

# ‘1 euro = 2 euros’

**M**ohamed Yunus y el Banco Grameen han sido galardonados con el premio Nobel de la Paz por su contribución a la erradicación de la pobreza a través microcréditos. La idea es brillante y se basa en la constatación de que ningún país en la historia del planeta se ha desarrollado sin empresas prósperas. En la medida en que la barrera que impide la creación y el crecimiento de esas empresas es la falta de capital (y no la falta de espíritu emprendedor, la falta de ideas o la falta de capacidad organizativa, que también pueden ser impedimentos), la existencia de esos microcréditos facilita a pequeños emprendedores comprar la máquina, el producto o la instalación necesaria que les permite crear o expandir su negocio. Con un crédito de pocos centenares de euros, una señora con iniciativa puede comprar secadoras, champús y tintes y montar una peluquería que le permitirá a ella y a tres o cuatro personas más ganarse la vida en Bangladesh.

Es muy importante que el capital no sea donado sino prestado. Al fin y al cabo, la única manera de crear riqueza y empleo de verdad es que el negocio sea sostenible y pueda sobrevivir sin donaciones que generen dependencia. También es importante el cobro de intereses (el Banco Grameen cobra el 18% anual) para impedir que los que piden prestado sean polizontes de la solidaridad y vividores del dinero ajeno. Es decir, para que el invento del microcrédito funcione, es bueno que el banco recupere tanto el principal como los intereses de la deuda.

El problema es que en muchos países subdesarrollados las instituciones legales, policiales y judiciales no garantizan el derecho de propiedad y no es fácil perseguir a los morosos. En ese contexto los microcréditos funcionan sólo cuando el prestamista *confía* en la buena voluntad del deudor (de hecho, la palabra crédito viene del latín *creditum*, que significa confianza) o cuando las relaciones sociales inculcan sentimiento de *vergüenza* a los morosos. Por ello, los microcréditos tienden a funcionar en aldeas rurales pequeñas donde todo el mundo se conoce y los vecinos infunden un sentimiento de culpabilidad a quien no paga lo que debe, mientras

que tienden a no funcionar en grandes ciudades, donde el anonimato protege a los estafadores que pueden coger el dinero y salir corriendo sin importarles lo que piensan los vecinos.

Todo eso hace que, para recaudar un gran número de pequeñas deudas en zonas desperdigadas, los bancos de microcréditos se ven obligados a contratar enormes ejércitos de cobradores. Y eso tiende a ser tan caro que imposibilita la existencia de microcréditos en amplias zonas

empresario africano, sin embargo, no recibe una donación sino un crédito que deberá devolver. ¿A quién va a devolver el dinero si, como todos ustedes saben, Umbele no tiene empleados en África que puedan ir a recaudar la deuda? La respuesta es que el dinero se devuelve a la figura central del programa Umbele: los misioneros que ya están desplegados por el continente. ¿Y por qué van los misioneros, que disponen de tan poco tiempo para realizar tareas fuera de sus hospitales y escuelas, a dedicar tiempo a hacer de cobradores?

Pues ahí está el truco: porque el dinero que cobren de la deuda no va a ser devuelto a su donante original —es decir, usted—, sino que lo van a poder utilizar ellos para realizar su obra social.

Las ventajas de este mecanismo son múltiples: primero, dado que los misioneros son altamente respetados por los fieles de sus congregaciones y dado que los créditos se van a conceder sólo a aquellas personas que los misioneros acreditan como *fiabiles*, se espera que los deudores se sientan *obligados* a devolver el dinero si no quieren sentir vergüenza ante sus vecinos. Segundo, dado que el dinero se va a tener que devolver, sólo pedirán créditos los emprendedores que piensen que pueden pagar y, por lo tanto, tengan un proyecto empresarial más o menos sólido (de hecho, los participantes en el programa también disfrutarán de asesoría por parte de empresarios europeos..., pero eso ya se lo contaré otro día). Tercero, como los misioneros ya están desplegados en África, no es necesario gastar ni un euro para administrar todo el proceso, con lo que se resuelve el problema de los enormes costes de administración de los bancos de microcréditos normales. Finalmente, el euro que usted dona acaba siendo utilizado dos veces: la primera vez por un emprendedor que quiere hacer crecer su pequeño negocio y la segunda, en una obra social como la ampliación de una escuela, becas, salarios, para que niños puedan estudiar en lugar de trabajar o mejoras de hospitales (es decir, los programas que tradicionalmente ha financiado Umbele).

El lema de Umbele es “1 euro = 1 euro” porque, gracias a la colaboración del Banco Sabadell-Atlántico, que paga los gastos financieros, un euro que ustedes dan en Europa es un euro que llega a África, entero. En esta línea, el nuevo programa de Umbele en el que un euro trabaja dos veces para beneficio de ciudadanos africanos bien podría llamarse “1 euro = 2 euros”. ●



JAVIER AGUILAR

## LOS MICROCRÉDITOS

tienden a funcionar en aldeas rurales donde los vecinos infunden un sentimiento de culpabilidad a quien no paga

del mundo entre las que destaca, ¿cómo no?, África.

Escribo todo esto porque la Fundación Umbele acaba de lanzar un programa piloto de fomento de micronegocios en África a través de un mecanismo parecido a los microcréditos. La idea es que usted puede hacer una donación para financiar una parte de un crédito a un microempresario africano. Desde el punto de vista de usted, eso es una donación en el sentido de que no espera recibir el dinero de vuelta. El