



*Pocos recursos
— Grandes sueños*



Una presentación de los servicios
financieros para los pobres del mundo

Fotografía: Gita Rani Borman – jefa de grupo de la “Asociación bancaria Dhakin Khan” (Grameen Bank)- recibe las amortizaciones en la reunión semanal del grupo. Bangladesh.



Prólogo

Al igual que nosotros, los pobres del mundo sueñan con, poco a poco, conseguir una vida mejor. El acceso a servicios financieros –ahorro, créditos, seguros y pagos – pueden, cuando funcionan, significar la diferencia entre sueño y realidad.

El acceso a servicios financieros está de acuerdo con la visión de Asdi sobre la lucha contra la pobreza que se describe en el documento “Perspectivas sobre pobreza” (2002). “Pobreza es la falta de recursos materiales, carencia de poder e influencia, falta de posibilidades de elección”. Estudios de clientes de microbancos muestran relaciones positivas entre esos criterios básicos y el ser socios de microbancos.

Los microcréditos significan una posibilidad para las personas pobres, personas que no pueden recibir préstamos en los bancos comunes, de obtener préstamos de dinero. La Organización de las Naciones Unidas (ONU) ha proclamado el 2005 como el año internacional del microcrédito. El acceso a microcréditos puede unirse a muchos de los denominados Objetivos del milenio – objetivos erigidos por la ONU para disminuir la pobreza en el mundo. Esos objetivos juegan un importante papel en nueva política sueca para el desarrollo global.

Expertos, donantes y los receptores mismos están de acuerdo en que los servicios financieros para los pobres deben construirse sobre principios de mercado sostenibles y ser “adaptados al cliente”. Todos, también las personas pobres, necesitamos y utilizamos servicios financieros para diferentes fines. La experiencia muestra que los pobres son dignos de crédito y buenos clientes de los microbancos que se construyen a partir de la situación y necesidades de las personas pobres.

En este folleto Asdi quiere mostrar la vida cotidiana de personas comunes reflejada a través de las microfinanzas. Aquí vemos cómo pequeños recursos pueden llevar a la realización de grandes sueños. Deseamos que este folleto -redactado en ocasión de una exposición fotográfica organizada por Asdi el 1 de junio de 2005- deje en claro estas posibilidades.

También queremos aprovechar la oportunidad para agradecerles al fotógrafo Anders Gunnartz y a todos los clientes de microcréditos y ayudantes que tan generosamente han contribuido para hacer posible esta exposición.

Jan Grafström
Grupo de microfinanzas en INEC/Mercado

Pocos recursos -grandes sueños

Fue en Bangladesh donde comenzó...

Más específicamente en 1976, en el pueblo Jobra. Fue el catedrático en economía Muhammad Yunus y sus estudiantes quienes pusieron los cimientos del Banco Grameen. Un banco fundado sobre la idea de los microcréditos –préstamos bancarios para personas pobres que no pueden sacar préstamos en bancos comunes. En países como Bangladesh, la única posibilidad del pobre era acudir a un prestamista – el usurero. Intereses exorbitantes imposibilitaban el pago de los préstamos. El campesino pobre que había sacado prestada una pequeña cantidad para comprar semilla, quedaba atrapado de por vida. En la práctica convertido en esclavo.

Los prestatarios del Banco Grameen son sus propietarios, la mayoría son mujeres. En 2005 tenía más de cuatro millones de miembros. Este, el primer microbanco, ha tenido numerosos seguidores. Las ideas sobre microcréditos o, en sentido más amplio, microfinanzas, servicios financieros para pobres, se han difundido como un reguero de pólvora. Hoy en día existen microbancos en todo el mundo.

Los diferentes microbancos tienen diferente construcción. Una parte se dirige hacia las mujeres exclusivamente, otros hacia hombres y mujeres. El Banco Grameen, así como el Pride Tanzania, organizan sus miembros en grupos. El grupo base tiene cinco miembros. Algunos grupos base forman un grupo mayor compuesto por 30- 50 miembros. El grupo mayor se reúne una vez por semana. En la reunión, los miembros pagan las amortizaciones e intereses de sus préstamos. Allí también se aprueban nuevos préstamos. Los miembros del grupo mayor son garantes



Reunión semanal en el numeroso grupo 5, “Asociación bancaria Dhakin Khan” (Grameen Bank). Bangladesh.

colectivos de los préstamos individuales de sus miembros. En otros microbancos, los miembros se dirigen individualmente hacia el banco, más o menos como en un banco de comercio común.

Los microbancos ofrecen una cantidad de servicios: créditos a empresas, agricultura, construcción de vivienda, estudios, así como préstamos privados y préstamos especiales para mendigos. También se ofrecen diversas formas de ahorro y transferencias, así como seguros de pensión y enfermedad.

Durante la primavera de 2005 tuve la posibilidad de hacer un viaje de visita y encontrar clientes de diferentes microbancos en cuatro países y en cuatro partes del mundo. Me asombró la capacidad y voluntad que tiene la gente para mejorar sus condiciones de vida, apenas tiene la posibilidad, con ale-

gría, orgullo y creatividad. Me emocionaron el destino de las vidas que tuve la oportunidad de conocer, a pesar de que fuera una visión fugaz –y repito de nuevo lo mismo- qué parecidos somos los seres humanos en nuestras necesidades, deseos y sueños, en lo grande y en lo pequeño y en lo pequeño.

Anders Gunnartz, mayo 2005



Catedrático Muhammad Yunus, creador del Banco Grameen.



Tara Banu, alrededor de 46 años. Bangladesh

Agricultura, producción lechera. Comercio. Construcción de vivienda.

Microbanco: Tara es cliente del Banco Grameen desde 1993.

Servicios utilizados: Créditos, muchos a través de los años. Tara usó el primer préstamo de 3 000 Thaka (45 USD) para cultivar un campo de arroz. Con el segundo compró una vaca lechera, que todavía conserva y que ha parido seis terneros. Tara ha abierto un negocio de barrio, construido su casa y perforado un pozo de agua. Uno de sus hijos tiene un préstamo de estudios. Su existencia ha cambiado totalmente.

– Mis negocios andan bien y tengo una linda casa, con televisión y ventilador. Puedo comprar ropa hermosa y joyas. Recuerdo con dolor la vida miserable que teníamos antes, en una choza pobre que se llovía adentro.

Tara no sabe leer ni escribir. El hijo del medio va al secundario y tiene notas altas.

– Él forma parte de la generación que viene, dice Tara.

Vive: en el pueblo Bashuakhula, cerca de Dhaka. Vive con su marido (que es impedido físico y se ocupa del negocio), tres hijos varones de entre 15 y 30 años, una nuera, un nieto.

Feroza Almasi Jeuri, 42 años. Tanzania.

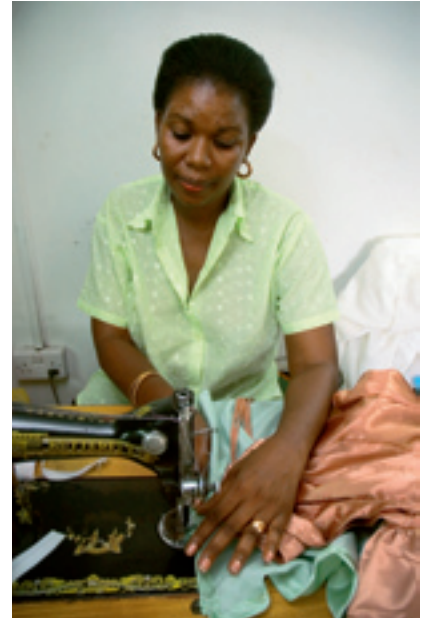
Sastrería de damas y negocio, diseñadora de ropa.

Microbanco: Feroza es cliente de Pride Tanzania desde 1998.

Servicios utilizados: Créditos para construir y desarrollar la empresa. Último préstamo en febrero de 2005, 5 millones de Shilling (4 700 USD) es el volumen de crédito mayor permitido. Con el dinero Feroza compra máquinas bordadoras.

– Antes de entrar en contacto con Pride Tanzania no tenía capital suficiente en mi empresa. Sólo tenía tres máquinas de coser. Hoy tengo ocho máquinas y ocho empleados, y he comprado una sucursal en un suburbio. El año pasado fui a Dubai y compré telas, zapatos y carteras – este año también viajó. He ampliado mi casa y tengo recursos para pagar la escuela de mi hija.

Vive: Dar es Salaam. Vive con su marido (que trabaja en una mensajería) y una hija de doce años.



Feroza empezó a trabajar hace quince años, después de concluir sus estudios.





El negocio de Haika está situado en el suburbio donde ella vive.



Haika (a la derecha) con su “grupo base” en la reunión semanal del banco, donde se aprobó su crédito.

Haika Lymo Tanasio, 45 años. Tanzania.

Puesto de frutas y verduras.

Microbanco: Haika es cliente de Pride Tanzania desde 2005.

Servicios utilizados: Crédito para desarrollar el negocio. En estos momentos le han aprobado a Haika su primer préstamo de 50 000 Shilling (47 USD). Con 40 000 Shilling comprará más mercaderías para aumentar las ventas.

– El resto va para un techo de chapa nuevo para mi puesto, llueve a través del viejo.

El préstamo se pagará en seis meses. Luego, Haika quiere avanzar hasta el nivel de crédito siguiente, 150 000 Shilling.

– Aunque yo, con mucho gusto, querría pedir prestado el doble, porque puedo pagar las amortizaciones. Mi negocio anda bien, pero necesito más capital para desarrollarlo.

Vive: Dar es Salaam. Vive con el esposo (que trabaja como guardia de seguridad) y un hijo. Otro hijo ya se fue de la casa.





Michael Andrea Ndarusaure, 51 años. Tanzania.

Productor de huevos, cultivador de verduras.

Microbanco: Michael es cliente de Pride Tanzania desde 2000. Antes trató de obtener crédito en un banco común, pero se lo negaron.

Servicios utilizados: Créditos para construir y desarrollar la empresa. El último préstamo en mayo de 2004, 3 millones de Shilling (2 800 USD) fue usado para comprar pollos y renovación de edificios.

Antes Michael trabajaba como ingeniero de compras en una empresa de maquinarias.

– Pero ahora gano mucho mejor de lo que ganaba cuando estaba empleado. Mi empresa anda bien. Tengo recursos para pagar los estudios de mis tres hijos, mi hija mayor estudia en Uganda.

Vive: Dar es Salaam. Vive con su esposa (que está a cargo de una tienda en el barrio) y dos hijos de 11 y 16 años. Una hija vive en el extranjero.



Gabriela está contenta con su casa nueva, pero el préstamo no alcanzó para las puertas y ventanas. Ahora trata de ahorrar dinero.

Gabriela Canahut, 53 años Guatemala.

Vendedora callejera. Construcción de vivienda.

Microbanco: Gabriela es cliente de Génesis Empresarial desde 2000.

Servicios utilizados: créditos para construcción de vivienda. El último préstamo en septiembre de 2004 de 10 000 Quetzales (1 315 USD) fue usado por Gabriela para construirse una casa para sí misma. Con la ayuda de dos préstamos anteriores le ha construido una casa a su madre, así como un cuarto de baño.

Cuando Génesis Empresarial llegó a Masagua fueron recibidos con desconfianza.

– La gente decía que si uno tomaba un préstamo en Génesis Empresarial ellos nos iban a sacar nuestra tierra. Pronto nos dimos cuenta de que no era cierto. Pero, como prestataria, una debe tomar su responsabilidad y cumplir con sus cuotas de pago.

Vive: en el pueblo El Milagro, Masagua. Vive con dos hijos, de 28 y 22 años (el hijo mayor trabaja en una fábrica textil), una nuera, dos nietos y su madre.



Gabriela con su madre al lado de la casa vieja.



Maira con su hijo Manuel, 8 años.

Maira Imelda Ruiz Ordonéz, 33 años. Guatemala.

Tienda de barrio.

Microbanco: Maira es cliente de Génesis Empresarial.

Servicios utilizados: créditos para diferentes proyectos de negocios, obtenidos cinco veces. El último préstamo en marzo de 2005, de 8 000 Quetzales (1 050 USD) fue usado por Gabriela para comprar mercaderías para la tienda que había inaugurado solamente 7 meses antes. Anteriormente, Maira había vendido leña y criado pollos y cerdos. Todavía tiene, en menor escala, criadero de pollos, con la leña tuvo que terminar cuando el proveedor no pudo hacer más entregas; entonces tuvo que buscar algo nuevo.

– La tienda parecía buena, ya teníamos un local unido a nuestra vivienda, así que no tengo que salir de casa. Gracias a Dios los negocios van bien.

Vive: Chimaltenango. Vive con su marido (que vende repuestos usados de automóviles) y cuatro hijos de entre 8 y 14 años.



Snežana Boroš, 45 años. Bosnia.

Productora de huevos.

Microbanco: Snežana es cliente de Lider desde 2004.

Servicios utilizados: préstamo de 2 500 Mark (1 520 USD) en 2004. Con el dinero compró pollos y forraje.

Antes de la guerra Snežana estaba empleada y recibió el premio a la mejor dactilógrafa de Yugoslavia. La guerra cambió todo –para ella y su marido. Ella es bosnia musulmana, pero tiene nombre serbio. El marido es húngaro y trabajaba en una empresa serbia. Ambos perdieron sus trabajos y quedaron relegados por sus vecinos musulmanes.

Snežana comenzó la producción de huevos en 1999 con el apoyo de una donación para el desarrollo. En estos momentos ha agrandado el gallinero. Dentro de poco necesitará 9 000 Mark para comprar 500 pollos más. Pero Lider tiene un techo de crédito de 4 000 Mark para el segundo préstamo.

–Voy a tratar de conseguir préstamos entre amigos. De todas formas siento agradecimiento por Lider que me ha prestado dinero a pesar de no tener garantías.

Vive: Sarajevo. Vive con su marido (trabajador metalúrgico) y una corneja amaestrada.

Los clientes de Snežana están dentro de una distancia de bicicleta.



Alexander Mokrić, 45 años. Bosnia.

Fábrica de papel higiénico.

Microbanco: Alexander es cliente EKI Mikrokrediti desde 2002.

Servicios utilizados: créditos para desarrollar la empresa. Los dos últimos préstamos los obtuvo en enero de 2005, en total 25 000 Mark (15 200 USD). El dinero fue usado para comprar máquinas. Las máquinas son caras. Ahora Alexander produce papel para cocina y toalet, y servilletas, pero le falta una máquina para pañuelos de papel. Tiene seis empleados.

Anteriormente, Alexander era jefe en una cervecería estatal. Después de la guerra, la empresa quedó en Yugoslavia y Alexander terminó de trabajar allí. Con dinero ahorrado comenzó con una fábrica de papel en su casa, la granja paterna, en 1998.

– Ahora exporto mucho a Croacia. Mantengo una alta calidad y calculo que dentro de poco exportaré en escala mayor.

Vive: Šćarric-Šamac, República Srpska. Vive con su esposa (que trabaja en la empresa), tres hijos, y padre y madre.



Sulejman y su esposa Čamila frente a la casa nueva. A la derecha el contenedor.

Sulejman Bikić, 76 años. Bosnia.

Jubilado. Construcción de vivienda.

Microbanco: Sulejman es cliente de EKI Mikrokrediti desde 2004.

Servicios utilizados: créditos para construcción de vivienda. 3000 Mark prestados (1 830 USD) en octubre de 2004. El préstamo se usó para pagarles el sueldo a cuatro albañiles. Una organización alemana de ayuda internacional contribuyó con todo el material.

Anteriormente, Sulejman era dueño de otra casa ubicada en el mismo lugar. La alquiló a una empresa de materiales de construcción, donde él mismo estaba empleado. En 1992 Sulejman, junto a su familia, huyó de la guerra y los serbios a Alemania. Cuando volvieron, después de seis años, quedaban sólo los cimientos. Después de algunos años consiguieron un contenedor, en el que vivieron durante tres años. Al fin del 2004 pudieron mudarse a la casa nueva donde, por ahora, solamente está listo el piso inferior.

– Ahora estamos bien. En el contenedor estábamos hacinados. Los inviernos eran fríos, teníamos sólo un calentador a leña.

Vive: en el pueblo Jakeš, Modriča, República Srpska. Vive con su esposa (jubilada), y un hijo de 39 años (mecánico de automóviles desocupado).



En Jakeš hay todavía casas destruidas por la guerra.

Nusreta Mešić, 42 años. Bosnia.

Cultivo de frutillas.

Microbanco: Nusreta es cliente de EKI Mikrokrediti desde 2004.

Servicios utilizados: crédito para desarrollar la empresa. 2 000 Mark prestados (1 210 USD) en septiembre de 2004. Con el dinero Nusreta compró plantas de frutillas y ensanchó el terreno de cultivo.

Durante la guerra, Nusreta y su familia fueron, durante ocho años, refugiados desocupados en Hungría. Cuando volvieron a Bosnia estaban desprovistos de todo. Otros refugiados habían tenido mejor suerte y habían vuelto con un capital ahorrado.

– Aquí en el pueblo muchos huyeron a pie, pero volvieron en automóvil. Nosotros, salimos en auto y volvimos a pie, dice su marido Mustafa y se ríe.

En 2003 volvieron al pueblo, que había estado ocupado por serbios. En su casa no quedaba nada de valor, inclusive puertas, ventanas y pisos. Con trabajo propio y ayuda de material repararon la casa.

Nusreta empezó con el cultivo de frutillas en marzo de 2004. Una empresa alemana les dio ayuda inicial a cambio de un contrato de cooperación. Recién en el verano del 2005 podrá recoger la primera cosecha. ¿Será buena?

– Depende de los dioses, dice Nusreta y la sonrisa le ilumina el rostro.

Vive: en el pueblo Tarevci, Modriča, República Srpska. Vive con su esposo (trabajador metalúrgico) y dos hijos de 10 y 22 años (el hijo mayor trabaja de policía)





Laili Begum (a la derecha) con la colega Firoza Begum, también ex mendiga.

Laili Begum. Bangladesh.

Vendedora de verduras (ex mendiga).

Microbanco: Laili es cliente del Banco Grameen desde 2004.

Servicios utilizados: crédito para inicio de negocio. 200 Thaka prestados (3 USD) en octubre de 2004, con el dinero Laili compró verduras. El préstamo especial para mendigos no tiene intereses, ella amortiza 5 Thaka (7 centavos de USD) por semana.

Laili tuvo nueve hijos, todos han muerto. Cuando su marido también murió, se vio obligada a salir a mendigar. Esto duró nueve años.

Ahora ha aprendido cómo uno hace negocios. No sabe leer ni escribir, pero sabe contar.

Cada mañana se levanta temprano y compra verduras en el mercado.

– Antes iba mendigando de puerta en puerta, la gente me cerraba la puerta en la cara. Ahora voy de puerta en puerta y vendo verduras, ahora soy bienvenida. Mi vida se ha vuelto mucho mejor. Mi sueño es abrir un negocio.

Vive: Dhakin Khan, Dhaka.

Reducir la pobreza del mundo a la mitad para el 2015 es el mayor desafío de nuestra época. Para lograrlo se requieren cooperación y sostenibilidad. Los países contraparte son responsables de su propio desarrollo. Asdi distribuye recursos y desarrolla conocimientos y competencias, esto enriquece al mundo.



AGENCIA SUECA DE COOPERACIÓN
PARA EL DESARROLLO INTERNACIONAL

105 25 Estocolmo
Visitas: Sveavägen 20
Teléfono: +46-8-698 50 00
Fax: +8-698 56 15
sida@sida.se, www.sida.se