de la seva pròpia butxaca i poc després va acudir a la banca local per sol·licitar una línia de crèdit per a aquestes famílies. La resposta fou òbvia: «No podem perdre el temps deixant sumes que fan rialles i que no cobreixen ni les despeses dels formularis. A més, es

tracta de persones analfabetes que no saben ni omplir-los i, el més important, que no ens ofereixen cap garantia».

Yunus va trencar amb la idea que l'aval que exigeixen els bancs per deixar diners garanteixi que es retornaran. Al seu país hi ha una taxa de devolució del 41%, mentre que la del Grameen se situa en el 98%. «Els bancs convencionals —afirma— funcionen com institucions de caritat per als rics.

Ben al contrari, en aquest banc l'únic que han de demostrar els aspirants a un crèdit és la seva pobresa, perquè els pobres saben que aquesta és la seva oportunitat per sortir de la misèria».

L'ambició principal del Grameen és la promoció social, satisfer les necessitats de la gent i assegurar-li el benestar. Tots els seus mitjans se supediten a aquesta preocupació per millorar la vida dels seus prestataris i de les seves famílies.

«Mai no recorrerem a la justícia per recuperar els nostres diners. Si el deutor no pot retornar el préstec, el funcionari l'ha d'ajudar a cercar al-

«Observarem com ho feien els altres bancs i férem tot el contrari».

Muhammad Yunus





ternatives». És el què Yunus denomina una banca amb ètica, perquè contràriament al sistema bancari tradicional (basat en la desconfiança mútua) vol tornar a les arrels de la paraula «crèdit», que significa «confiança».

En el Grameen no hi ha cap instrument legal entre el prestamista i el prestatari, malgrat que cada dia es concedeixen préstecs per valor de milions de dòlars. El Grameen suposa que tot prestatari és bàsicament honrat i això evita haver de fer feina amb documents interminables. És veritablement simptomàtic que amb aquestes condicions la taxa de devolució de préstecs al seu país superi en més del 50% la dels bancs convencionals.

LA GARANTIA DEL GRUP

Individualment, els pobres se senten exposats a tota mena de perills. La pertinença a un grup els dona seguretat. L'individu sol tendeix a ser més insegur i, per tant, més imprevisible. En un grup es beneficia del suport de tots els altres i la seva conducta torna més regular i és més fiable en matèria de préstecs.

L'esperit de competència que s'instaura a l'interior d'un grup i entre

els diferents grups afavoreix que cadascú ho faci tan bé com pugui.

A tothom qui demana un préstec se li encarrega que constitueixi un grup de cinc persones alienes a la seva família, però amb les mateixes aspiracions i amb el mateix nivell econòmic i social.

Els crèdits es concedeixen a cada membre del grup per separat, cadascú és tècnicament responsable de la seva situació malgrat que comparteixen les obligacions i que en cas de dificultat els membres dels grups s'ajuden entre si.

Aquests préstecs, a més, no són només de diners sinó que també signifiquen una mena de punt de partida per al coneixement propi. El beneficiari comença a adonar-se de les seves potencialitats i a descobrir la seva creativitat oculta.

El 5% dels préstecs es deposita en un fons mutu per tenir a l'abast una solució d'urgència en cas de necessitat.

La forma de reemborsament és la següent:

- préstecs per un any
- lliuraments setmanals d'una quantitat fixa



- el reemborsament es fa efectiu a partir d'una setmana després de la concessió del préstec
- taxa d'interès del 20%
- el reemborsament és d'un 2% setmanal durant cinquanta setmanes.

El Banc Grameen es troba a 40.428 pobles de Bangladesh i els seus 11.457 empleats recorren aquests pobles per cobrar els préstecs i reinvertir-los en clients nous. La seva seu central és a Dhaka, la capital del país.

Actualment el 94,8% dels prestataris són dones². «La fam i la misèria afecta les mares més que a ningú», però no era una pràctica tradicional a Bangladesh que les dones tinguessin accés al crèdit ni que poguessin accedir-hi les més pobres. Al principi va crear moltes tensions familiars. Era difícil aconseguir un equilibri en què no s'arriscàs «el

matrimoni pels diners ni els diners pel matrimoni». La solució va venir quan es començaren a fer reunions amb els homes per explicar-los què feia el banc, i en la majoria de casos s'han anat superant totes les dificultats.

El Grameen no només intenta afavorir els canvis econòmics, sino també els canvis socials, perquè les dones deixin de ser ciutadanes de segona categoria i es transformin en protagonistes de la seva pròpia sort. El Grameen s'implica en la tasca d'alfabetització dels pares i de les mares i a procurar que duguin els fills i les filles a l'escola.

Aporta les noves tecnologies (telèfons mòbils, energia solar, Internet) i du a terme una tasca de conscienciació que es resumeix en les «setze resolucions» amb què es comprometen els beneficiaris dels préstecs i que, des de la nostra perspectiva occidental, poden re-



2. Grameen Bank, Statistical Updates, Gener 2002





sultar una mica sorprenents si no es tenen en compte les diferències culturals que les han generat:

1. Respectar i aplicar els quatre principis bàsics del Banc Grameen: disciplina, unitat, coratge i molta feina en tots els dominis de la vida.
2. Aportar prosperitat a les famílies pròpies.
3. No viure en una casa arruïnada.
4. Conrear verdures tot l'any.
5. Plantar arbres.
6. Tenir pocs fills.
7. Educar els fills.
8. Tenir cura del medi ambient.
9. Construir i utilitzar latrines.
10. Beure aigua de pous saludres.
11. No exigir el dot pels fills i no pagar-la per les filles.

12. No cometre cap injustícia ni deixar que els altres en facin.

13. Realitzar col·lectivament inversions majors per obtenir ingressos més importants.

14. Estar sempre disposats a ajudar els altres.

15. Si se sap que en algun centre s'ha perdut la disciplina, anarhi per restablir-la.

16. Introducció d'exercicis físics a tots els centres.

L'experiència de Yunus s'observa amb atenció arreu del món i s'estén des de Bangladesh a Indonèsia, l'Índia, Egipte, l'Amèrica llatina i, fins i tot, els Estats Units, ja que en un procés poc usual el Tercer Món està exportant la seva experiència als països occidentals.



En aquests llocs, organitzacions sense ànim de lucre han anat impulsant el microcrèdit com una eina per ajudar els més pobres a establir petits negocis i evitar la dependència de l'assistència social o de feines amb ingressos molt baixos.

Per a algunes persones dels països rics un crèdit de 500 dòlars pot significar la diferència entre el creixement i l'estancament o, fins i tot, la marginació.

Hi ha gran quantitat d'experiències en aquest sentit. Algunes són sucursals del mateix Grameen Bank, com el Banc de la Bona Fe, establert a Arkansas per iniciativa de l'ex-president Bill Clinton, quan era governador d'Arkansas (inspirat per Yunus) i d'altres són iniciatives derivades de la necessitat d'enfrontar-se a situacions desesperades. A l'Amèrica llatina les experiències amb més èxit són Contigo, a Xile, que participa en l'elaboració de productes de comerç just, i el Banco Solidario (BancoSol), de Bolívia, que estableix en el 65% els seu tipus d'interès. Aquest, com la gran majoria d'entitats de l'Amèrica llatina, funciona amb unes condicions molt diferents a les que es donen als països asiàtics, ja que implanta uns barems més alts per concedir els préstecs, que no es donen als més pobres

sinó als camperols amb terres. Segons Woller i Dunfor, el 97% dels clients estan en els límits superiors i inferiors propers a la línia de la pobresa, cosa que significa que només el 3% dels prestataris pertanyen als més pobres d'entre els pobres.

Hi ha també experiències al continent africà, com és el cas d'URWEGO, a Rwanda, que és una experiència que combina el microcrèdit i el cooperativisme.

Tant l'experiència de Yunus com les que se'n deriven parteixen d'entitats bancàries dedicades quasi exclusivament als microcrèdits, però també hi ha una gran quantitat d'ONGs que apliquen el microcrèdit com una més de les seves múltiples activitats. Presenten molts de punts comuns, però també podem trobar algunes diferències.

RURAL DEVELOPMENT TRUST (RDT)- FUNDACIÓ VICENÇ FERRER (FVF)

L'any 1969 Vicenç Ferrer funda el «Rural Development Trust», RDT. (Consorti per al Desenvolupament Rural) i el concebeix com un instrument de cooperació per al desenvolupament del districte d'Anantapur (a Andra Pradesh, sudest de l'Índia).

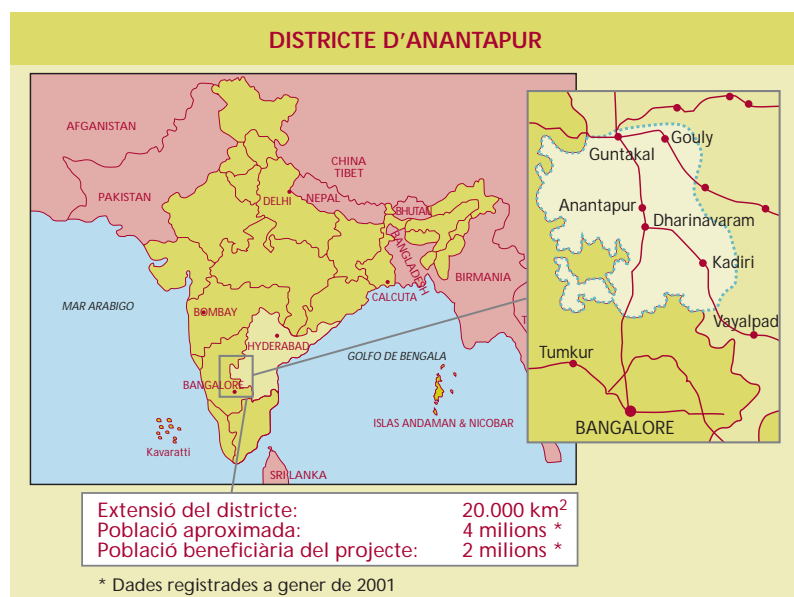




Aquesta organització rep l'ajuda de diferents organitzacions europees fins que a l'any 1996 es constitueix a Espanya la «Fundació Vicenç Ferrer» FVF que, agafant el nom del seu fundador, es converteix en la transmissora de les necessitats d'aquesta zona de l'Índia.

El 1983 el Rural Development Trust (RDT) introduí a Anantapur el microcrèdit com a mecanisme de cooperació. Actualment es compta amb una experiència de gairebé vint anys treballant en aquest àmbit; però abans d'analitzar-la, intetarem esbrinar les peculiaritats de la societat índia.

Durant milers d'anys aquesta societat ha viscut dividida en jerarquies socials molt marcades. El patriarcat i els valors que comporta s'han interioritzat profundament afavorit per la religió, la cultura, la tradició, per les institucions socials i familiars i pels centres polítics de decisió. A la vegada, una forta estructura social divideix la societat en diferents estaments, coneguts amb el nom de castes. El nombre és immens, però a trets generals es pot dividir en: *forward* castes, les situades en els llocs més privilegiats, *backward* castes, estrats mitjans i baixos i *scheduled* castes i tribus, les situades per davall de tota con-

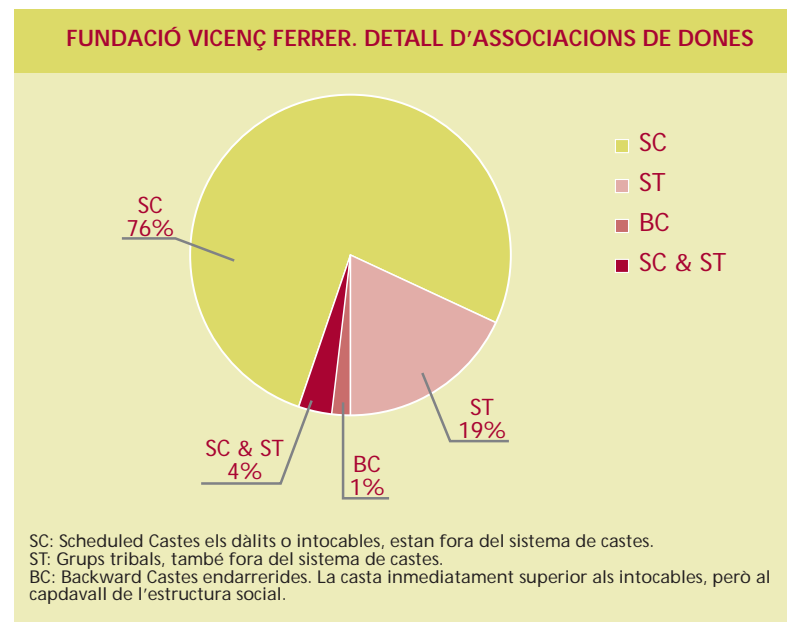


sideració social. Els que pertanyen a l'*scheduled* castes es coneixen també amb el nom de «dàlits» o «sense casta», són els més pobres des del punt de vista social i econòmic i estan exclosos de qualsevol benefici comunitari.

La religió hindú reafirma i perpetua aquesta divisió de la societat en castes, que assigna una feina i un paper social determinat a cada una d'elles. De la mateixa manera s'atribueix un estatus diferent per a l'home i per a la dona que es va assumint des de la més tendra infància. Així adquireixen el con-

venciment que les castes altes són superiors i que l'home és superior a la dona. Però, sobretot, existeix un «fer» i un «no fer». Determinades activitats són exclusivament per a castes altes o per a castes baixes i per a homes o per a dones.

Les dàlits pateixen una marginació doble, motivada pel fet de pertànyer a la casta més baixa (a la dels sense casta) de la societat índia i pel fet de ser dona. I és a aquest sector de la població a qui es dirigeix la major part d'ajuda i el sistema de microcrèdits de la Fundació Vicenç Ferrer.





LA DONA DÀLIT

- Les dones —particularment les que pertanyen a les comunitats més pobres, les dàlits— tenen menys oportunitats d'obtenir préstecs dels bancs o d'institucions de crèdit.
- No tenen accés a les decisions socials i econòmiques dutes a terme en el si de la família i de la comunitat.



- Es troben contínuament en una situació d'explotació per part dels prestamistes locals, tant pel que fa als alts interessos que han de pagar com per la seva influència en el preu, la qualitat i la quantitat en el cas que intervinguin en una activitat de compravenda.
- La seva marginació es veu a favorida per la situació, perpetuada des de fa segles, de no saber llegir ni escriure: si ha d'agafar un autobús no sap llegir els cartells; si li donen un rebut no l'entén; però, el què és encara pitjor, si no ha anat mai a l'escola tampoc no té interès que hi vagin els seus fills, i molts menys les seves filles.
- Si assisteix a reunions del poble en què hi ha homes, la dona seu al final i no parla.
- A la família també és la darrera a menjar: ho fa quan ja han menjat el marit i els seus fills.

Així, amb paraules de Doreen Ready, directora del Programa de Dones d'RDT, «la vida de les dones a l'Índia és molt dura i ho és més als pobles que a les ciutats. Davant la llei tenen els mateixos drets, però això no es tradueix en la pràctica».

El divorci, per exemple, és un dret de l'home i de la dona. Però és ella la que és rebutjada per tothom, en cas de divorci, i fins i tot els seus propis pares la poden tornar al marit si ella fuig perquè pateix maltractaments.

També, a l'Índia rural, està mal vist que si queda vídua es torni a casar. Abans a les vídues les tiraven vives a la foguera on cremava el cos del seu home. Ara, això ja no acostuma a passar, però està mal vist que duguin joies, vagin a festes o que torrin a casar-se.

L'home és el que mana a la família i és considerat com un déu per la dona i encara que begui, no vulgui fer feina o la maltracti continuarà servint-lo.

I encara és pitjor en el cas de les dones musulmanes sotmeses a un altre tipus d'opressió, que es resumeix amb la frase dels més fonamentalistes: «La dona només ha de sortir de casa tres vegades a la seva vida: per casar-se, per tenir un fill o quan mor».

Les dones havien de donar tots els diners que guanyaven als marits perquè els administràs i els n'havien de demanar per poder comprar o fer qualsevol despesa.

Però el paper de la dona en la societat índia és fonamental i és ben segur que el desenvolupament de les comunitats pobres no és possible sense la seva participació, ja que és ella qui du a terme totes les petites decisions de la vida quotidiana.

La dona és la que porta tot el pes de la família: fa la feina de la casa, té cura dels fills i als pobles també fa la feina del camp si pertany a les castes més baixes.

Així, quan RDT començà a desenvolupar la seva tasca a Anantapur fa més de 30 anys, se n'adonà de la necessitat d'integrar la dona en tots els projectes que pensa dur a terme.

I en aquest sentit, es planteja incidir en els dos aspectes que considera fonamentals: l'educació i l'autonomia econòmica.

«L'educació és el primer pas per al desenvolupament, el mitjà necessari per transformar la societat i alliberar-la de la ignorància».

Vicenç Ferrer





El programa educatiu s'havia iniciat l'any 1978. En aquell moment els nins i, encara menys, les nines d'àlts no solien assistir a les escoles governamentals i quan, cinc anys després, RDT inicià el seu programa de desenvolupament de la dona es trobà que el nivell d'alfabetització de les dones adultes tot just arribava a l'1%. Llavors es creà un programa d'incentius mitjançant el qual cada nina que va per segon any a l'escola rep 1.000 rúpies (1 rúpia és igual a 0,027 € o 4,5 PTA) que li són ingressades en un compte al seu nom i així cada any fins al quart curs. Els pares, a la vegada, han d'ingressar 500 rúpies (13,50 €) cada any i al final la nina té 6.000 rúpies (162,00 €), de les quals pot disposar en complir 18 anys.

Els resultats d'aquests incentius actualment es tradueixen en què (dades de desembre de 2001) el 56% dels alumnes d'RDT acaba l'educació primària, un èxit si tenim en compte que es treballa en una zona rural on encara no es té del tot assumida la necessitat d'anar a l'escola. D'aquest percentatge, prop de la meitat són nines. Així, en xifres absolutes, dels 60.415 nins escolaritzats durant aquell any, 29.965 eren nines.

L'objectiu que les nines també vagin a l'escola i adquireixin una cultura i una seguretat en elles mateixes es va assolint a poc a poc, però també es va incidint en la promoció social i cultural de les seves mares.

ELS SHANGAM

Davant l'aïllament de les dones a la llar i amb la intenció que puguin adonar-se'n i enfrontar conjuntament la seva problemàtica comuna, RDT/FVF organitza als pobles petits grups de dones d'àlts —les més pobres i marginades— que es relacionen entre si i tenen l'oportunitat de desenvolupar el seu gran potencial a l'hora d'organitzar la família, dur a terme activitats socials o administrar diners.

En aquests grups es du a terme una tasca d'alfabetització i de conscienciació de les dones:

- Es mobilitzen per reclamar recursos del govern en habitatges, electricitat, aigua potable...
- Lluiten conjuntament contra el joc i l'alcoholisme que tant afecta les parelles respectives.



- Lluiten contra tot allò que discrimina la dona.
- Es posa una atenció especial a remarcar el que és el principal problema de la societat índia i del qual la dona és també la protagonista fonamental: el desbordat creixement de la població. S'intenta mentalitzar dones i homes sobre la necessitat de controlar la natalitat.

Les famílies desitjaven tenir molts de fills per l'estabilitat i la seguretat que això suposava amb vista al futur: quan eren majors hi havia més fills ajudant econòmicament, es podien treballar millor els

campes, etc. Essent un grup fort es podien defensar millor davant l'adversitat.

Als *shangam* les dones es van mentalitzant de la necessitat de no tenir tants de fills. És ella qui pateix les principals penúries quan són petits i la més interessada a convèncer l'home, que finalment sol acabar acceptant-ho. Ja comencen a ser normals les famílies amb dos o tres fills, però el problema ve quan no arriba el nin: llavors tot es dispara i es van tenint fills fins que arriba el nin tan desitjat.

Els *shangam* són també un lloc de trobada en el què les dones es

NOMBRE D'ASSOCIACIONS DE DONES PER ÀREES





senten lliures per parlar, per exposar les seves preocupacions i els seus problemes. Juntes cerquen solucions i se senten així amb més suport i per anar adquirint una major seguretat en elles mateixes i un increment de la pròpia autoestima.

L'AUTONOMIA ECONÒMICA

La tasca d'RDT dirigida especialment a la dona s'inicia l'any 1983 «amb la intenció de donar força a la dona índia, que se senti més segura d'ella mateixa, que sigui més independent econòmicament, que aprengui a defensar els seus drets i que sàpiga prendre iniciatives».

Era una tasca difícil a un país dominat pels homes. Aquests, quan començaren a veure com les seves dones anaven agafant confiança, es demanaven per què es feia tot allò. Llavors, quan ja hi havia unes 10.000 dones organitzades en shangam, era el moment de posar en pràctica el segon objectiu d'RDT: fer a les dones econòmica i socialment fortes, que se sentissin menys humiliades per les castes superiors i pels seus homes.

EL MICROCRÈDIT A RDT/FVF: LES PRIMERES PASSES

Els *shangam* comencen per obrir un compte al banc que hi ha establert a cada un dels pobles d'Anantapur. Cada dona hi aporta de 5 a 10 rúpies mensuals (0,14 a 0,27 €). Amb la suma que es va obtenint es fan préstecs a qualsevol dona dels shangam que en necessita: per a unes noces, una malaltia, etc. En paraules de Vicenç Ferrer, «els pobres ho són sobretot quan succeeix qualsevol imprevist. Llavors es quan s'adonen de la seva precària situació». D'aquesta manera disposen d'uns recursos a l'hora de fer front a l'adversitat, tant des del punt de vista econòmic com pel fet de pertànyer a un grup que els encomana la sensació de seguretat.

En alguns casos, hi havia experiències prèvies. Alguns programes governamentals posaren en pràctica la dotació de préstecs a dones amb l'objectiu doble de facilitar el desenvolupament econòmic i potenciar la seva integarció social. Aquests programes, però, no preveïen o no disposaven dels mitjans necessaris per fer front a la prepa-

ració insuficient, de manera que la major part d'aquest préstecs acabaren generant un sentiment de decepció. Com que no anaven acompanyades de cap mena d'assessorament, moltes de les activitats iniciades no trobaren una sortida en els mercats locals i la major part de les dones perderen la seva inversió inicial. Per aquest motiu, els shangam han de ser associacions locals que, abans de res, potenciïn el suport mutu i facilitin l'aplicació de programes col·lectius de formació. Els resultats més immediats sorgeixen d'aquesta possibilitat de relacionar-se i de confrontar les dificultats, cosa que proporciona a les dones un sentiment d'identitat com a grup, capaç de millorar la seva situació econòmica i política.

EL FONS PER AL DESENVOLUPAMENT DE LES DONES (WDF)

El districte d'Anantapur és propens a la sequera crònica. L'agricultura depèn majoritàriament de la pluja i la supervivència dels dàlits depèn en gran mesura de la seva feina al camp. Durant les èpoques de sequera no troben feina com a temporers ni poden obtenir cap altre mena d'ingrés.

Calia, doncs, cercar diferents alternatives que fessin possible una altra font d'ingressos, pensant sobretot en les dones perquè són les més disposades a transformar aquestes iniciatives en èxits. El Nobel d'Economia Amartia Sen, en el seu llibre *Desarrollo y libertad*, considera la dona com un instrument de canvi molt important.

Sota aquestes circumstàncies, entre 1992 i 1993 l'RDT/FVF posà en marxa el sistema de microcrèdit denominat «Fons per al Desenvolupament de les Dones» (WDF) amb els objectius següents:

- Accés a crèdits més elevats. A més del petit crèdit personal, el Fons dona una oportunitat a les dones provinents de les comunitats més desfavorides per accedir a crèdits més elevats, que fan possible dur a terme iniciatives o empreses que puguin generar més ingressos.
- Font adicional d'ingressos per a la família. Proveir les dones d'ingressos que s'afegeixen als familiars.

A llarg termini, el desenvolupament econòmic és el resultat directe de l'esforç comú





- Millorar la situació socioeconòmica de les dones. S'estableixen les bases per incrementar el seu poder de decisió i la seva capacitat d'organitzar activitats, tant en l'àmbit familiar com en el de la comunitat. De fet, millora l'autoconfiança per fer front als seus problemes socioeconòmics.
- És un instrument per al desenvolupament de les dones mitjançant el qual les dones i la comunitat poden prosperar.
- Aquest fons ha de ser controlat i gestionat per les mateixes do-

nes, que, abans de tot, reben la formació necessària per poder assolir els objectius proposats. Així, s'orienta les associacions de dones sobre l'ús efectiu de les seves potencialitats. Es duen a terme tallers i cursos de formació i s'ensenyen habilitats d'organització a les dones més capacitades per fer de líders del seu grup.

Aquest grup rep, durant tot el temps que sigui necessari, la formació encaminada a garantir la seva independència. Un equip de treballadors socials identifica l'acti-



vat més adequada a la seva preparació i a les seves necessitats assessorant-les tant pel que fa a l'adquisició de matèries primeres com en el que es refereix als processos de gestió. Els beneficis derivats de les activitats dels *shangams* es reinverteixen en noves activitats col·lectives. A mesura que el fons s'amplia, la inversió en matèries primeres s'abarateix.

Actualment hi ha més de 42.375 dones que participen en els 1.250 *shangam* formats a tots els pobles on hi fa feina RDT/FVF. El paper dels especialistes d'RDT/FVF és cada vegada menys necessari i el seu exemple és el millor incentiu per a altres dones que intenten superar la seva situació precària.

QUIN ÉS EL MECANISME?

RDT/FVF deixa una quantitat que va des de 30.000 a 60.000 rúpies per obrir un compte en el banc del poble tenint en compte la cobertura necessària segons les dimensions del grup i la capacitat per dur a terme empreses o iniciatives que generin ingressos. Aquesta quantitat es destina a les dones dàlits o a les que pertanyen a tribus, ja que són elles les que formen els *shangam*.

El grup de dones identifica el tipus d'activitats que pot donar-li beneficis, decideix i gestiona els préstecs i cada dona interessada contribueix amb el 15% de la quantitat total del pla que es pensa dur a terme; d'aquesta manera s'aconsegueix una major involucració de les beneficiàries.

A cada poble l'organitzador comunitari —les dones i els líders de l'àrea (ATL, area team leader) faciliten i aconsellen els grups de dones sobre les possibilitats d'ingressos en cada un dels seus plans.

Per aprovar el préstec l'equip té en compte:

- a) la naturalesa del pla proposat i la seva factibilitat
- b) l'ingrés total requerit i la contribució dels membres beneficiaris
- c) la durada del pla i la forma de devolució dels diners.

La devolució del préstec es fa amb un interès del 12% i la forma de devolució depèn del tipus d'activitat iniciada i de la quantitat adquirida. S'estableixen sempre terminis, però poden fixar-se a partir del mes següent de l'adquisició del préstec o un cop aca-





bada l'empresa o la compra que es volia fer.

L'índex de devolució s'estableix en el 98% i això permet que el capital inicial estengui la seva ajuda a un cada vegada major nombre de dones; així s'aconsegueix el funcionament autònom d'aquests grups, que només depenen d'RDT/FVF si volen ampliar el seu capital.

La responsabilitat s'assumeix a nivell de grup tant si les activitats que es duren a terme són individuals o col·lectives.

Les activitats econòmiques més freqüents són:

- cria i venda d'ovelles
- cria i venda de vaques, búfales i venda de llet
- adquisició de corda per fer senalles
- muntar una paradeta per vendre comestibles o altres productes
- compra i venda de cacauets
- compra i venda de fruita, verdura, etc.

D'altres activitats són més minoritàries:

- compra i venda de lloses negres utilitzades per a la construcció
- arrendament de terres de conreu
- arrendament d'arbres de tamarinde o de cocoters
- lloguer d'infraestructures per a noces i altres esdeveniments socials

Les dones utilitzen els beneficis generats amb aquests negocis en la compra de provisions per a la família, ajuda per als seus estalvis, estalvi per a les filles —per encarar el seu possible dot en el futur— i adquisició de roba, sabó o altres articles necessaris per a ella i per a la seva família.

IMPACTE DEL MICROCRÈDIT

Després d'uns 20 anys d'experiència en aquest camp pot afirmar-se que les conseqüències en la millora de les condicions de vida de les dones han estat molt positives i que s'han traduït en:

- fàcil accés en l'obtenció de crèdits
- iniciatives en el món laboral per poder muntar els seus propis negocis
- els ingressos generats se sumen als ingressos familiars generals
- demostració de l'habilitat de les dones per organitzar-se i per ser autònomes que ha portat com a conseqüència, el seu èxit en els negocis i en el món laboral
- adquisició de respecte dins la família i la comunitat. Es dona més valor i consideració a les seves opinions
- anar més enllà de les tasques tradicionals de la llar i dur a terme activitats de major prestigi social
- millora del seu nivell de nutrició i d'educació i del dels seus fills i, especialment, del de les seves filles
- realització personal: l'autoconfiança i el respecte cap a si mateixa ha augmentat i va creixent quan veuen que poden dur endavant diverses activitats econòmiques.

ELS REPTES DEL FUTUR

L'any 2001 s'acabaren de crear bancs de dones a tots els pobles on RDT/FVF s'hi havia establert des de feia temps i on hi havia associacions de dones que encara no havien posat en marxa programes de microcrèdits.

Actualment aquests programes s'estableixen a pobles nous on RDT/FVF està començant a fer-hi feina. Per això el procés és més lent, ja que s'ha de començar a fomentar en les dones la consciència de grup i l'interès per iniciar negocis, ja que es considera una passa primordial abans de començar les activitats econòmiques.

Al mateix temps, en els pobles on s'hi treballa des de fa molts d'anys, hi ha un augment del nombre de dones i algunes volen dur a terme activitats més ambicioses. En alguns llocs els diners dipositats inicialment a nom del seu poble resulten insuficients.

Per aquest motiu, s'estan iniciant alguns canvis que consisteixen sobretot a agrupar diferents pobles en un sol compte per a les dones enlloc de tenir-ne un a cada poble,





per aprofitar millor els diners que es tenen als bancs.

Però la fita essencial dels bancs de dones no canvia: que les dones tinguin oportunitats econòmiques i socials per fer front a l'empobri-ment i per poder assolir millorar les seves vides.

ALTRES FONS DE CRÈDIT

Per als discapacitats

El percentatge de persones amb algun tipus de discapacitat física o psíquica a les poblacions rurals de l'Índia és molt elevat. Aquestes pateixen, a més, una forta discriminació que els impideix desenvolupar les seves capacitats. RDT/FVF proporciona a aquesta comunitat l'atenció mèdica i la formació específica que necessiten, alhora que incideix en la importància de la participació dels seus familiars perquè prenguin consciència de les possibilitats de millorar la situació de minusvalidesa.

La seva autosuficiència per dur a terme la mínima cura personal és essencial per trencar amb la imatge dels discapacitats com a càrrega

familiar. Però també per assegurar la seva integració és necessari facilitar a aquestes persones un mitjà de vida que les desvinculi de la mendicitat i les converteixi en membres productius amb dret a participar en les decisions de la comunitat.

Amb un funcionament pràcticament idèntic als shangam, les associacions de discapacitats no només tenen la finalitat de potenciar activitats econòmiques adaptades a les seves capacitats, sino que persegueixen a més el foment de la seva unió i de la seva participació social. L'agrupació en associacions és una passa fonamental per facilitar la tasca dels especialistes identificant el tipus de discapacitat i el tractament específic que cal aplicar-hi. Paral·lelament als programes de rehabilitació, es duen a terme cursos de formació destinats a posar en marxa petits negocis adaptats al seu tipus de discapacitat.

Normalment, es dediquen a la producció d'objectes: a través d'un fons inicial d'uns 600 euros s'adquireixen les matèries primeres necessàries i, quan s'obtenen els beneficis de la comercialització

«Treballam per suprimir el dolor i augmentar la felicitat».

Vicenç Ferrer

dels productes en els mercats locals, se'n reinverteix una part en noves matèries primeres o en l'inici d'una activitat diferent. La quantitat excedent es reparteix entre els beneficiaris, llevat d'una petita part destinada a dotar-se d'un fons comú. Amb aquest fons l'associació decideix —amb el suport d'RDT/FVF— en quines iniciatives vol participar, tant per realitzar millores a la seva comunitat com per donar suport als membres de l'associació que més ho necessitin. D'aquesta manera, no només s'incrementa la seva solidaritat sinó també la seva seguretat com a membres actius i necessaris per a la seva comunitat.

Fons Permanent contra la Sequera

A l'Índia rural, així com a gran part dels països en vies de desenvolupament, la progressiva degradació del medi ambient ha contribuït a agreujar els efectes socials sobre les comunitats més pobres. A Anantapur —al sud del país— el fenomen de desertització ha suposat una ruptura de la regularitat característica de les pluges monzòniques. La desaparició de la capa vegetal ha alterat els cicles i obliga a la utilització de mètodes per retenir les aigües de tal manera que permetin el reg durant les èpoques de sequera i evitin que s'arrossegui





la capa fèrtil de la terra com a conseqüència de les pluges torrencials. Així, a l'escassetesa i la irregularitat del jornal d'un camperol s'hi suma ara la necessitat de recórrer grans distàncies a la recerca d'una feina a les cada vegada més reduïdes zones de conreu.

L'any 1998, davant una d'aquestes sequeres que sobtadament assolien la regió, sorgí la necessitat immediata de fer front a les desastroses conseqüències de la pèrdua de collites. I allò que inicialment va ser una mesura d'emergència es va convertir en un nou projecte basat en els excel·lents resultats obtinguts a partir de la formació

d'associacions locals destinades a fomentar l'estalvi comú i la participació social.

Gràcies als microcrèdits per a les dones, els camperols s'havien familiaritzat amb el funcionament d'un fons comú i eren conscients dels seus avantatges. Es tractava de concedir a cada família un préstec perquè pogués sobreviure durant la sequera i que el retornàs en obtenir beneficis de la pròxima collita. Els diners retornats es mantenen en el Fons d'Emergència Permanent, que proporciona al camperol i a la seva família seguretat davant les adversitats atmosfèriques.



COL-LABORACIÓ D'ENTITATS

La Fundació Vicenç Ferrer aconseguí el capital inicial per establir els fons de crèdit a còpia d'aportacions públiques i privades. A les Balears hi ha col·laborat el Govern de les Illes Balears, els ajuntaments de Mallorca i d'Eivissa a través del Fons Mallorquí de

Cooperació i del Fons Pitiús de Cooperació, i l'Ajuntament de Calvià.

A més, la Delegació de l'FVF a les Balears ha duit a terme diferents iniciatives, com ara exposicions, mercats i una diada a Bellver l'any 1998 dedicada al fons per a la sequera. La fita és fer possible l'extensió d'aquests fons solidaris a tots els pobles d'Anantapur.

COL-LABORACIÓ D'ENTITATS

	ENTITAT	PROJECTE	QUANTITAT EN PTA	QUANTITAT EN €
1995	Govern de les Illes Balears	Bancs de dones	3.000.000	18.030,36
1996	Ajuntament de Calvià	Bancs de dones	5.512.500	33.130,79
1997	Govern de les Illes Balears	Projecte d'associacions de Dones	2.000.000	12.020,24
1998	Fons Mallorquí	Desenvolupament de terres amb sequera	2.192.400	13.176,59
2000	Govern de les Illes Balears	Bancs de dones	5.344.840	32.123,14
2001	Govern de les Illes Balears	Bancs de dones	7.585.800	45.591,58
2001	Fons Pitiús	Bancs de dones	5.000.000	30.050,61





A les Balears hi ha també altres ONG que inclouen el microcrèdit com una de les seves múltiples activitats: Asociación Proyde, Fundación Desarrollo Sostenido, Intermón, Mallorca Amiga, Nou Sud, Veïns sense Fronteres i Treball Solidari. Aquesta darrera es constituï a Mallorca l'any 2000 i s'ha especialitzat en el microcrèdit com a únic instrument de cooperació.

El microcrèdit s'adjudica a tot un grup de dones però es reparteix individualment i cadascuna ha de tornar la seva quantitat corresponent. També es concedeixen crèdits agrícoles per adquirir llavors i a la vegaada s'ofereix la formació necessària.

Treball Solidari afirma que una de les característiques d'aquests països és l'existència de l'anomenat «sector informal de l'economia» davant la manca de feina suficient en el sector formal i que per això la major part de la població s'ha d'autoocupar en activitats pròpies (microcrèdits).

Aquesta ONG entén que la feina pròpia és la millor via per assegurar el desenvolupament autosostingut de les persones i que aquest els dona la possibilitat de guanyar-se la vida amb dignitat. Segons paraules del seu president, Antoni

Sierra, «no els donam diners, els donam una oportunitat».

CIMERA DEL MICROCRÈDIT

«Cada ésser humà és capaç de realitzar més coses de les que imagina si allibera la seva energia, atrapada per la resignació i pel costum».

Muhammad Yunus

L'any 1997 l'equip del Grameen Bank organitzà a Washington la primera Cimera del Microcrèdit. Aquesta es proposà com a fita arribar a cent milions de famílies pobres des del mateix any 1997 fins al 2005. Reuní polítics i personalitats de tots els països del món i també entitats interessades en aquesta nova forma d'ajuda. S'organitzaren en sessions separades segons la seva funció: beneficiaris de microcrèdits, agències de donants, corporacions, institucions religioses, agències de Nacions Unides, institucions financeres internacionals, advocats, ONG, parlamentaris, etc.

Posteriorment s'han celebrat diferents cimeres dedicades al microcrèdit. L'any 2001 es reuniren a Nova Delhi (Índia) 660 delegats de 20 països de tot el món per fer una passa més amb la finalitat d'eliminar la pobresa a Àfrica, Àsia i a la resta del món. Presentaren quatre objectius primordials:

- arribar als més pobres
- donar poder a les dones
- crear institucions financerament autosuficients
- assegurar un impacte visiblement positiu en els beneficiaris del microcrèdit

I per al mes de novembre de 2002 està prevista la celebració d'una cimera a Nova York, en què s'espera que hi assisteixin 3.000 delegats de 140 països.

CONCLUSIÓ

El microcrèdit és un sistema de cooperació que provoca encesos debats entre alguns dels seus partidaris, que el veuen com l'únic sistema vàlid per al desenvolupament, perquè se sosté sobre la fei-

na personal en comptes de fer-ho en la cooperació més tradicional, basada en donacions a fons perdut; altres grups denuncien aquest sistema perquè creuen que carrega encara molta més responsabilitat i molta més feina sobre les dones. En la revista feminista *Andra*, editada al País Basc (en l'exemplar del mes d'octubre de 2002, sota el títol «Un caramelo envenenado») es denuncien els perills d'un boom de microcrèdits que pot distorsionar el mercat i es fan ressò de les protestes de les deutores del Banco Sol, de Bolívia, perquè els carrega interessos sobre els interessos, de manera que el deute no s'acaba mai de pagar.

Però, malauradament, els abusos i la mala gestió són inevitables en qualsevol camp si es distorsiona l'esperit que ha servit d'estímul per iniciar una acció determinada.

El microcrèdit no és la panacea per solucionar tota la pobresa que es pateix tant al Tercer Món com al Primer i, en qualsevol cas, s'ha de combinar amb altres mesures i accions de tipus social perquè sigui realment efectiu a llarg termini. Però és innegable que el microcrèdit ha significat i significa una gran revolució per a les persones





que se'n beneficien i que contribueix a apujar el nivell de vida general de la comunitat. A més, té l'avantatge que, pel fet que s'ha de tornar, multiplica la rendibilitat del capital inicial i així es pot fer extensiu a un major nombre de beneficiaris.

Resulta curiós que dos visionaris en el camp del desenvolupament començassin paral·lelament a utilitzar el microcrèdit com a eina de cooperació. Ambdós — com a dada curiosa— reberen el premi «Príncep de Astúries a la Concordia» el mateix any, el 1998.

A Yunus se'l coneix com l'artífex del microcrèdit perquè aquest és gairebé el seu únic sistema d'ajuda. A Vicenç Ferrer se'l coneix per tot un projecte integral involucrat en un procés de transformació de la zona d'Anantapur que abasta totes les necessitats dels més pobres de la zona. Les seves experiències no són més que un exemple de la gran quantitat d'organitzacions dedicades a la solidaritat arreu del món i reflecteix aquesta altra part humana de la vida que normalment no es troba en els llibres d'història ni es destaca amb titulars en els mitjans de comunicació, però que és

la que ens permet mantenir l'esperança i fer nostra aquesta afirmació de Vicenç Ferrer:

«No tenc fe en la societat actual, però sí en les persones».

BIBLIOGRAFIA I PÀGINES WEB

- LACALLE CALDERÓN, Maricruz. *Microcréditos. Poder a microempresarios*. Barcelona: Ariel, 2002.
- OLIVERAS, Alberto. Vicente Ferrer. *La revolución silenciosa*. Barcelona: Planeta, 2002.
- SANDRI, Piergiorgio M. *Dinero ético*. Barcelona: Plaza & Janés, 2002.
- SEN, Amartia. *Desarrollo y libertad*. Barcelona: Planeta, 2000.
- YUNUS, Muhammad. *Hacia un mundo sin pobreza*. Barcelona: Ed. Andrés Bello, 1997.



- Fundación Vicente Ferrer: www.fundacionvicenteferrer.org
- Digital Partners: www.digitalpartners.org
- The Global Development Research Center: www.gdrc.org
- UNESCO: www.unesco.org
- Revista Cromos: www.cromos.com.co
- Self Employed Women's Association: www.sewa.org
- Consultoria web de SEWA: www.ebdwebsewa.com
- Colectivo para el Desarrollo Rural de Tierra de Campos: www.cdrtcampos.es
- Banc Grameen: www.grameen-info.org
- med.unex.es/medmun/infomundi/pobresii.html
- Microempresa: www.microempresa.net
- Creatividad Feminista: www.creatividadfeminista.org
- Diari El Mundo: www.el-mundo.es
- Diari Noticias de Navarra: www.noticiasdenavarra.com
- www.servicom.es





GOVERN DE LES ILLES BALEARS

Conselleria de Benestar Social

Direcció General de Cooperació