

ENERO 1997

EL CORREO DE LA UNESCO

MICROFINANZA Y POBREZA

INCLUIR A LOS EXCLUIDOS

INVITADO DEL MES:
**JOHAN
GALTUNG**

PATRIMONIO:
**COLONIA DEL
SACRAMENTO
(URUGUAY)**

MEDIO AMBIENTE:
**LOS HOMBRES
Y LAS PLANTAS**



22 FRANCO FRANCÉS - ESPAÑA: 920 PTS. IVA INCL. - MÉXICO: US\$ 4.80

M 1205 - 9701 - 22,00 F



C O N F L U E N C I A S

AMIGOS LECTORES

¡Felicitaciones! Desde su primera aparición en julio de 1989 nuestros lectores han contribuido a la sección "Confluencias" con imaginación y talento, confirmando así la abundancia y la fertilidad de ese *mestizaje creador* del que esta sección quiere hacerse eco.

Recuerden nuestra petición: "Enviénnos una fotografía o una reproducción de una pintura, una escultura o un conjunto arquitectónico que representen a sus ojos un cruzamiento o mestizaje creador entre varias culturas, o bien dos obras de distinto origen cultural en las que perciban un parecido o una relación sorprendente. Remítannosla junto con un comentario de dos o tres líneas firmado. Cada mes publicaremos una de esas contribuciones."

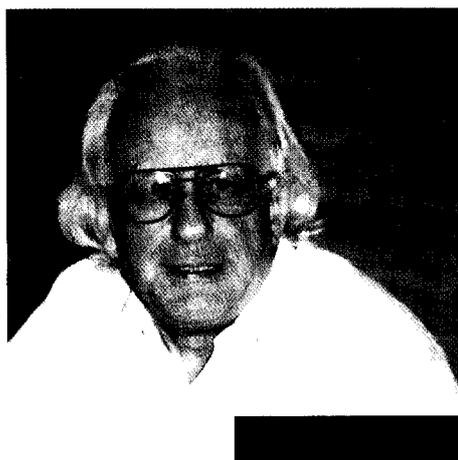
¡Buena suerte y feliz "confluencia" amigos lectores!

LA REDACCIÓN



MICROFINANZA Y POBREZA

**INCLUIR
A LOS EXCLUIDOS**



© Leventovsky, Schläging, Austria

Johan Galtung.

Uno de los fundadores de los estudios modernos sobre la paz analiza la problemática de los conflictos (p. 4).

Colonia del Sacramento (Uruguay).

Una antigua fortaleza del estuario del Río de la Plata con un original pasado arquitectónico (p. 46).



© Servallier/Rapho, Paris

Al correr de los meses por **Bahgat Elnadi y Adel Rifaat** **8**

Al servicio de los desamparados por Sayeeda Rahman **10**

Un arma contra la pobreza por José Garson **12**

Tres reglas de oro por María Otero **16**

Pero el crédito no basta... por Robert Peck Christen **18**

Bangladesh: los pioneros por Muhammad Yunus **20**

Indonesia: una vasta red por Marguerite S. Robinson **24**

América Latina: radiografía de una proeza por María Otero **28**

Un paso adelante por Kimanthi Mutua **30**

La solidaridad empieza por casa por Rupert Scofield **32**

Tres ejemplos de microcrédito en Europa por Maria Nowak **36**

Para saber más **39**

Consultora: Sayeeda Rahman

La crónica de **Federico Mayor** **40**

AREA VERDE **42**

Los hombres y las plantas por France Bequette

PATRIMONIO **46**

Colonia del Sacramento descubre su pasado por Edouard Bailby

NOTAS MUSICALES

Isabelle Leymarie entrevista a **David Sánchez** **48**

NUESTROS AUTORES

50

Nuestra portada: Transacción en un banco de ahorro y préstamo, administrado por y para mujeres, en Burkina Faso. © M. Dorigny/UNFPA/REA, Paris

Invitado del mes

Johan Galtung

La educación para la paz
no tiene sentido si no
desemboca en la acción.

El profesor noruego Johan Galtung es uno de los fundadores de los estudios modernos sobre la paz. Creó en 1959 el Instituto Internacional de Investigación sobre la Paz de Oslo (PRIO) y el *Journal of Peace Research* en 1964. Autor de más de setenta obras, ha publicado recientemente *Peace by Peaceful Means: Peace and Conflict, Development and Civilization* (La paz por medios pacíficos: Paz y conflicto, desarrollo y civilización, PRIO, 1996). Pensador a la vez que actor de la paz, Johan Galtung expone aquí las grandes líneas de su acción.

Entrevista realizada por Natascha Batić

■ ¿Qué es, en el fondo, la educación para la paz?

Johan Galtung: Es en primer lugar enseñar a la gente a hacer frente de manera más creativa, menos violenta, a las situaciones de conflicto y darles los medios para ello. Podemos decir que es una especie de ciencia humana aplicada, en el sentido en que la medicina es una aplicación de la anatomía, de la fisiología y de la patología. La educación para la paz no tiene sentido si no desemboca en la acción. La meta no es producir más libros, sino más paz.

■ ¿Qué forma adopta esta enseñanza?

J.G.: Para entender la paz y la violencia, hay que partir de las necesidades fundamentales de la humanidad: supervivencia, libertad e identidad. El desarrollo se esfuerza por responder a esas aspiraciones, mientras que la violencia las niega o las atropella; la paz las preserva.

A mi juicio, hay tres tipos de violencia —y por ende tres tipos de paz: directa, estructural y cultural. La violencia directa vulnera las aspiraciones humanas con un propósito deliberado de herir y de hacer daño. La violencia estructural es simbólica y hace lo mismo pero de manera más solapada. En cuanto a la violencia cultural, tiene que ver con los aspectos de nuestras culturas que se invocan para legitimar la violencia directa o la estructural.

Esas tres nociones se enseñan dialécticamente, con sus contrarios: paz directa, paz estructural, paz cultural. Los aspectos antagónicos de la violencia y de la paz son, en efecto, indisolubles. Todo conflicto lleva implícita una dualidad. Es el principio del yin y del yang: creación, destrucción. En la raíz de cada conflicto encontramos así una o varias contradicciones o



© Lenzenwenger, Schlaining, Austria

incompatibilidades. Utilizadas de manera creadora pueden convertirse en un poderoso motor de desarrollo humano en los planos social y moral. Gandhi es un ejemplo valioso, a la vez creador y no violento, de enfoque teórico y práctico de esos dos aspectos de un conflicto.

■ **¿En qué momento la educación para la paz pasó a ser una disciplina universitaria?**

J.G.: Hacia fines de los años sesenta y comienzos de los años setenta. Hoy día el tema se enseña por lo menos en 500 universidades e institutos en el mundo entero, pero de manera esencialmente teórica y libresca.

Voy a citar dos centros de estudios importantes. Uno es el Centro Universitario Europeo de Estudios sobre la Paz y, en particular, el curso de mantenimiento de la paz civil del Centro de Estudios sobre la Paz y la Solución de Conflictos de Schlaining (Austria), que obtuvo en 1995 el Premio de Educación para la Paz de la UNESCO. Otro es el Instituto de Análisis y Resolución de Conflictos de la Universidad George Mason de Fairfax, en Virginia (Estados Unidos). En ambos casos, la enseñanza es a la vez teórica y práctica. Pero otros establecimientos van surgiendo poco a poco. Se necesitan por lo menos un millar, capaces de formar unos 10.000 diplomados por año.

■ **¿Cuáles son los métodos utilizados?**

J.G.: Nuestros métodos se parecen a los de los médicos. Hay que combinar la teoría con el estudio de casos y los trabajos prácticos, pero los alumnos sólo deben lanzarse al terreno cuando están realmente preparados. Los que lo intentan prematuramente, por diletantismo o como aficionados, a menudo pueden causar más daño que beneficio. Otros no saldrán jamás de la biblioteca de la universidad; sus investigaciones son sin embargo necesarias.

Nunca podrá insistirse demasiado en que los estudios sobre la paz deben orientarse hacia la acción y que su meta es educar y emancipar al individuo común y corriente de la sociedad civil.

■ **¿Qué le parece la idea de que no se trata de evitar o de suprimir todas las formas de conflicto, sino de intervenir positivamente frente a la violencia y a la destrucción?**

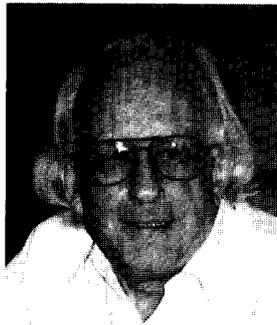
J.G.: Se trata de una perogrullada. Como si yo dijera: "No es obligatorio suprimir o evitar las inclemencias, pero cuando el tiempo se echa a perder es necesario ponerse al reparo." Eso me hace pensar en todos los políticos y diplomáticos que dicen "conflicto" cuando piensan en "violencia" y "paz" cuando piensan en "alto el fuego". Esas aproximaciones llevan a menudo a ignorar los conflictos hasta que estalla la violencia y a ver entonces solamente el lado negativo y destructor de las cosas. Se olvida también con demasiada frecuencia que la situación por lo general es peor *después* de un alto el fuego que antes, en razón de las secuelas invisibles de la violencia, sobre todo en la trama social y la cultura.

■ **¿Qué diferencia existe entre el hecho de "intervenir positivamente" y el mantenimiento o la construcción de la paz?**

J.G.: Hay que precisar en primer término lo que significa "intervenir positivamente". Se trata de hacer lo necesario para que los propios interesados sean aptos, y estén habilitados, para intervenir —más que de una intervención realizada desde el exterior bajo la dirección de burócratas. Una intervención positiva debe ser creadora, no violenta y en osmosis con la población. Todos deberíamos saber cómo intervenir.

■ **¿Qué piensa usted de las operaciones de mantenimiento de la paz?**

J.G.: Son una forma necesaria de afrontar la situación, pero no son las únicas posibles. Es, en el fondo, el recurso extremo, como cuando el cirujano decide amputar. Es de todos modos una forma de violencia y, de acuerdo con mi experiencia, la violencia siempre engendra la violencia, pese a lo que piensen el Consejo de Seguridad y las "democracias avanzadas".



© Lenzwenger, Schläpfer, Austria

Johan Galtung

■ **Se trata, según se afirma, de utilizar los conflictos de una manera que sea no destructora sino creadora —para “estimular los cambios sociales indispensables”. ¿El cambio social es inherente a la experiencia humana?**

J.G.: A mi juicio, el taoísmo ha respondido ya afirmativamente a su pregunta. Como la contradicción es la esencia misma de la vida, los conflictos están omnipresentes. Frente a la enorme complejidad de las necesidades y las aspiraciones de los individuos, la sociedad propone soluciones forzosamente simplistas, dictadas por un contexto rígido y que, por consiguiente, no se adaptan a esa gran diversidad. Algunas necesidades y aspiraciones se reprimirán forzosamente; de esas frustraciones surgirán contradicciones que se traducirán, algún día, en actitudes y comportamientos que serán, a su vez, una fuente de conflictos sociales. El cambio social es necesario para resolver ciertos problemas, pero a la vez provoca otros. Y así sucesivamente. A ese proceso se le llama historia.

■ **¿Cuándo se impone el cambio social?**

J.G.: Cuando las condiciones esenciales de la existencia humana, de la vida en general, son atropelladas o amenazadas, y ello se inscribe en un proceso estructural y cultural (contrariamente a los caprichos de un dirigente o de un grupo dominante). Los regímenes democráticos controlan esos cambios mejor que los demás. Por eso tenemos necesidad de derechos humanos, de todo el arsenal de la carta internacional de derechos humanos, en especial para proteger a las minorías. Pero hasta ahora, y he ahí el problema, sólo hemos oído a Occidente; necesitamos también el aporte de otras civilizaciones.

■ **¿Tiene usted una teoría del cambio social?**

J.G.: Nunca seré esclavo de un sola teoría. Soy más bien ecléctico. Los estudios de la paz nos conducen a menudo a seguir una gran diversidad de vías y de caminos. *Ars longa, vita breve*. Digamos que dispongo de un arsenal teórico relativamente complejo y que estoy dispuesto a utilizar, sin ninguna idea preconcebida, todas las teorías que me parezcan adecuadas en cada situación.

A fines de los años cincuenta y comienzos de los sesenta, estudié diversos sistemas sociales para localizar las fuentes del cambio social y mostré cómo ciertos sistemas basados en estatutos sociales jerarquizados desembocaban en estructuras sumamente rígidas, incluso imperialistas.

Desde entonces me ocupo de diversas formas de violencia, visible e invisible, y su contrapartida en el ámbito de la paz, así como de la teoría y la práctica de la reconciliación. Y también de las raíces culturales de las diversas civilizaciones o

cosmologías sociales, como yo las denomino, para tratar de ver sus repercusiones en el curso de la historia, en particular en el plano de la paz, del conflicto y del desarrollo, y desde el punto de vista de un fenómeno muy corriente hoy día: la destrucción de la trama social, así como de los valores y las normas. Me intereso también por las cosmologías patológicas y su posible tratamiento, por el inconsciente colectivo de las naciones y por la dualidad (agresividad-afectividad, trascendencia-inmanencia) de las creencias religiosas y de otras manifestaciones culturales.

En filosofía he meditado también sobre el lugar que ocupa el pensamiento apodíctico en Occidente y sus repercusiones en el utopismo y el fundamentalismo, así como su expresión en la ideología occidental dominante actualmente: un liberalismo económico basado en una búsqueda egoísta del lucro. En ciencia política me intereso por los orígenes feudales del sistema estatal y sus evidentes patologías. En economía me intereso sobre todo por las exterioridades y la posibilidad de interiorizarlas equitativamente, en los planos nacional como internacional, según las últimas teorías de los intercambios comerciales. Pero soy también un futurista y me intereso por los sistemas que proponen una sociedad y un mundo mejores y menos violentos. Todo ello constituye, o podría constituir, otras tantas teorías de la paz y del cambio social.

Debo añadir que como polemólogo y combatiente por la paz, he tenido que enfrentar directamente el problema apasionante que consiste en poner la teoría en práctica: me he visto envuelto en veinticinco situaciones de conflicto hasta la fecha. Y aún no he terminado...

■ **¿El cambio social puede surgir por sí mismo, por un movimiento natural y espontáneo, o debe ser impuesto por la fuerza?**

J.G.: A veces es natural y espontáneo, y otras veces totalmente deliberado. Violento o no violento según los casos. Creo que puede esforzarse deliberadamente por disminuir el sufrimiento (*dukkha*) para alcanzar la felicidad o la iluminación (*sukha*), como dicen los budistas, a sabiendas de que ello no se produce solo, pero que ir en ese sentido es ya una forma de *sukha*.

■ **¿Estamos condenados a vivir en un estado de crisis permanente?**

J.G.: No. Afrontamos problemas, pero no crisis. No seamos apocalípticos. A medida que se resuelven los problemas, o se superan las crisis, surgen otros problemas, con una lógica ascendente — es de esperar, en todo caso, pero no estoy plenamente seguro.

■ **¿Aprenderemos un día a renunciar a lo antiguo para aceptar apaciblemente lo nuevo?**

J.G.: No creo que sea necesario. La oposición no se produce entre antiguo y nuevo, sino entre *dukkha* y *sukha* —sufrimiento y felicidad. Los monjes alejados del mundo saben a veces más sobre este punto que muchos poseedores de grandes riquezas. Pero no por eso pienso que su visión tenga un valor universal. Creo fervientemente en el pluralismo, no solamente de ideas, sino también de sistemas sociales, siempre que no sean violentos. Lo esencial es no hacer nada que no se pueda deshacer. Toda acción debe ser reversible. No tenemos derecho a equivocarnos, pero equivocarse actuando de manera irreversible es legar la violencia a nuestros sucesores. Para mí el criterio de reversibilidad es mucho más fiable que el de universalidad y es uno de los argumentos de la no violencia: no se puede infundir vida a lo que está muerto.

■ **Cuando hay una ruptura de los papeles y las relaciones tradicionales, ¿puede la cultura ayudarnos a ver más clara la situación?**

J.G.: Ello se produce todo el tiempo, con el resultado de lo que Durkheim llama la anomia: la falta de normas y de valores obligatorios. La gente busca entonces otras certidumbres, antiguas o nuevas. Muchos las encuentran en esas comunidades a las que suele calificarse apresuradamente de sectas y que se intenta desacreditar tachándolas de “fundamentalistas”. Pero creo que eso va a producirse cada vez más seguido, mientras persistamos en destruir, en nombre de la mundialización, no sólo las culturas, sino también los vínculos sociales, para crear una sociedad de mónadas huecas, lo que yo llamo la “atomia”.

■ **¿Y, en esta situación, cuál es el papel de las organizaciones internacionales?**

J.G.: Las organizaciones no gubernamentales (ONG) tienen un margen de maniobra mayor que las organizaciones intergubernamentales, a causa de lo que he llamado las patologías del sistema estatal — y en particular de la conducta narcisista y paranoide de ciertas “grandes potencias”. Creo que las Naciones Unidas tuvieron una idea genial al crear un foro de las ONG para permitirles expresarse con ocasión de las grandes conferencias internacionales. Esa es nuestra ágora, la plataforma de la sociedad civil. Las ONG van a tener que examinar las consecuencias catastróficas de los supuestos mercados libres, con el fenómeno ahora mundial de la flexibilidad del trabajo. Ese sistema está generando masivamente desempleo y miseria a una escala inconcebible hasta ahora, y esforzándose por eliminar todas las soluciones de recambio. Es cierto que cada una de esas soluciones puede acarrear nuevos problemas igualmente inquietantes. Pero así es la vida.



Johan Galtung dirigiendo un seminario.

© Larry R. Williams, Viena

■ **¿Qué se puede hacer en la base a fin de que la educación para la justicia y la paz sea una realidad?**

J.G.: Creo que gran parte de esa educación se produce de manera invisible. Los grandes pedagogos siguen siendo las madres, las maestras de jardines de infantes, los millones de maestros y de profesores, los religiosos de todas las confesiones y los que impulsan la participación en las organizaciones de que son responsables. Pero con la condición, lógicamente, de que no transmitan la intransigencia, el odio y la exclusión.

■ **La comunicación se mundializa, pero no todos tienen acceso a ella...**

J.G.: Nunca ha existido una forma de comunicación que ofrezca a todos un acceso equivalente. Siempre hay desigualdades en cuanto al alcance, la rapidez o el volumen. Pero si otros recursos sociales como la educación o el dinero estuvieran mejor repartidos, la comunicación también debería estarlo, a la imagen de esos teléfonos rojos accesibles a casi todo el mundo que uno encuentra por todas partes en el Japón, tanto en el campo como en las ciudades. Me inquieta más la comunicación en un solo sentido que difunde la televisión y sobre todo el raudal gigantesco de desinformación que circula por las famosas autopistas de la información, en las que se termina por confundir la realidad virtual con las realidades de la vida cotidiana. Ahora bien, es en ésta donde es posible encontrar personas reales enfrentadas con su *dukkha* y con su *sukha*. Es en este mundo real, en todo caso, donde los estudios para la paz se esfuerzan por desenredar la madeja de los problemas de la violencia. La comunicación es uno de nuestros instrumentos; la educación escolar y no escolar es otro. Gracias a ellos diviso una luz en el horizonte. ■

Director: Adel Rifaat

REDACCIÓN EN LA SEDE

Secretaría de redacción: Gillian Whitcomb
Español: Araceli Ortiz de Urbina

Francés: Alain Lévêque

Inglés: Roy Malkin

Secciones: Jasmina Sopova

Unidad artística, fabricación: Georges Servat

Ilustración: Ariane Bailey (01.45.68.46.90)

Documentación: (01.45.68.46.85)

Relaciones con las ediciones fuera de la sede y

prensa: Solange Beilin (01.45.68.46.87)

Duplicación de filmes: Daniel Meister

Secretaría de dirección: Annie Brachet

(01.45.68.47.15).

Asistente administrativa: Theresa Pinck

Ediciones en braille (francés, inglés, español y

coreano): (01.45.68.47.14).

EDICIONES FUERA LA SEDE

Ruso: Irina Outkina (Moscú)

Alemán: Dominique Anderes (Berná)

Arabe: Fawzi Abdel Zaher (El Cairo)

Italiano: Gianluca Fornichi (Florencia)

Hindi: Ganga Prasad Vimal (Delhi)

Tamul: M. Mohammed Mustapha (Madrás)

Persa: Akbar Zargar (Teherán)

Neerlandés: Steven Van de Rijt (Ámberes)

Portugués: Alzira Alves de Abreu (Rio de Janeiro)

Urdú: Mirza Muhammad Mushir (Islamabad)

Catalán: Joan Carreras i Martí (Barcelona)

Malayo: Sidin Ahmad Ishak (Kuala Lumpur)

Swahili: Leonard J. Shuma (Dar es-Salaam)

Esloveno: Aleksandra Kornhauser (Liubliana)

Chino: Feng Mingxia (Beijing)

Búlgaro: Dragomir Petrov (Sofía)

Griego: Sophie Costopoulos (Atenas)

Cingalés: Neville Piyadigama (Colombo)

Finés: Katri Himma (Helsinki)

Vascuence: Juxto Egaña (Donostia)

Tai: Duangtip Surintatip (Bangkok)

Vietnamita: Do Phuong (Hanoi)

Pashtu: Nazer Mohammad (Kabul)

Hausa: Aliyu Muhammad Bunza (Sokoto)

Ucraniano: Volodymyr Vasiliuk (Kiev)

Gallego: Xavier Senín Fernández (Santiago de

Compostela)

PROMOCIÓN Y VENTAS

Telecopia: (33) (0) 1.42.73.24.29

Suscripciones: Marie-Thérèse Hardy

(33) (0) 1.45.68.45.65), Jacqueline Louise-Julie.

Manichan Ngonekeo, Mohamed Salah El Din

(33) (0) 1.45.68.49.19)

Relaciones con los agentes y los suscriptores:

Michel Ravassard (33) (0) 1.45.68.45.91)

Contabilidad: (33) (0) 1.45.68.45.65)

Depósito: Daniel Meister (33) (0) 1.45.68.47.50)

SUSCRIPCIONES

Tél.: (33) (0) 1.45.68.45.65

1 año: 211 francos franceses. 2 años: 396 francos.

Para estudiantes: 1 año: 132 francos

Para los países en desarrollo:

1 año: 132 francos franceses. 2 años: 211 francos.

Reproducción en microficha (1 año): 113 francos.

Tapas para 12 números: 72 francos.

Pago por cheque (salvo eurocheque), CCP o giro a la orden de la Unesco y también con tarjeta Visa, Eurocard y Mastercard.

Los artículos y fotografías que no llevan el signo © (copyright) pueden reproducirse siempre que se haga constar "De El Correo de la Unesco", el número del que han sido tomados y el nombre del autor. Deberán enviarse a El Correo tres ejemplares de la revista o periódico que los publique. Las fotografías reproducibles serán facilitadas por la Redacción a quien las solicite por escrito. Los artículos firmados no expresan forzosamente la opinión de la Unesco ni de la Redacción de la revista. En cambio, los títulos y los pies de fotos son de la incumbencia exclusiva de ésta. Por último, los límites que figuran en los mapas que se publican ocasionalmente no entrañan reconocimiento oficial alguno por parte de las Naciones Unidas ni de la Unesco.

IMPRIMÉ EN FRANCE (Printed in France)

DEPOT LÉGAL: C1 - ENERO 1997

COMMISSION PARITAIRE N° 71843 - DIFFUSE PAR LES N.M.P.P.

Fotocomposición, fotograbado: El Correo de la Unesco.

Impresión: MAURY-Imprimeur S.A.,

route d'Etampes, 43330 Malesherbes

ISSN 0304-310X

N°1-1997-0P1-96-555 S

Este número contiene 52 páginas de textos y un encarte de 4 páginas situado entre las p. 2-3 y 50-51.



a los excluidos

por Bahgat Elnadi y Adel Rifaat

Para la mayoría de nosotros las palabras “finanzas”, “crédito”, “ahorro”, “inversión” están asociadas a grandes sumas de dinero, al millón, cuando no al billón, como unidad de cuenta, y a la figura inaccesible del banquero. La idea de “miniaturizar” una transacción financiera parece encerrar en sí misma, para el sentido común, una contradicción. Ahora bien, desde hace poco ha dejado de ser así.

Finanzas y pobreza ya no son términos antitéticos. En todos los continentes, decenas de millones de familias, que no hace mucho vivían al margen de la sociedad, tienen ahora acceso al crédito, pueden practicar el ahorro e invierten a una escala verdaderamente microscópica. Y las operaciones que se llevan a cabo a ese nivel han alcanzado tal importancia que en febrero un congreso mundial dedicado a ese tema se reunirá en Washington.

¿Qué ha sucedido para suscitar lo que constituye una ruptura con las prácticas financieras tradicionales? ¿Qué implica concretamente ese cambio? ¿Qué cabe esperar de él, en particular en materia de lucha contra la pobreza? Este número procura responder de forma exhaustiva a esos interrogantes.

Nadie considera que la microfinanciación sea una panacea contra la miseria. Pero no cabe duda de que para numerosos hombres, y sobre todo mujeres, a menudo analfabetos, cuya actividad económica era hasta ahora tan aleatoria que no entraba en ninguna categoría estadística, ello representa una esperanza. La esperanza de romper el círculo vicioso de la extrema indigencia, de salir de la condición humillante de condenados a vivir para siempre al margen de la sociedad.

Pero lo verdaderamente novedoso no es que esos hombres y mujeres abriguen semejante esperanza, sino que algunos bancos comienzan a tomarla en serio y a responder a ella, que se adaptan a las exigencias de una actividad económica a escala reducida y revisen a ese efecto sus objetivos y métodos.

Sucede que en numerosos países la pobreza ha alcanzado proporciones tales que amenaza con asfixiar la economía, con romper los lazos sociales y condenar a muerte al desarrollo. Cuando el desequilibrio entre la miseria y la prosperidad es demasiado flagrante, cuando los desocupados, los marginados, los “informales” son demasiado numerosos frente a los demás, llega un momento en que la única cuestión válida es: “cómo incluir a los excluidos”. ■

AL SERVICIO DE LOS DESAMPARADOS

POR SAYEEDA RAHMAN

Prestar dinero a los más pobres no es un proyecto ilusorio. Hoy día es una rama específica de las finanzas, con instituciones y métodos propios.



Desde hace unos veinte años en casi todo el mundo instituciones financieras locales elaboran mecanismos novedosos a fin de que todos aquellos a quienes los servicios bancarios tradicionales dejan habitualmente de lado tengan acceso al crédito y al ahorro. Esas “instituciones de microfinanza” (MFI) han permitido crear fórmulas originales de asistencia financiera destinadas a los más pobres entre los pobres y llegar a sectores de la población que estaban hasta ahora al margen de esos mecanismos. También han demostrado que, contrariamente a una opinión muy difundida, además de ser prestatarios fiables, los pobres poseen un agudo sentido del ahorro.

Las MFI funcionan en diversos medios socioculturales y económicos, en la ciudad y en las zonas rurales, en Asia, en América Latina y en África. Los métodos, los mecanismos institucionales y las fórmulas propuestas pueden variar, pero el objetivo común es luchar contra la extrema pobreza.

El método más habitual de microfinanciación consiste en “préstamos colectivos” a grupos solidarios, cuya extensión va de unas pocas

personas a “bancos comunales” de treinta a cincuenta miembros. Los coprestatarios responden colectivamente de la deuda contraída. De la puntualidad de los reembolsos depende la obtención de préstamos ulteriores. Así se limitan los riesgos y los costos administrativos, y la solidaridad del grupo reemplaza a las garantías financieras que exigen los bancos tradicionales.

Ampliar el campo de acción

Por regla general las MFI conceden préstamos a muy corto plazo: doce meses en término medio. Pero la perspectiva de una renovación del préstamo por una cuantía superior constituye un poderoso incentivo para saldar la deuda. Si bien las tasas de interés son relativamente elevadas, el porcentaje de reembolso es excelente y la demanda está en constante aumento —prueba de que para los pobres, más que el tipo de interés, lo que cuenta es la posibilidad de tener acceso al crédito de forma permanente.

En sus comienzos las MFI daban prioridad al crédito y descuidaban el ahorro, pero en



© Philippe Lisac/CIFC, Paris

realidad para los hogares rurales desfavorecidos este último es tanto o más importante que aquél. La situación ha cambiado, pues hoy día se insiste en el ahorro voluntario como fuente de recursos que permite otorgar un mayor número de préstamos.

Las MFI se basan en la idea de que los servicios financieros propuestos a los pobres deben estar descentralizados y al alcance de sus clientes potenciales. Muchas instituciones se han visto impulsadas a dirigirse prioritariamente a las mujeres, en parte porque en materia de ingresos y de acceso a los servicios su situación es más precaria que la de los varones, pero también porque suelen reembolsar con mayor puntualidad y poseen un espíritu comunitario más desarrollado.

Si bien el éxito obtenido por las MFI en todo el mundo ha barrido con el prejuicio de que los pobres son por definición insolventes, no hay que olvidar que hasta ahora sólo una minoría aprovecha los servicios de esas instituciones. Tras ardua lucha las MFI han obtenido los fondos y las autorizaciones oficiales necesarias para llevar adelante sus programas, pero

Gracias a un préstamo del Banco Grameen esta familia de Dacca pudo construir una nueva vivienda.

ahora deben hacer frente a un nuevo desafío: ampliar su campo de acción. Para ello se esfuerzan por dejar de depender de los fondos y las subvenciones exteriores. Con ese fin, por una parte, procuran cubrir sus gastos de funcionamiento con los beneficios resultantes de los intereses; por otra, solicitan préstamos en el mercado comercial del país a fin de disponer de los fondos indispensables para la microfinanza.

Por ahora los bancos tradicionales se muestran reacios a tomar el relevo de las MFI y a ocuparse de su clientela. En efecto, actúan en un marco jurídico y comercial que les deja escaso margen de maniobra. Al mantener tasas de interés artificialmente bajas, no llegan a cubrir sus gastos de funcionamiento, sobre todo cuando se trata de prestar a los pobres. Por ese motivo, la microfinanza queda excluida de su esfera de actividades. Un planteamiento diferente del problema de la microfinanza podría incitar a los bancos comerciales a ampliar su campo de acción a vastos sectores de la población que hasta ahora habían ignorado por completo.

La ayuda social y cultural

En cambio, las organizaciones no gubernamentales (ONG) constituyen un eslabón indispensable entre los sectores desfavorecidos y los servicios de crédito, y algunas de ellas han comenzado a especializarse en este tipo de servicio. Gracias a su acción sobre el terreno, las ONG son particularmente idóneas para ayudar a los bancos a llegar a los sectores más pobres de la población y, de ser necesario, encargarse de las operaciones de crédito (control, vigilancia y percepción de fondos).

No obstante, para aliviar la miseria de más de mil millones de seres humanos, el desarrollo de la microfinanza debe ir acompañado obligatoriamente de programas de ayuda y de servicios que tengan en cuenta la dimensión social y cultural del desarrollo. Pero, elaborar los mecanismos destinados a incrementar los efectos de esos programas es una tarea que incumbe en primer lugar a los organismos de ayuda al desarrollo, y no a las instituciones de microcrédito.

Para recoger ese desafío la UNESCO ocupa una posición estratégica. La Organización puede contribuir, en particular, a explorar los medios de extender la acción de las MFI a un máximo de beneficiarios sobre una base comercial viable y poner servicios y mecanismos apropiados a disposición de las poblaciones desfavorecidas más aisladas. Ese es el objetivo que persigue el acuerdo de cooperación que la Organización ha establecido con el Banco Grameen en Bangladesh. Actualmente se encuentran en estudio acuerdos de índole similar con instituciones de reconocida eficacia a fin de ayudar a su clientela mediante programas complementarios en materia de educación, ciencia, tecnología, cultura y comunicación. ■

UN ARMA CONTRA LA POBREZA

POR JOSÉ GARSON

La microfinanza está apenas en sus comienzos.
¿Cómo aumentar la eficacia de esta nueva forma de
lucha contra la pobreza?

Todo nació de una simple pregunta: ¿cómo un gobierno o un organismo de cooperación pueden definir de manera *operacional* la pobreza, más allá del sufrimiento que experimentan las personas pobres? ¿Cuáles son, dicho de otro modo, los campos de acción precisos y los criterios de éxito de las diferentes políticas de lucha contra la pobreza?

Después de ciertas vacilaciones, los economistas respondieron proponiendo la siguiente

definición que permitía establecer escalas de pobreza y medir los progresos logrados: la pobreza es el estado en que se encuentra toda persona que, por un lado, dispone de un ingreso muy bajo en comparación con el resto de la población y que, por otro, carece de un verdadero acceso a los servicios básicos necesarios para subsistir (salud, vivienda, educación). En una población determinada los pobres son aquellos cuyos ingresos son más bajos y cuyo consumo, por consiguiente, es el más insuficiente. Son también los que tienen la peor calidad de vida, puesto que están al margen de los servicios públicos que el Estado brinda a la población. Aliviar la pobreza, en ese contexto, significa dirigir su acción hacia un objetivo preciso —los sectores con un ingreso muy bajo frente al resto de la población— a través de esos dos parámetros. Una política de alivio de la pobreza habrá alcanzado su meta, por ejemplo, si trae consigo un aumento duradero de los ingresos de esos sectores de la población.

Curso de capacitación básica para campesinas de Burkina Faso.



El crédito entra en escena

Disponer de una definición operacional de la pobreza de ningún modo significa, por cierto, que se cuente con los medios financieros para actuar en consecuencia. Ni los gobiernos de los países en desarrollo, ni los organismos de cooperación disponen de recursos que les permitan otorgar a cada persona definida como pobre un subsidio que aumente sus ingresos de manera perdurable. Para que este aumento se produzca en gran escala, debe venir de otra parte.

Tarde o temprano, ciertos países en desarrollo —principalmente en Asia— entendieron que esa “otra parte” eran las propias poblaciones pobres, a condición de que se las asociara a las políticas de alivio de la pobreza. Numerosas personas pobres, en efecto, tenían energía e iniciativa suficientes para imaginar actividades o pequeños proyectos que, una vez ejecutados, les brindarían un ingreso adicional. Al acarrear un aumento de ingresos tras otro, esos proyectos podían liberar paulatinamente a esas personas de la pobreza, sin una intervención directa y masiva del Estado.

Para ello había que identificar los obstáculos



© L. Taylor/ACNUR, Ginebra

que se oponen a la creación de pequeños proyectos y proporcionar a los pobres los medios de eludirlos. Uno de los más serios era el crédito. Los bancos, en su concepción habitual de la actividad económica, no acostumbran otorgar crédito para proyectos pequeños, sobre todo si los llevan a cabo esas personas insolventes que son, por definición, los pobres. Al ofrecer de manera selectiva crédito a una población pobre emprendedora, los gobiernos y los organismos de cooperación podían esperar que se produjera

En este centro de acogida de Ghana, las mujeres reciben una capacitación en artesanía y pueden solicitar préstamos para lanzar su propia empresa.

Muy pronto el desafío de la microfinanza ya no será de orden financiero, sino de carácter cultural, educativo y social." Abajo, una clase en Nepal.

un efecto multiplicador que permitiera crear actividades económicas generadoras de ingresos y, por ende, aliviar la pobreza. Había nacido el primer eslabón entre crédito y pobreza.

Ahorros y servicios básicos

Pero la generación de ingresos adicionales otorgando crédito a personas pobres y emprendedoras sólo mejora la situación de un sector reducido de la población. ¿Qué ocurre con los demás, es decir la gran mayoría? El crédito no les sirve para nada, pero lo que resulta esencial es el ahorro.

Para entenderlo es preciso analizar lo que ocurre en el terreno, en las regiones más pobres y más aisladas de los países en desarrollo. Todo el movimiento monetario se hace allí en billetes, pues la falta de agencias bancarias obliga a los habitantes a guardar sus haberes en efectivo. Una transacción sólo puede materializarse si cada parte trae fajos de billetes, con los riesgos de pérdida o de robo que implica una manipulación semejante. En el mejor de los casos, el que quiera invertir sus economías puede hacerlo comprando un animal. En esas condiciones es difícil para los pobres acumular recursos suficientes para salir de su situación. La falta de instituciones que permitan transformar el efectivo en depósitos, y luego en ahorro, es una causa oculta, pero muy real, del ▶



© A. Hollmann/ACNUR, Ginebra



Refugiada chechena
trabajando en un centro de
acogida de Dagestán.

- ▶ inmovilismo y el estancamiento de las poblaciones desfavorecidas.

Como los pobres no logran ahorrar eficazmente, las transacciones entre ellos se efectúan a costa de innumerables dificultades, por falta de un intermediario que ofrezca los servicios financieros básicos indispensables para que surjan actividades que puedan sacar a la región de la pobreza.

Más allá del crédito, por consiguiente, la microfinanza —el proceso que favorece el desa-

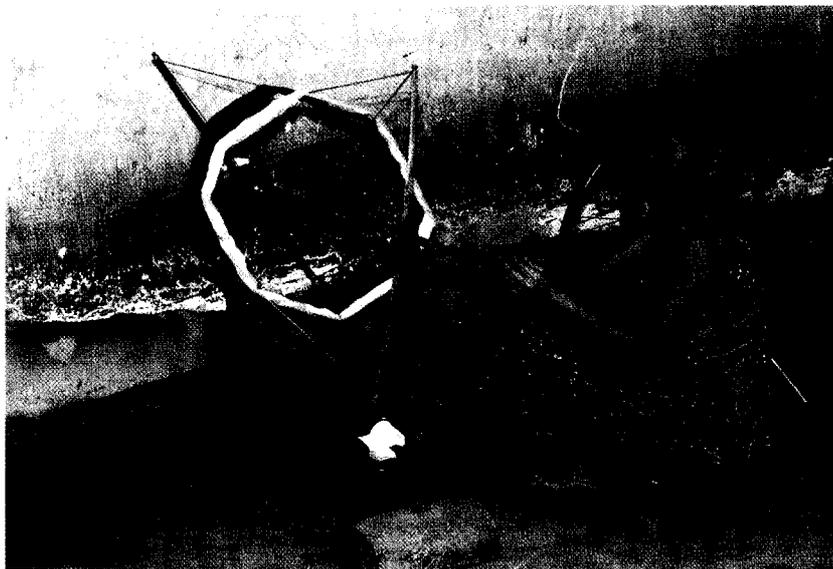
rollo de los intermediarios financieros en el plano local— aparece como uno de los medios más poderosos de luchar contra la pobreza y contra el aislamiento económico. Ese desarrollo, sea por medio de los bancos, las organizaciones no gubernamentales (ONG) especializadas, e incluso la combinación bancos-ONG, hace surgir nuevas necesidades.

Seguir adelante

En la forma tradicional de hacer negocios o de ahorrar, la persona pobre no necesita saber leer y escribir: basta el sentido común. En cambio, en la relación que se establece con un intermediario financiero y en el contexto que va a instaurarse progresivamente a su alrededor, resulta imposible que alguien se mantenga analfabeto: es preciso integrarse culturalmente en el mundo de la lectura y de la escritura. Asimismo, para el hombre de negocios que guarda sus billetes en el bolsillo, sus negocios sólo a él y a nadie más conciernen. Ahora bien, en cuanto abra una cuenta en un banco tendrá que entender que el dinero que deposite va a ser útil también a los demás —las personas a las que el banco va a otorgar un crédito— y, por consiguiente, que ese dinero es a la vez de él y de los demás. Tendrá, en efecto, que reconocer y aceptar un hecho social que anteriormente ignoraba.

De ahí las profundas perturbaciones que provoca en ciertas sociedades la aparición de la

Hiladora de algodón en Laos.



microfinanza. Los mecanismos tradicionales de relación tanto consigo mismo como con los demás y con la colectividad se transforman profundamente. Incluso la estructura lingüística puede convertirse en un obstáculo, como ocurre con esas lenguas de África austral en las que un mismo verbo designa el hecho de pedir prestado y de prestar. Por consiguiente, los organismos de cooperación han de ser prudentes en sus interpretaciones y no dejarse llevar por los prejuicios. Así, un proyecto de microcrédito en que se descubre que el 40% de los beneficiarios no reembolsan su préstamo no es necesariamente un mal proyecto. Si cuatro de diez dueños no han cumplido su obligación, es porque pagar un préstamo oportunamente, lejos de ser un comportamiento innato, forma parte de la experiencia cultural de las sociedades donde la práctica del préstamo está ampliamente difundida. Conclusión: un buen proyecto debe tener en cuenta ese factor en su análisis inicial de las necesidades de la población local.

Muy pronto el desafío de la microfinanza ya no será de orden financiero, sino de carácter cultural, educativo y social. Los organismos de cooperación bilaterales y multilaterales, detrás del Banco Mundial y de las principales redes de microfinanza, se han unido para ana-

lizar una por una todas las cuestiones financieras que puede plantear este tipo de acción. Dentro de dos o tres años, los diversos métodos de aplicación de sistemas de microfinanza se habrán experimentado.

Se tratará entonces, para seguir adelante, de aprovechar la inmensa transformación suscitada por los pioneros asiáticos que fueron el Banco Grameen o el Banco Rakyat de Indonesia (BRI), proseguida por otros como el Banco Solidario en América Latina y completada por diversas realizaciones africanas como el Programa de Empresa Rural de Kenia (K-REP).

La microfinanza abre puertas al crear grupos de solidaridad y al insistir en la necesidad de crear mecanismos personales de reembolso y en la conveniencia de pensar toda acción individual teniendo en cuenta su proyección social. Para que la microfinanza se desarrolle, hay que llevar a cabo, paralelamente, acciones en materia de alfabetización, de educación, de aprendizaje artesanal, de salud, con las poblaciones a las que va dirigida y a través de las mismas estructuras que ya ha establecido.

Sólo esta apertura cultural, educativa y social permitirá que la microfinanza no pierda de vista su finalidad inicial y que siga siendo un medio de lucha contra la pobreza. ■

Chozas de pescadores a orillas del río Mekong.



© Michel Huteau/ANA, Paris



TRES REGLAS DE ORO

POR MARÍA OTERO

De la aplicación de esas reglas depende el éxito de las instituciones de microfinanza y de las empresas beneficiarias.

Cosechadoras de té cerca de Nuwara Eliya, en el centro de Sri Lanka.

Las pequeñas unidades económicas que funcionan al margen o fuera del sistema constituyen la principal fuente de empleo en todas las ciudades de los países en desarrollo. En algunas grandes ciudades más de la mitad de la población activa trabaja en esas microempresas que operan en sectores como la carpintería, la reparación de calzado, el comercio callejero, el reciclado de desechos y que abarcan actividades de las más variadas dimensiones y características.

Esas microempresas ignoran las leyes y la reglamentación en vigor. Actúan sin autorización, no respetan la legislación laboral (seguridad social, cotizaciones, impuestos) y funcionan de manera informal, las más de las veces

con personal no remunerado perteneciente a la célula familiar. Se caracterizan también por una ausencia de división del trabajo y de especialización en las tareas, una contabilidad casi inexistente y una capitalización muy baja; funcionan por lo general en el domicilio del propietario y, sobre todo, apenas tienen acceso a la información, la tecnología, la formación profesional y el crédito.

Si bien algunos de sus propietarios tienen buena situación económica, en su mayoría son personas modestas que rara vez han concluido estudios secundarios. En buena medida residen en las chabolas de las grandes ciudades y no disponen de una vivienda decente ni de servicios públicos adecuados.

Las técnicas de préstamo a este tipo de empresas han progresado mucho estos últimos años, gracias a la actividad de instituciones como el Banco Rakyat de Indonesia (véase pág. 24), el Banco Grameen (véase pág. 20) y ACCION Internacional (véase pág. 28). La efi-

cacia de los organismos de crédito descansa en los principios siguientes:

• **Conocer el mercado.** Saben que los pobres están dispuestos a pagar por servicios que respondan a sus necesidades, es decir pequeños préstamos a corto plazo que les proporcionan fondos para el funcionamiento de la empresa y les permiten hacer frente a posibles dificultades de tesorería. Es indispensable que puedan obtener los préstamos con celeridad y con un mínimo de trámites administrativos. Por consiguiente, es necesario que las instituciones vayan hacia su clientela, faciliten las gestiones necesarias y entreguen rápidamente los fondos solicitados. Los tipos de interés aplicables son, en vista de ello, superiores a los de los bancos de crédito, pero muy inferiores a los de los usureros, que siguen siendo la principal fuente de crédito de los pobres.

• **Reducir los gastos de gestión.** Como los préstamos solicitados suelen ser de escasa cuantía, conviene simplificar al máximo los procedimientos (formularios de no más de una página) y descentralizar la toma de decisiones. A fin de facilitar el reembolso del préstamo y aligerar el peso de la deuda, la mayor parte de los organismos otorgan créditos colectivos a grupos solidarios de tres a cinco personas, en los que cada una garantiza en cierto modo el préstamo de las demás, según una fórmula practicada en el mundo entero por ciertos grupos de ahorro y crédito informales. Se concede el préstamo al conjunto del grupo, y sus miembros deberán repartirlo entre ellos y asumir colectivamente su gestión.

• **Instaurar medidas que estimulen el reembolso.** Los lazos de solidaridad que unen al grupo de deudores constituyen ya una primera garantía. A ello se añade, para los que pagan su deuda en el plazo fijado, la seguridad de obtener un préstamo más importante. Esta certeza de disponer de un crédito constantemente renovado es un poderoso incentivo para los solicitantes y las pérdidas que sufren los organismos de financiación rara vez superan la barrera del 2%.

La estricta aplicación de estas reglas permite a esos organismos cumplir un doble objetivo: interesar a una clientela cada vez más amplia, que puede cifrarse en cientos de miles de personas, y lograr que sus operaciones sean lo bastante rentables para que a la larga se tornen autosuficientes. Las instituciones con mejores resultados han demostrado ya que eran capaces de cubrir sus gastos de gestión y de financiación y, por consiguiente, de solicitar préstamos a los bancos comerciales en vez de depender de la generosidad de los donantes. ■

FINANCIAMIENTO SOLIDARIO

El **Banco Grameen** (Bangladesh) es probablemente la institución de microfinanza más conocida del mundo. Inició sus actividades como un programa de investigación en 1976, y en 1983 un decreto del gobierno reconoció su estatuto de organismo bancario. Establecido en todas las aldeas de Bangladesh, el Grameen atiende prioritariamente a las mujeres más desfavorecidas (ver página 20).

El **Banco Rakyat de Indonesia (BRI)** es un banco comercial que pertenece al Estado. Su sistema llamado "Unit Desa" (agencias locales) es una vasta red de agencias rurales que opera en toda Indonesia como una rama comercial independiente. Las modalidades de ahorro voluntario que ha ideado movilizan sumas considerables; los préstamos se financian gracias a esos depósitos. Ello representa para el BRI una importante fuente de beneficios (ver página 24).

El **Programa de Empresa Rural de Kenya (K-REP)**, iniciado en 1984, pasó a ser en 1987 una organización no gubernamental (ONG) que actúa a la vez en zonas rurales y urbanas. El K-REP empezó por facilitar los programas de crédito de las ONG de Kenya concediendo préstamos, capacitación y asistencia técnica, y lanzó luego su propio programa de suministro de fondos (ver página 30).

La **Fundación Internacional para la Asistencia Comunitaria (FINCA)** es una organización sin fines de lucro, con sede en Estados Unidos, especializada en el crédito rural. La FINCA ideó el sistema de bancos comunales, que ha aplicado en numerosas regiones del mundo (ver página 32).

El **Banco Solidario S.A. (BancoSol)** inició sus actividades en 1992. Es el primer banco comercial privado que se dedica exclusivamente al desarrollo de las microempresas. Implantado en las ciudades más importantes de Bolivia, BancoSol es fruto de PRODEM, una ONG afiliada a Acción Internacional, organización sin fines de lucro con sede en Estados Unidos (ver página 28).

Sayeeda Rahman ■

PERO EL CRÉDITO NO BASTA...

POR ROBERT PECK CHRISTEN

El microcrédito no es suficiente.
¿En qué condiciones puede instaurar en la economía el clima de confianza indispensable para el desarrollo?

Ha intentado alguna vez vender la mitad de una cabra sin sacrificarla porque necesitaba imperiosamente diez dólares? Este es el tipo de problema, aparentemente insoluble, al que suelen verse enfrentadas numerosas personas sin recursos del mundo en desarrollo. Para ellas, no hay que olvidarlo, ahorrar y solicitar un crédito son operaciones tan normales e indispensables como para los ricos. Pero, lamentablemente, para administrar sus haberes, como dirían los economistas, no disponen de la misma variedad de instrumentos financieros y deben contentarse con modestas reservas de valor: una cabra o materiales de construcción, por ejemplo.

Para que yo preste dinero, hay que pagarme. En primer lugar porque no tengo la certeza absoluta de que el deudor podrá reembolsarme

y, en segundo lugar, porque dispongo de otras posibilidades de invertir ese dinero. El solicitante, por su parte, no se pregunta qué tasa de interés voy a exigirle o si tendrá éxito en su empresa: lo que le interesa saber es cuándo y cuánto tendrá que pagarme. Si ha recurrido a mí, y no a otro, porque necesita dinero por motivos de trabajo o personales, ello puede deberse a mi reputación; pero si acepta mis condiciones es porque mi oferta se ajusta mejor a los ingresos que espera obtener, lo que le permitirá pagarme sin problemas.

El secreto del éxito

Consideremos un caso típico de microfinanciación. A menudo los programas que se aplican en las comunidades rurales otorgan, a campesinas pobres, créditos de poca monta con los que pueden lanzarse en una actividad lucrativa, como la cría de un cerdo por ejemplo. Se trata por lo general de préstamos a muy corto plazo, con vencimientos semanales o mensuales, pues aparentemente éste es el método más eficaz de reducir los riesgos de incumplimiento. Por lo demás, las campesinas han resultado ser excelentes pagadoras.

¿Pero cómo se las arreglan para reembolsar tan puntualmente antes de vender el cerdo? En realidad suelen calcular sus posibilidades de pago en función de otra fuente de ingresos más regular y segura que la resultante de la inversión para la que se han endeudado: alquiler de un bien que poseen o salario de un miembro de la familia.

El microcrédito contribuye, pues, a una mejor gestión de las finanzas. ¿Pero en qué medida es un factor de desarrollo económico?

En primer lugar, cuando el dinero en efectivo procedente del préstamo permite a una pequeña empresa o a campesinos pobres aprovechar una oportunidad económica, ello acarrea un aumento de sus ingresos. Es el caso cuando con el crédito obtenido se realizan economías importantes comprando mercancías al por mayor o aprovechando una liquidación, sin recurrir a los usureros. El préstamo permite

Estas artesanas de Sumatra (Indonesia) se han asociado para formar un grupo de ahorro y crédito.



© Jeremy Hartley/Panos Pictures, Londres



© W. Zhiping/AVK, Paris

también a las pequeñas empresas aumentar sus ventas cuando lo utilizan para ofrecer a su clientela la posibilidad de comprar a crédito. Acrecienta además la capacidad de producción y de distribución al facilitar, con más celeridad que invirtiendo las ganancias, la adquisición del material y el equipo indispensables para esa expansión. Por último, ofrece la posibilidad de emprender nuevas actividades que exigen una importante inversión inicial.

No cabe duda de que innumerables pequeños empresarios, comerciantes, campesinos, pescadores, y otros trabajadores independientes,

Numerosas microempresas funcionan en el domicilio familiar. Arriba, acunado por la fragancia de las manzanas, en la región de Sinkiang, en China occidental.

Esta peluquera de Togo ha recurrido a un programa de ayuda al desarrollo de la microempresa a fin de participar en un plan de ahorro.

deben a menudo renunciar a las oportunidades de lucro que se les presentan por no tener acceso a una forma de crédito rápida, adaptada a sus necesidades y poco costosa. Su vida cambiaría si contaran con los servicios de instituciones especializadas en microcrédito. Por ese motivo muchos han llegado a la conclusión un tanto apresurada de que “el crédito es generador de actividad económica y, por ende, de desarrollo”.

Un atractivo señuelo

El fracaso de numerosos programas de microfinanciación se debe a ese razonamiento simplista. Sus responsables descubren que han otorgado créditos a personas insolventes por no haber tenido en cuenta que es la dinámica económica, y sólo ella, la que ofrece posibilidades de aumentar los ingresos y abre perspectivas de enriquecimiento. El crédito es un factor de prosperidad sólo en la medida en que permite a sus beneficiarios sacar provecho de esa dinámica, allí donde ésta existe.

Ningún crédito podrá ayudar a los campesinos pobres que practican una agricultura de subsistencia a salir de la miseria si los precios agrícolas se mantienen artificialmente bajos (para favorecer a los consumidores urbanos), si las infraestructuras materiales y comerciales brillan por su ausencia y los métodos de explotación son rudimentarios. De hecho, la fórmula del microcrédito aplicada sin discernimiento a ▶



© B. Press/Panos Pictures, Londres

► la agricultura tradicional podría volverse contra ella al expulsar de sus tierras a los campesinos incapaces de saldar sus deudas.

En los últimos veinticinco años los programas de microfinanciación que han dado buenos resultados han sido en su mayoría los destinados a grupos a los que el crédito ofrecía realmente mejores perspectivas económicas. En los hechos el cliente modelo es la pequeña empresa comercial, más que la agrícola, con menos de un año de actividad en el momento de solicitar el préstamo y que ha probado su solvencia.

En esas condiciones el sistema de microfinanza suministra a empresarios dinámicos los fondos indispensables para salir adelante. Los plazos de vencimiento muy breves permiten prestar sumas cada vez mayores a los que han hecho fructificar el crédito precedente. Y aun cuando el beneficiario no obtenga los resultados esperados —cosa frecuente—, podrá hacer frente a la deuda pues el préstamo se ha calculado en función de su nivel de actividad en el momento de concederlo.

Resultados concluyentes

Dado el carácter esencialmente cambiante, fungible, del dinero, los prestamistas han comprendido que es inútil tratar de ejercer un control estricto sobre la utilización de los fondos y que resulta más ventajoso establecer relaciones de confianza con sus clientes. Se ha observado que estas relaciones, fortalecidas por préstamos sucesivos, reducen considerablemente los riesgos financieros. Para asegurarse de que los solicitantes respetarán sus obligaciones se aplican también fórmulas de préstamo colectivo o de grupo, que constituyen un incentivo adicional para saldar la deuda.

Con esos métodos se ha alcanzado una tasa de reembolso de 98% e incluso más. Por otra parte, como los prestatarios consideran que el crédito es la clave de su bienestar, aceptan tasas de interés suficientemente elevadas para cubrir los gastos de funcionamiento de los organismos de crédito. La conjunción de ambos factores —excelente porcentaje de reembolso y altas tasas de interés— favorece el crecimiento exponencial del volumen de préstamos, así como una ampliación de los mercados. Además, como ha demostrado la historia económica, el buen funcionamiento de los mecanismos de crédito contribuye en gran medida a la prosperidad local. Una mayor confianza en las instituciones financieras incita al ahorro y crea así nuevas fuentes de inversión. ■

En las reuniones de los centros del Banco Grameen, aquí en la región de Dacca, se ha impuesto la costumbre de saludar con la cabeza erguida. Estas mujeres de Bangladesh, que tradicionalmente viven en una situación de sumisión frente a los varones, aprenden así a levantar la cabeza y a mirar de frente.

© P. Lisac/CRIC, París



BANGLADESH:

El más antiguo de los "bancos solidarios" ha favorecido la emancipación social y política de las campesinas pobres de Bangladesh.

Comencé a dictar clases de economía en la universidad en 1972, un año después de la independencia de Bangladesh. Dos años más tarde, en 1974, el azote del hambre se abatió sobre el país. De pronto me pareció que todas esas atractivas teorías sobre el desarrollo económico que yo enseñaba mientras mis compatriotas morían de hambre eran ilusorias y que el mundo universitario estaba a años luz de la dura realidad exterior. Decepcionado, abandoné las aulas para ir a trabajar en el terreno: en los pueblos.

Hablando con esa gente cuya vida es una lucha sin tregua, aprendí cosas que no están en los libros. Recuerdo, por ejemplo, el caso de esa mujer que se deslomaba fabricando sillas de bambú por unos pocos céntimos —apenas con que pagar dos comidas. Yo no entendía cómo era



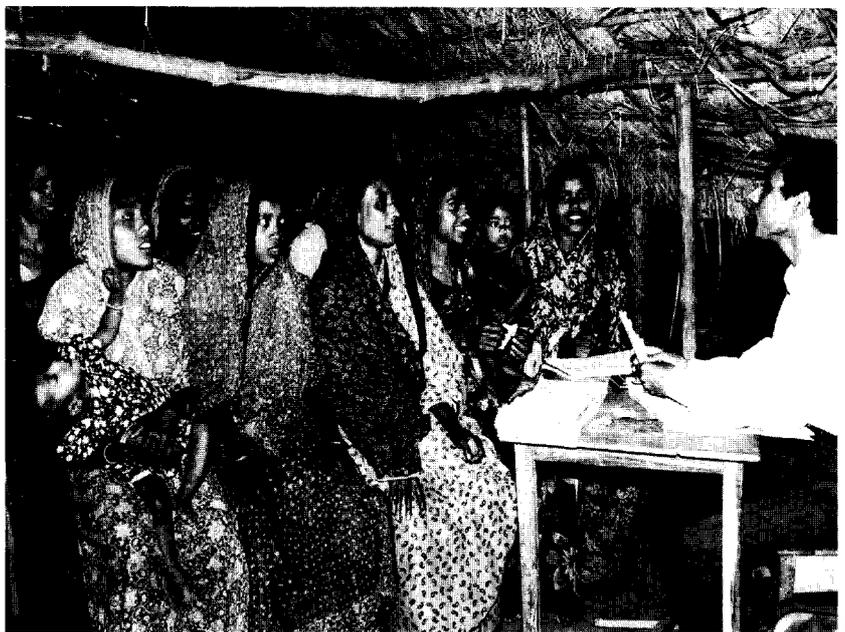
LOS PIONEROS

POR MUHAMMAD YUNUS

posible trabajar tanto para ganar tan poco. Sin contar con que para adquirir la materia prima necesaria recurría a un prestamista que se llevaba así la mayor parte de sus ganancias. Pensé entonces que si se le daba la posibilidad de obtener un crédito con una tasa de interés no usurario, esa mujer ganaría lo suficiente para constituir un capital e invertirlo, lo que le permitiría tener un ingreso decoroso y salir de la miseria.

En ese mismo pueblo conocí a 42 personas condenadas irremediamente a la pobreza debido a los intereses usurarios que aplicaban proveedores e intermediarios. Les pregunté cuánto necesitaban para desenvolverse: treinta dólares, me respondieron. De inmediato se los anticipé de mi bolsillo, diciéndome que si las instituciones financieras hicieran lo mismo miles de personas podrían salir del atolladero.

Reunión semanal en un centro campesino en Bangladesh.



Lamentablemente los bancos no suelen prestar a los pobres, y menos aún si se trata de mujeres campesinas.

Los banqueros a los que me dirigí se burlaron de mí: ¡no era su tarea prestar sumas irrisorias a los pobres! Y, por otra parte, ¿quién aceptaría prestar dinero a personas que no ofrecen ninguna garantía? Terminé entonces por servir yo mismo de aval, lo que me permitió negociar préstamos de unos cientos de dólares.

Cuando todas esas personas reembolsaron puntualmente sus deudas y demostraron así que se podía confiar en ellas, incluso sin garantía alguna, volví a ver a los banqueros. Me respondieron que esos eran los resultados de un solo pueblo, pero que no cabía generalizar la experiencia. Para probarles lo contrario, comencé en otras comunidades y amplí mi campo de acción a todo el distrito. Pese a los excelentes resultados, los banqueros no se dejaron convencer.

¿Por qué, me dije entonces, no fundar mi propio banco? Obtener las autorizaciones necesarias exigió largos trámites, pero finalmente, en 1983, el gobierno dio su conformidad. Así nació el Banco Grameen. Un banco independiente: el banco de los pobres.*

Sólo se presta a los ricos

El sistema bancario tradicional ha sido expresamente concebido para dejar al margen a los pobres, a las mujeres y a los analfabetos. La sacrosanta noción de “garantía” —responder con bienes personales del cumplimiento de la deuda— está de hecho destinada a desanimar a los solicitantes de escasos recursos.

El sistema bancario de Bangladesh haría estremecer a cualquier banquero digno de ese ▶

► nombre. Se prestan millones de dólares a personas ricas que nunca pagan sus deudas. En los últimos quince años la tasa de reembolso de los establecimientos de crédito industrial de Bangladesh —que prestan dinero a las grandes fortunas del país, supuestamente para favorecer la industrialización— nunca superó 10%. “Ustedes afirman ser banqueros —les dije—, pero harían mejor en llamarse «centros de beneficencia para millonarios».”

A los bancos de Bangladesh no les gustan las mujeres, sobre todo cuando se trata de prestarles dinero. En todos los bancos de Dacca hay ventanillas reservadas a las mujeres, pero sólo para registrar sus depósitos. Solicitar un préstamo es otro cantar. A la mujer se le pregunta antes que nada si ha consultado con el marido y, luego, si éste está de acuerdo. Si la respuesta es afirmativa, se le pide que se presente acompañada por él. ¿Se ha visto alguna vez preguntar al solicitante de un crédito si su mujer aprueba su gestión o si ésta puede venir a entrevistarse con el banquero? Las mujeres representan, según mis cálculos, menos de 1% de los beneficiarios de préstamos bancarios en Bangladesh. Evidentemente hay algo que no funciona bien en el sistema.

Hay que añadir que los bancos exigen que todas las solicitudes y transacciones aparezcan consignadas por escrito, lo que es absurdo en un país donde hay 75% de analfabetos. Incluso para los depósitos, los clientes tienen que llenar formularios cuando el banco podría encargarse perfectamente de redactar los recibos. Es evidente, pues, que el sistema tradicional penaliza a los analfabetos.

El sistema Grameen

El Banco Grameen está presente en más de la mitad de los pueblos de Bangladesh y cuenta con más de dos millones de clientes, de los que 94% son mujeres. El volumen de los préstamos concedidos supera 1.700 millones de dólares que han permitido financiar, entre otras actividades, la construcción de más de 300.000 viviendas. Personas que vivían en la indigencia han logrado economizar centavo a centavo más de 120 millones de dólares estadounidenses. Ello ha sido posible porque el banco fue fundado para ayudar a los pobres, las mujeres y los analfabetos.

Desde un comienzo el banco rechazó de plano la noción de “garantía” por considerarla discriminatoria contra los pobres y adoptó un sistema de préstamos colectivos en que los beneficiarios se controlan entre sí. Este sistema garantiza que los créditos se conceden a los más necesitados y asegura una elevada tasa de reembolso. Los beneficiarios se reúnen en grupos de cinco personas que ya se conocen y se ayudan mutuamente. Seis a ocho grupos reu-

nidos constituyen un centro, y cada pueblo cuenta en promedio con dos o tres centros. Cada centro organiza una reunión semanal en la que se efectúan las operaciones financieras. Así, no es el cliente el que va al banco, sino a la inversa, lo que reduce los gastos de funcionamiento y subordina las instituciones a las necesidades de los habitantes.

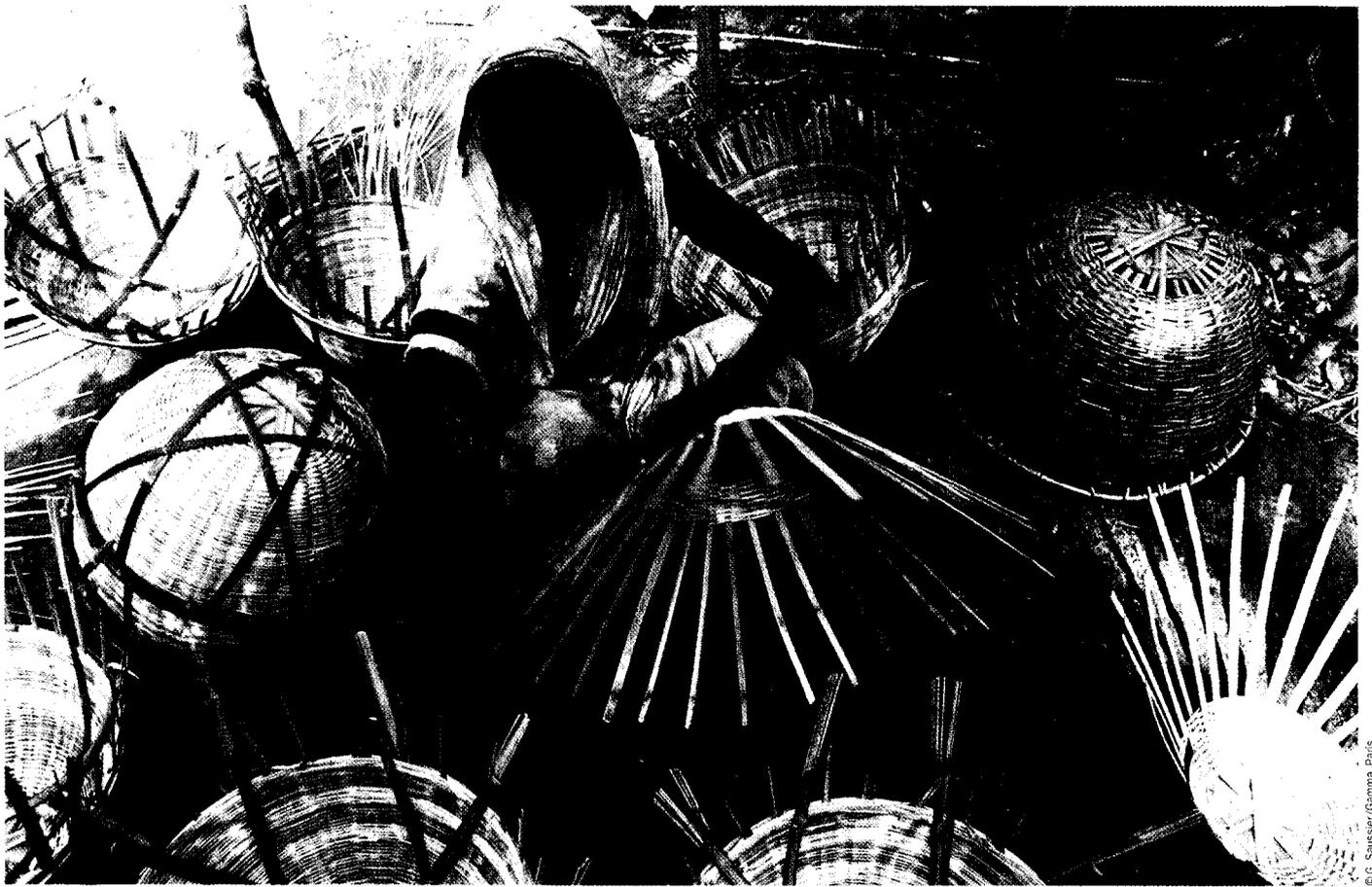
El alto porcentaje de mujeres entre los clientes del banco se debe a que son ellas las más desfavorecidas, y sobre todo al hecho de que ayudar a una mujer es el medio más eficaz de mejorar las condiciones de vida del grupo familiar. A diferencia de los varones, las campesinas invierten una parte esencial de sus recursos en el hogar: son ellas las que piensan en el futuro. Pero la formación de grupos femeninos ha tenido también importantes consecuencias sociales: esas mujeres que nunca salían de sus casas, no disponían de dinero y no se animaban a hablar en público, asisten ahora a reuniones donde se expresan libremente, administran un presupuesto y asumen responsabilidades financieras. Ello les ha hecho ganar confianza en sí mismas.

Como la mayoría de nuestros clientes nunca han ido a la escuela, les enseñamos a firmar, a contar y a llevar las cuentas. Los trámites bancarios son claros y simples. Todo se discute en grupo y cada cual aprende a administrar su presupuesto sin papeleo inútil. El banco entrega recibos redactados con claridad que simplifican las operaciones.

Gracias al Banco Grameen el mundo rural de Bangladesh está en plena transformación. Numerosos estudios han constatado una evolución positiva en el nivel de vida de sus clientes.

Con el cuarto crédito que le concedió el Banco Grameen esta mujer pudo comprar una vaca lechera.





© G. Saussier/Gamma Paris

Gracias a un microcrédito del Banco Grameen, esta mujer ya no depende de intermediarios para comprar el bambú con que fabrica sus cestos.

tes: sus viviendas son más sólidas, sus condiciones sanitarias y de higiene han mejorado y la tasa de escolarización está en aumento. Al mismo tiempo, las mujeres han adquirido mayor poder de decisión, combaten las formas tradicionales de discriminación sexual y participan en la vida política.

No cabe duda de que queda aún mucho por hacer para luchar contra la miseria, la desigualdad y el sexismo en Bangladesh, pero la fórmula de la microfinanciación practicada por el Banco Grameen ha demostrado su eficacia.

Pero las actividades del Grameen van aún más lejos. Consideramos que la microfinanza puede ser un instrumento decisivo y eficaz en la lucha por la erradicación de la pobreza. Por ello nos esforzamos por mejorar la productividad agrícola mediante métodos de explotación integrada que respetan el medio ambiente; favorecemos la expansión de las pesquerías; buscamos mercados en Estados Unidos y Europa para los tejedores de las zonas rurales, organizando la exportación de prendas realizadas con una tela a cuadros que hemos bautizado "grameen".

LA UNESCO Y EL BANCO GRAMEEN

En septiembre de 1995 la UNESCO y el Banco Grameen firmaron un memorando de acuerdo en virtud del cual ambas organizaciones se comprometen a aunar esfuerzos para luchar contra la pobreza en sus respectivas esferas de competencia.

El papel de la UNESCO consistirá en:

- concebir un programa de educación para ayudar a los clientes del Banco Grameen y a sus familias en sus empresas;
- brindar al banco la asistencia técnica necesaria para la creación de una compañía que equie a las campesinas pobres de Bangladesh con radioteléfonos;
- facilitar los conocimientos tecnológicos útiles en materia de explotación de energía solar y de otras energías renovables;
- preparar programas y talleres de formación destinados a los Estados Miembros que deseen aplicar en su territorio el modelo del Banco Grameen. En marzo de 1996, en Bichkek (Kirguistán) se llevó a cabo un taller para los países de Asia central, seguido de un viaje de estudio a Bangladesh.
- publicar un folleto informativo (en español, francés e inglés) acerca de las metas, el funcionamiento y los éxitos del Banco Grameen. ■

Nuevas iniciativas contra la pobreza

Estamos convencidos de que los pobres deben beneficiarse de las tecnologías más avanzadas, por lo que nos empeñamos en desarrollar la energía eólica y solar y en extender la red de telecomunicaciones a todos los pueblos de Bangladesh — todo ello sin recurrir a las grandes empresas privadas especializadas. El sencillo mecanismo del crédito permitirá así a las poblaciones rurales más desfavorecidas ser a la vez propietarias y usuarias de esos bienes y servicios. ■

* *El Correo de la UNESCO* publicó en su número de septiembre de 1995 (*Mujeres, la mitad del cielo*), una entrevista a Muhammad Yunus sobre el Banco Grameen. NDLR

INDONESIA: UNA VASTA RED

POR MARGUERITE S. ROBINSON

Historia de una red de microfinanciación que ha barrido con las ideas preconcebidas.

Bastaron apenas veinte años para que el Banco Rakyat de Indonesia (BRI), banco comercial del Estado, demostrara, gracias a su red de agencias locales ("Unit Desa"), que es posible satisfacer de manera rentable y en gran escala la demanda de crédito de las poblaciones pobres.

La misión específica del BRI, banco rural desde sus comienzos, fue siempre funcionar como organismo de crédito agrícola. A principios de los años setenta decidió crear una densa red de agencias (más de 3.600 en todo el país), cuya finalidad era otorgar préstamos subvencionados por el gobierno a los productores de arroz.

En una etapa inicial, esta acción corrió la misma suerte que muchas otras de esa índole en el país. En primer término, dichos préstamos con un tipo de interés muy bajo fueron aprovechados sobre todo por personas influyentes que tenían las relaciones necesarias para obtenerlos con carácter prioritario. En segundo lugar, los pobres siguieron privados de crédito o recurriendo a los usureros del lugar, con tipos de interés mucho más altos. Por último, el programa acumulaba los retrasos en el reembolso y también las pérdidas.

Una de las numerosas agencias del Banco Rakyat de Indonesia (BRI).



Algunos años más tarde, se dotó a las agencias de cajas de ahorros, pero la diferencia entre el tipo de interés de los préstamos (12%) y el de los depósitos (15%), que había fijado el gobierno, era demasiado negativa para rentabilizar el funcionamiento del banco y estimular el ahorro. Muy pronto quedó en claro que si no se cambiaba de táctica habría que renunciar a la iniciativa.

Ideas preconcebidas

Cabe observar que en las postrimerías de los años setenta las 3.600 agencias del BRI sólo habían logrado atraer 17 millones de dólares de ahorro. Para el gobierno y los círculos financieros la explicación era muy simple: las poblaciones rurales de Indonesia eran reacias a las finanzas y desconfiaban de los bancos. Lo ocurrido después iba a probar lo contrario.

En junio de 1983 el gobierno inició un conjunto de reformas financieras muy importantes, empezando por una liberalización del crédito. Desde ese momento, los bancos estatales podían decidir por sí mismos el tipo de interés que aplicarían para el crédito y el ahorro. Esta medida perseguía, entre otros objetivos, el de crear un ambiente favorable a la expansión de las actividades del BRI. En lo sucesivo, las agencias que concedían los préstamos subvencionados debían funcionar sobre una base comercial, por lo que cada una de ellas tenía que hacer lo necesario para que sus operaciones fueran rentables, a fin de permitir la ejecución de un programa nacional de crédito rural con tipos de interés comerciales. Tras un periodo de ajuste inicial, el programa debía autofinanciarse gracias a la movilización del ahorro local. Las agencias de bancos instaladas en el medio rural pudieron ofrecer así a su clientela desde 1984 un servicio de microcrédito sobre una base comercial que más adelante (1989) se hizo extensivo a las zonas urbanas.

Por su parte, en enero de 1984 el BRI lanzó un programa de crédito agrícola llamado KUPEDES, complementado en 1986 con una nueva fórmula de ahorro que ofrecía por pri-



© P. Lagès, París

Se estima que más del 80% de los hogares de los países en desarrollo no tienen acceso a los establecimientos financieros.”

UNA ENORME DIFERENCIA ENTRE LA OFERTA Y LA DEMANDA

Pese a la demanda apremiante, se estima que más del 80% de los hogares de los países en desarrollo no tienen acceso a los establecimientos financieros, lo que afecta evidentemente a una inmensa mayoría de pobres. Dos son las razones de esta enorme diferencia entre la oferta y la demanda: los que detentan el poder ignoran las necesidades de los pobres, y los que están a la escucha de éstos carecen de todo poder.

Si los banqueros ignoran las necesidades locales en materia de microfinanza, es, por una parte, por estar demasiado alejados de la base y, por otra, porque están convencidos de que no sería rentable para ellos lanzarse en una empresa semejante. En efecto, son numerosos los dirigen-

tes políticos, los responsables financieros y los donantes que no entienden bien el mecanismo de los mercados financieros locales. Piensan, equivocadamente, que el costo de los servicios financieros descentralizados es demasiado alto para los establecimientos bancarios no subvencionados y que, de todos modos, la oferta que brinda el sector informal basta para satisfacer las necesidades existentes.

Ignorancia de la demanda y convicción de que satisfacerla no es económicamente realista: no es de extrañar que el nivel global de las operaciones de microfinanciamiento sobre una base comercial siga siendo demasiado bajo en la actualidad.

mera vez en el plano local las ventajas conjugadas de la seguridad, la comodidad, el secreto bancario y de facilitar el retiro de fondos y los ingresos en dinero. Esa fórmula, como la del KUPEDDES, estaba al alcance de todos los habitantes del país en la red de agencias del BRI. La diferencia entre el tipo de interés de los préstamos y el del ahorro fue calculada cuidadosamente a fin de cubrir todos los gastos y, además, obtener un beneficio de la operación.

Desde 1984 los resultados del BRI han sido realmente espectaculares. A fines de 1985 disponía de más de 2.500 millones de dólares en fondos de depósito repartidos en 14 millones y medio de cuentas de ahorro. Los créditos otorgados por KUPEDDES a unos 2.300.000 beneficiarios representaban cerca de 1.500 millones de dólares, con un porcentaje de pérdidas a largo plazo de 2,3%. La tasa de rentabilidad de los haberes de la red alcanzó un 6,5% en 1995. Cabe señalar que todos los préstamos KUPEDDES se apoyaban en una base financiera sumamente sólida: el ahorro de las agencias locales.

En un informe elaborado en 1996, el Banco Mundial señala las razones de este éxito: “El programa dio resultados porque los bancos prestaban al tipo del mercado, reinvertían sus beneficios en la operación, manteniendo los gastos de funcionamiento a un nivel muy bajo y supieron buscar fórmulas de ahorro aptas para atraer a los depositantes. La movilización del ahorro rural trajo consigo no sólo la constitución de un capital de operaciones estable, sino la permanencia del ahorro en el campo, contribuyendo así al desarrollo rural. Las demás razones del éxito son la simplicidad de los mecanismos de préstamo, que permitieron la reducción de ▶

M.R.



© Banco Rakyat de Indonesia (BRI)

En este taller de Bali (Indonesia), los tejidos se imprimen a mano.

- los costos, la eficacia de una gestión descentralizada pero perfectamente controlada y supervisada, y una excelente política de formación y de motivación del personal.”

Una experiencia importante por tres razones

En primer lugar, demuestra que el microcrédito no es forzosamente caro y que las instituciones financieras pueden generalizar esta clase de operaciones obteniendo beneficios, sobre una base descentralizada y con un mínimo de gastos, y aplicando tipos de interés mucho más favorables que los de los prestamistas tradicionales.

No hay que olvidar que en numerosos países en desarrollo suele imponerse a los pequeños prestatarios un tipo de interés mensual que oscila entre 5% y 40%, y aún más, de la suma prestada. Paradójicamente, quienes prestan dinero tienden a ofrecer condiciones más ventajosas a sus clientes acaudalados y reservar las menos favorables a los pobres, que no tienen

EL CRÉDITO, UN MECANISMO ENTRE OTROS

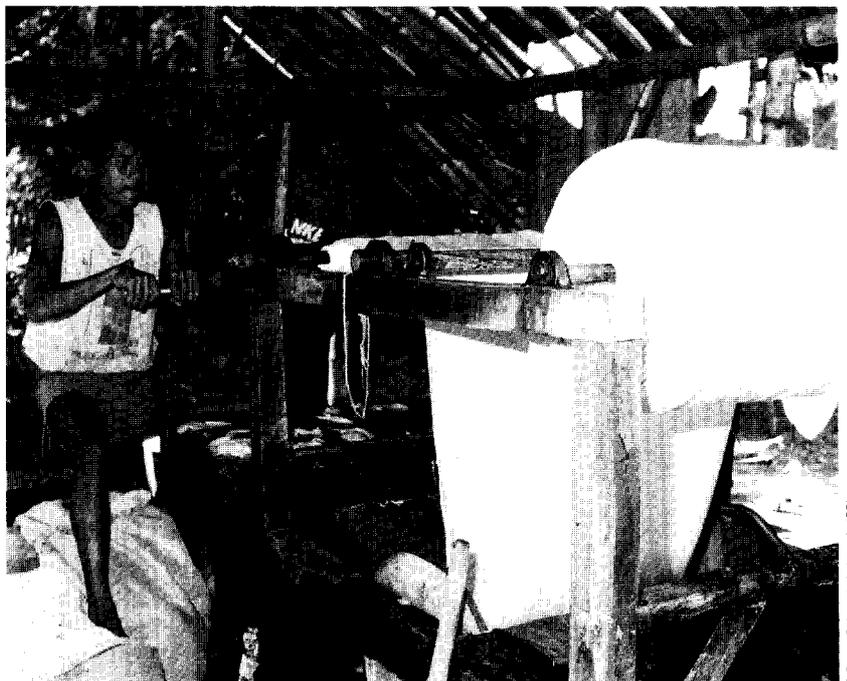
El crédito es un instrumento muy eficaz, pero para luchar contra la miseria se necesitan otros. El crédito se convierte en una palanca poderosa cuando se pone a disposición de pobres *económicamente activos*. En cuanto a los más desfavorecidos, los que sufren hambre, las personas de edad, los enfermos, los que viven en regiones desamparadas o que acaban de escapar a catástrofes naturales o conflictos, lo cierto es que tienen otras prioridades: alimentarse, recibir atención médica, encontrar un techo y un trabajo. **M.R.**

más remedio que aceptarlas. Por su parte, el BRI aplica en sus agencias locales un tipo de interés que no excede de 1,5% mensual, sin ningún gasto adicional si se respetan los plazos de pago.

Para ser rentable, una institución que practica el microcrédito en el medio rural está obligada, evidentemente, a emplear tipos de interés más elevados que los que imponen los grandes bancos urbanos, aunque sólo sea para hacer frente a los gastos de funcionamiento de sus numerosas agencias y a la multiplicación de las solicitudes. Sin embargo, el BRI ha demostrado que era posible ofrecer microcrédito con tipos muy inferiores a los propuestos habitualmente a los prestatarios de bajos ingresos y realizar beneficios.

En segundo término, la experiencia ha permitido generalizar el crédito. Es cierto que numerosos países en desarrollo aplican una política de préstamos subvencionados a nivel local, pero como esas subvenciones dependen de recursos presupuestarios limitados, de origen estatal o exterior, el número de beneficiarios es necesariamente restringido y por lo general son las elites locales, y no los pobres, las que aprovechan esta forma de crédito barato. Ahora bien, la doble preocupación del prestatario que negocia un microcrédito se resume en dos palabras: accesibilidad y costo. Los programas de préstamos subvencionados imponen condiciones que dejan a los pobres al margen de este sistema. Y, tratándose de otro tipo de créditos, aunque no impongan condiciones, a menudo suponen intereses prohibitivos para una pequeña empresa.

Empresa de artesanía textil financiada por un préstamo suscrito con el BRI.



© Banco Rakyat de Indonesia (BRI)



Foto: Banco Mundial - B. R.

Un sistema rentable

Por último, la experiencia del BRI demuestra que la movilización del ahorro voluntario es una garantía de la viabilidad de la institución. A los bancos que practican la microfinanza sobre una base comercial les conviene desde todo punto de vista proponer fórmulas que respondan a las exigencias de los pequeños prestatarios, especialmente en materia de ahorro. Al fijar un margen razonable entre los tipos de interés de los préstamos y los del ahorro, pueden cubrir sus gastos, pagar el costo del dinero de los préstamos no subvencionados, obtener beneficios y contribuir al desarrollo general. Esas instituciones pueden llegar a ser autosuficientes, ya que está demostrado que son capaces de atraer un ahorro popular masivo y que éste, compuesto por sumas de una cuantía media modesta, no por eso deja de constituir una acumulación de fondos sólida y estable.

Es necesario, sin embargo, que se reúnan ciertos requisitos mínimos: dinámica de la economía, estabilidad política, existencia de un marco jurídico y reglamentario apropiado, desarrollo de las infraestructuras y un grado mínimo de monetarización de la economía y, por último, un entorno geográfico propicio. En esas condiciones, el microfinanciamiento institucionalizado puede ser rentable y llegar a una vasta clientela.

La existencia de instituciones de microfinanciamiento (MFI) desmiente la idea preconcebida según la cual se requieren subvenciones exteriores para dinamizar el sector informal de

El propietario de este almacén de comestibles obtuvo un préstamo del BRI.

TESTIMONIOS: "NOSOTROS LOS POBRES LE TENEMOS MIEDO AL BANCO..."

Son tal vez los clientes de los organismos de préstamo quienes sienten y expresan mejor el vínculo entre el microfinanciamiento y el desarrollo económico y social. A continuación figuran los testimonios, recogidos por el autor, de dos clientes de organismos de microfinanciamiento de Indonesia.

Un campesino de Java se refiere a los servicios de ahorro del BRI:

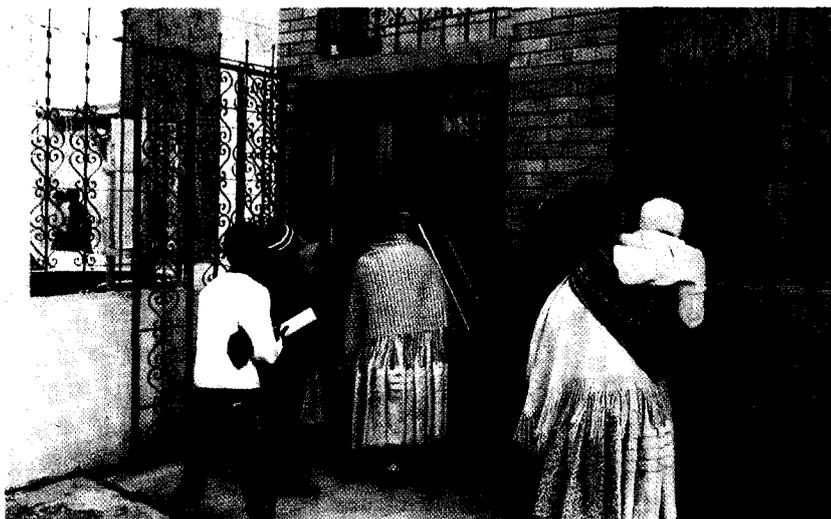
"Antes no había tantas posibilidades de trabajo. Uno tenía sus economías en ganado o monedas de oro, y el dinero se guardaba en casa. Hoy sólo se guarda una suma muy pequeña en el hogar. Como uno trabaja, no puede estar siempre en casa y, entonces, por razones de seguridad, duerme mal cuando tiene dinero u oro guardados. Es posible constituir un capital comprando cabras, pero, más allá de ocho, se requiere demasiado tiempo y los niños que podrían cuidarlas están en la escuela. De todos modos, tenemos suficientes economías para comprar una vaca por ejemplo, que exige menos trabajo que ocho cabras. ;Pero cuando hay que pagar la escuela de los niños, no es posible cortar un trozo de vaca! Entonces preferimos poner nuestro dinero en el banco."

Un viejo cliente del establecimiento de microfinanciamiento más antiguo del país, el Banco Dagang Bali (BDB), relata su experiencia:

"Nací pobre y nunca fui a la escuela, pero el banco me enseñó que me ayudaría si quería mejorar mi situación. Si digo que el presidente del BDB es un gran hombre, no es porque dirige un banco: no es el único que lo hace. Es porque ha entendido que nosotros los pobres le tenemos miedo al banco y nos ha dicho que no tengamos miedo. Nos ha enseñado algo importante que ignorábamos: que el BDB no es un amo, como creíamos, sino que es un servidor."

M. R. ■

AMÉRICA LATINA: RADIOGRAFÍA



© Alain Pinoges/CIRIC, París



© Alain Pinoges/CIRIC, París

En cinco años BancoSol se ha convertido en un banco comercial especializado en microfinanza.

ACCIÓN Internacional es un organismo privado sin fines de lucro, con sede en Estados Unidos, que brinda actualmente asistencia técnica a una red de establecimientos de microcrédito en trece países de América Latina y seis grandes ciudades de Estados Unidos. En América Latina la red abarca dieciocho organizaciones independientes que desembolsaron mil millones de dólares en los últimos cinco años en forma de préstamos de una cuantía media inferior a quinientos dólares.

Tres de las instituciones dependientes de ACCIÓN Internacional que han dado mejores resultados, que inicialmente eran organi-

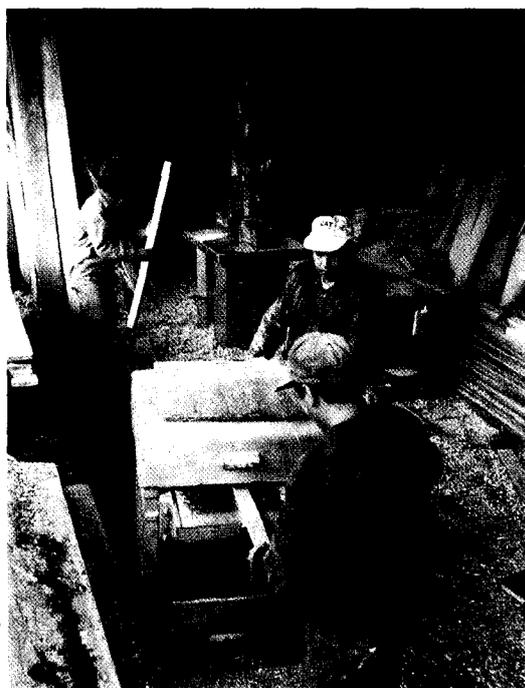
zaciones sin fines de lucro, se han transformado, en los últimos cinco años, en establecimientos de crédito perfectamente integrados en el sistema bancario nacional pero especializados en el sector de la microempresa. Tomemos el ejemplo de BancoSol, en Bolivia.

Nacimiento del "Banco Solidario"

En sus comienzos, en 1986, BancoSol era una asociación sin fines de lucro administrada conjuntamente por ACCIÓN Internacional — que se encargaba de la gestión y proporcionaba el capital inicial— y por representantes de los círculos bolivianos de los negocios, que suministraban apoyo logístico y su conocimiento del terreno. La finalidad del programa (bautizado PRODEM) era ofrecer a los trabajadores independientes más desfavorecidos posibilidades de crédito y de formación para ampliar sus perspectivas de empleo, alentar las inversiones en las microempresas y aumentar la rentabilidad del sector.

PRODEM comenzó prestando pequeñas sumas por concepto de capital de explotación a grupos de empresarios solidarios. Al cabo de cinco años, el programa había otorgado más de 27 millones de dólares en préstamos de un monto medio de 273 dólares, a más de 13.000 empresarios, de los cuales 77% eran mujeres, con una tasa de reembolso próxima a 100% (de los 27 millones de dólares, sólo 2.000 no fueron recuperados).

Entre las razones de este éxito cabe mencionar la preocupación por brindar un servicio de buena calidad, tanto en el plano de la gestión financiera como de la formación del personal, así como un esfuerzo de información



© Alain Pinoges/CIRIC, París

El dueño de esta carpintería solicitó seis préstamos a BancoSol en el transcurso de un año, lo que le permitió comprar máquinas y emplear más obreros.



© Alain Pinoges/CIRIC, Paris

Sucursales de BancoSol en La Paz (Bolivia). En el extremo izquierdo y junto a estas líneas, clientes en la entrada y dentro de la sucursal del barrio de El Alto. En el centro, oficina de información de la sucursal del barrio de Garita. En el cartel del fondo puede leerse: "Debo cancelar cada lunes."

muy importante. A fines de 1991, la cartera de préstamos de PRODEM representaba cuatro millones de dólares, pero es evidente que, pese al dinamismo del programa, éste sólo había favorecido a un porcentaje limitado de beneficiarios potenciales.

Frente a la enorme demanda, los responsables de PRODEM, deseosos de ofrecer un servicio de ahorro a sus clientes y de tener, al mismo tiempo, acceso al mercado de capitales para financiar sus operaciones, tomaron la iniciativa sin precedentes de pasar de la condición de asociación sin fines de lucro a la de banco privado de depósito y de crédito especializado en la microfinanza.

Esta vendedora de frutas y verduras obtuvo de BancoSol ocho préstamos en cuatro años, el último por una cuantía cincuenta veces superior a la del primero (barrio de El Alto, La Paz, Bolivia).



© Alain Pinoges/CIRIC, Paris

La transición, iniciada en 1989, iba a durar dos años: era preciso, en efecto, constituir el capital social exigido por la ley boliviana, instalar las estructuras financieras, hacer provisiones de rentabilidad, formar personal y ajustarse a los criterios de la Superintendencia de Bancos de Bolivia.

BancoSol abrió sus puertas en 1992, con PRODEM como principal accionista, que había convertido sus cuatro millones de dólares de capital en acciones. Entre los demás accionistas figuraban ACCIÓN Internacional, Calmeadow (del Canadá), que habían contribuido en gran medida a la creación del banco, Fundes (de Suiza) e ICC, rama privada del Banco Interamericano de Desarrollo.

Un éxito fulgurante

Tras cuatro años de actividad, BancoSol cuenta con 29 agencias y cerca de 70.000 clientes, o sea 40% de la clientela bancaria del país. Es curioso observar que aunque las pérdidas del banco siguen siendo sumamente bajas (BancoSol registró en 1994 la tasa más alta de rendimiento de los activos de todos los bancos del país), sus clientes —sobre todo indígenas y en su mayoría mujeres que se endeudan por sumas muy pequeñas— son considerados insolventes por los demás establecimientos.

Hoy día BancoSol dispone de una cartera de unos 35 millones de dólares, un cuarto de los cuales son depósitos de ahorristas, y los préstamos otorgados cada año ascienden a 80 millones de dólares, en general por sumas inferiores a 600 dólares y a corto plazo. El banco pretende algún día llegar a cubrir el conjunto del país, desarrollar el ahorro y seguir presentando un balance positivo, pero manteniéndose al servicio de una población que anteriormente no había tenido acceso a los servicios financieros.

El ejemplo de BancoSol es, por lo demás, contagioso. La Superintendencia de Bancos creó, en 1994, un nuevo tipo de institución bancaria reglamentada para permitir que otras organizaciones de ayuda financieramente sanas puedan ser reconocidas como bancos de pleno derecho y extender así sus actividades al sector de la microempresa. En otros países, organismos como K-REP en Kenya, Acción Comunitaria en el Perú y Génesis en Guatemala se esfuerzan por adaptar las enseñanzas obtenidas de la experiencia de BancoSol a su contexto específico y aspiran a convertirse, en un plazo de dos años, en establecimientos financieros reconocidos especializados en microfinanza. ■

UN PASO ADELANTE

POR KIMANTHI MUTUA



© J.-P. Dugas y M.-F. Parra/ASK Images, Paris

En Africa la microfinanza nació del encuentro de las actividades económicas informales con la acción de organismos de ayuda al desarrollo. Su expansión depende ahora de la aprobación de un marco legal adecuado.

Arriba, "Tontine" de mujeres en el Camerún. Esta asociación financiera, basada en la confianza y en la palabra empeñada, permite a sus miembros lanzarse en una actividad comercial.

El Programa de Empresa Rural de Kenya (K-REP), fundado en 1984, es en la actualidad una de las instituciones de microfinanza (MFI) más importantes de Africa. Ha concedido hasta hoy 50.000 préstamos por un valor total de 17 millones de dólares. Financieramente viable, ha optado recientemente por convertirse en un establecimiento bancario comercial, como lo han hecho otras instituciones africanas similares, ya que esa conversión les permite solicitar fondos en el mercado oficial de capitales y dejar de depender de la generosidad de los donantes.

Una nueva estrategia

Al principio la microfinanza estaba principalmente en manos de organismos de asistencia social que no tenían en cuenta la viabilidad financiera de las empresas que subvencionaban. Los proyectos sólo favorecían a una minoría y fueron criticados por sus resultados poco concluyentes, lo que no es de extrañar pues no se integraban en ninguna estrategia global.

Más tarde, las MFI africanas se inspiraron en

las experiencias de otros continentes, Asia y América Latina en particular, donde se aplicaban sistemas basados en el préstamo colectivo, y trataron de adaptar esos procedimientos al contexto africano. Se produjo entonces un cambio radical de metodología, que llevó a disociar los programas de ayuda financiera de los de capacitación y asistencia técnica. Este nuevo enfoque, exclusivamente financiero, es ahora el que predomina en todas las MFI de Africa, incluso en el K-REP.

En sus comienzos el K-REP prestaba apoyo a proyectos de microfinanciación incorporados a programas de bienestar social: suministraba los fondos, así como la capacitación y la asistencia técnica necesarias. Con el tiempo resultó evidente que a los organismos de ayuda social y humanitaria les costaba adaptarse a un planteamiento exclusivamente financiero de los problemas y que la asociación "préstamo + capacitación en la empresa" no daba los resultados esperados.

Por ese motivo en 1989 el K-REP adoptó una nueva orientación y decidió otorgar préstamos a los proyectos de las organizaciones de

ayuda al desarrollo, en lugar de subvencionarlos, lo que en definitiva lo llevó a lanzar su propio sistema de crédito directo: *Juhudi Chikola*.

Un vasto arsenal

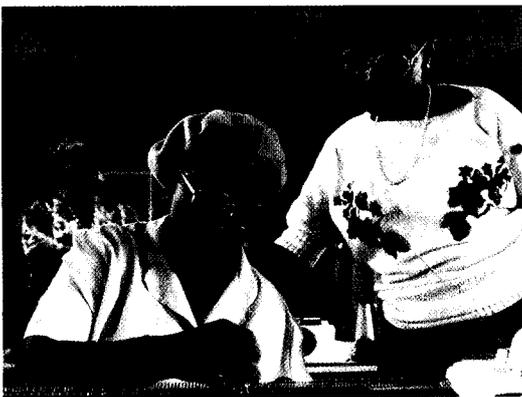
Cuando decidió convertirse en banco comercial, el K-REP optó por proseguir paralelamente sus actividades de asistencia social, por estimar que esos objetivos no eran incompatibles con la actividad financiera y que, además, la microfinanza distaba mucho de ser una panacea para los problemas de desarrollo. La ayuda a la creación de microempresas revela sus limitaciones cuando trata de llegar a los sectores más pobres de la población, para los que hay que imaginar nuevos procedimientos y servicios financieros. Pero, si bien un banco especializado en microfinanza puede proporcionar ciertos servicios (préstamos destinados al hogar, la salud, la educación), existen otros que no son de su competencia (seguro de enfermedad o crédito inmobiliario con tipos de interés asequibles). El K-REP no pretende convertirse en un banco comercial propiamente dicho, sino servirse del sistema bancario tradicional para colmar un vacío que éste nunca supo o no quiso llenar.

Las MFI africanas han desarrollado en todo el continente una gran variedad de métodos y de sistemas, entre los que figuran en primer plano los del K-REP. Además de los grupos de prestatarios solidarios y de las cooperativas de ahorro y crédito, otras formas de asociación de

fondos comunes han demostrado su eficacia ("tontines" en África occidental, "chiolas" en Kenia, "stockvel" en Sudáfrica). En Egipto, la Asociación de Empresarios de Alejandría ha establecido un sistema de microcrédito cuyo funcionamiento está respaldado por el rigor de la ley y por el baldón que recae sobre el que no cumple con sus obligaciones financieras. En África occidental, central y oriental el sistema de bancos comunales —asociaciones de créditos administradas a nivel de la comunidad— también ha demostrado su eficacia.

Algunos organismos de reciente creación han optado por asumir plenamente las funciones de un establecimiento comercial: el Banco del Centenario en Uganda, el Banco Comunitario en Sudáfrica, el Ahorro Urbano en Ghana y el Banco del Pueblo en Nigeria. En Gambia existe ya una legislación sobre microfinanza y en numerosos países francófonos están en preparación proyectos de ley al respecto. En Sudáfrica las MFI han dado un paso adelante al crear su propio organismo de control.

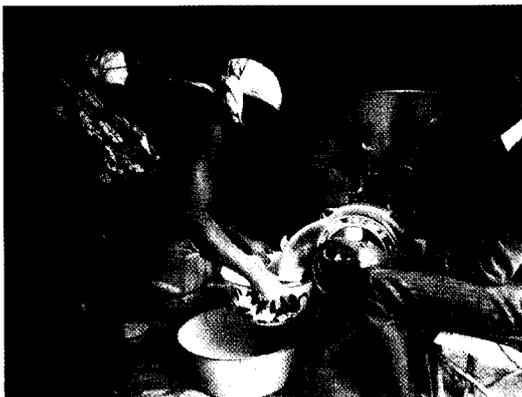
La existencia de un marco legal es de fundamental importancia por dos razones: favorece el desarrollo de las empresas y da legitimidad a una práctica que muchos siguen viendo como una acción de alcance limitado entre un donante y un cliente totalmente dependiente. Hay que agregar que este sector de las finanzas ha atraído a muchos especuladores que, de no existir una reglamentación adecuada, podrían corromperlo desde el interior. ■



◀ **G**ruppo femenino de asistencia mutua en Soweto, Sudáfrica.



▶ **E**sta diseñadora de prendas de vestir camerunesa emplea doce operarios en sus talleres de confección.



◀ **U**na cooperativa de mujeres de Mali compró a crédito este pequeño molino. Reembolsaron el préstamo poco a poco con el dinero que ganaban moliendo el grano de los vecinos.



▶ **R**eunión de grupo para discutir proyectos de microfinanciación, en Kenia.

LA SOLIDARIDAD EMPIEZA POR CASA

POR RUPERT SCOFIELD

En América Latina, en África, en Asia, los "bancos comunales" de la FINCA son estructuras descentralizadas y autónomas. La simplicidad de las fórmulas de financiación es la clave de su éxito.

■ EN HONDURAS ■

Desde tiempos remotos, las campesinas de Siguatepeque, un pueblo del interior de Honduras, hacen cerámica que luego venden en la carretera que une Tegucigalpa, la capital, con San Pedro Sula, en el norte del país: maceteros, jarrones y objetos de decoración con forma de animales.

Hace seis años, estas mujeres trabajaban para un intermediario (llamémoslo Don Alejandro), que les compraba toda la producción para revenderla luego a un mayorista, que a su vez la distribuía en los mercados de la capital. Estas mujeres, pobres y desorganizadas, vendían sus productos según los iban fabricando, a un precio irrisorio con relación al que paga-



Estas mujeres kaabong de Uganda, asociadas en una empresa colectiva, construyen un local con ladrillos fabricados por ellas mismas. Reciben ayuda del Programa Mundial de Alimentos (PMA).

ban los turistas. Pero no les quedaba más remedio, ya que necesitaban dinero para sobrevivir.

En 1990, cuando buscaba un lugar para establecer el primer banco de la Fundación Internacional para la Asistencia Comunitaria (FINCA) en Honduras, alguien me habló de Siguatepeque. La primera reunión se celebró ante unas treinta mujeres, en la casa de Don Alejandro. Este se molestó un poco cuando le dije que deseaba tratar únicamente con ellas, pero supo comportarse como buen perdedor. Mi propuesta era prestarle a cada una 50 dólares estadounidenses para lo que ellas quisieran y que los devolvieran a la FINCA cuatro meses más tarde, con un interés mensual de 3%. Una de las condiciones era que tenían que ahorrar 20% del préstamo, es decir 10 dólares.

Creía que algunas se marcharían o protestarían por las condiciones, pero todas me escucharon atentamente, moviendo la cabeza en señal de aprobación. Por supuesto, no les dije que era apenas mi segunda experiencia en la creación de un banco comunal. Pero como pude comprobar en esa reunión y en las siguientes, eso importaba poco. Las mujeres siempre entendían de qué se trataba, como si el mecanismo fuera obvio.

Por entonces la FINCA disponía de escasos recursos de modo que no pude volver personalmente al pueblo para supervisar la marcha de los asuntos. Por suerte, el manual que les dejé al irme cayó en manos de una voluntaria muy dinámica, y un mes más tarde recibí la carta siguiente: "Estimado señor Scofield: una voluntaria me ha ayudado a organizar nuestro banco comunal, que hemos bautizado con el nombre de «Pinos del Porvenir». Nos hemos reunido cuatro veces y ya estamos al tanto del funcionamiento del banco. ¿Podría remitirnos un cheque de 1.500 dólares?"

Al volver a Siguatepeque, cuatro meses más tarde, lo primero que noté durante nuestro encuentro fue un cambio de actitud. Todas las mujeres parecían contentas. Al verificar las cuentas, comprobé que todo estaba al día y que el grupo había ahorrado casi 1.000 dólares en tres meses. Para mi sorpresa, todas confesaron que el dinero les había servido para comprar alimentos. "¿Pero cómo se las arreglaron para reembolsar el préstamo?", les pregunté. La presidenta, Graciela, me explicó que habían organizado una reserva de víveres de un mes. Así, en vez de vender la cerámica día a día, habían acumulado la producción de un mes y esperado que los precios fueran más favorables para venderla a Don Alejandro y a otros intermediarios. El banco comunal les había permitido controlar las condiciones del mercado.

Hoy, "Pinos del Porvenir" es una asociación independiente de la FINCA y administra



© FINCA, Washington, D.C.

Feliz beneficiaria del préstamo de un banco comunal en Uganda. La FINCA opera en ese país desde 1992.

varios miles de dólares de fondos de ahorros, que sirven para financiar los préstamos concedidos a sus miembros. Las mujeres ya no necesitan recurrir a intermediarios: han abierto una tienda para vender sus propios productos.

Mientras tanto, FINCA-Honduras se ha convertido en un establecimiento de crédito autofinanciado, que facilita dinero a 13.000 personas de escasos recursos en todo el país. La experiencia de las mujeres de Siguatepeque se ha repetido en otros lugares; algunas clientas del banco comunal han terminado por convertirse en clientas del banco comercial local.

Entre las lecciones que cabe retener de la experiencia de Siguatepeque, está, en primer lugar, el hecho de que un simple préstamo de 50 dólares puede desencadenar un proceso de desarrollo individual o colectivo que muy pronto lleva a la autosuficiencia. El segundo punto consiste en que los beneficiarios, por el hecho de conocer mejor la situación local, están más calificados que los "expertos" de fuera para decidir sobre el destino del préstamo. En tercer lugar, esta forma de microcrédito propicia la autosuficiencia no sólo individual y comunitaria, sino del conjunto del país. Si esta fórmula se aplicara sistemáticamente en todo el mundo, la lucha contra la pobreza que libran millones de personas no sería tan desesperada como algunos creen.

EN PERÚ

El banco comunal "Unión y Progreso" está situado en un barrio de chabolas de mala muerte en el sur de Lima, la capital del Perú. Como tantos otros "barrios nuevos" de la periferia, nació con la llegada de los campesinos que abandonaron sus aldeas por miedo a los ▶

► guerrilleros de “Sendero Luminoso” o por la rápida erosión del altiplano andino, que dificulta cada vez más la agricultura. Por fuera, “Unión y Progreso” deja mucho que desear: una choza de tablas, cartón y chapa ondulada con pedruzcos en el techo para impedir que se la lleve el viento; cascos de botellas, alambre de púas y puntillas encima de los muros para disuadir a los ladrones.

Dentro, la presidenta y la tesorera presentan el informe financiero en dos grandes folios de papel en los que figuran unos cuantos números en rojo. Resultado: en dos años, los 18 miembros del grupo han logrado ahorrar 12.322 dólares, es decir, casi 700 dólares por persona. Al invertir este ahorro en nuevos préstamos, el banco pudo conceder 55.278 dólares de créditos adicionales, cuyos intereses han generado 1.100 dólares. ¡Excelente resultado para un establecimiento que había empezado dos años atrás con un capital de 7.200 dólares prestados por FINCA-Perú!

Todas las multas que se cobran por atrasos en los pagos constituyen igualmente una fuente de ingresos. Los atrasos se sancionan con una multa de 10 soles (unos 4,5 dólares) que van a un fondo que se reparte entre los clientes cumplidores. Son las mujeres las que han creado este ingenioso método del palo y la zanahoria mucho más alentador que la fórmula represiva tradicional de los bancos clásicos (multas a los que no pagan oportunamente, sin ningún beneficio para los puntuales). Me gustaría que esta idea se aplicara en los 3.000 bancos comunales de la red FINCA. De hecho, las mejores ideas provienen de las interesadas. La “cuenta de circulación interna” —el ahorro se distribuye entre los ahorristas del pueblo, en forma de nuevos créditos—, la inventaron las asociadas del banco de Sasabe, de México.

Tras presentar el balance, les toca intervenir a los miembros. Escucho el testimonio de María Ponte, de 65 años, que deja el banco para irse a vivir con su hijo a Puno, en los Andes. Da las gracias a FINCA-Perú, al banco, y a los miembros de “Unión y Progreso” que la han ayudado y confiado en ella. “¡Antes estaba más flaca que una escoba, ahora la gordura me tapa los huesos!”, dice pellizcándose el bíceps. “Tengo 683 dólares ahorrados y puedo comprarme vitaminas. Y pensar que temblaba de miedo cuando recibí el primer préstamo de la FINCA. Durante el último ejercicio, he pedido y reembolsado 1.867 dólares en cuatro meses. ¡La FINCA me ha enseñado a ahorrar y pedir prestado!”

Con una media de ahorro de 281,57 dólares por miembro, Perú es el país donde la FINCA registra la mejor relación ahorro-préstamo de toda la red. En total, los 68.000 miembros de la

FINCA han economizado 3,6 millones de dólares en diez años, con un incremento de 80% en dos años. Este dinero no está depositado en cuentas bancarias de Lima, Miami o Suiza, sino que se ha puesto a disposición de los más pobres entre los pobres y ha servido para crear empleo e ingresos en el “nivel más bajo” de la economía. Ello demuestra que la microempresa puede ser un importante generador de capital, esa “locomotora del desarrollo”.

■ EN EL SALVADOR ■

En 1991, Maribel Escobar Avalos estaba en una situación casi desesperada: su casa había sido destruida en dos ocasiones, en 1985 por un terremoto y en 1989 por la guerrilla; se había quedado prácticamente con lo puesto y tenía ocho personas a su cargo: su padre de 73 años, el marido en paro, sus tres hijos, su hermano inválido, un yerno y una sobrina. Pero Maribel había aprendido de su madre el arte del comercio en los mercados de El Salvador. Con mucha valentía, vendió lo poco que le quedaba para comprar a crédito un terrenito en El Sunsa, ciudad situada en el oeste del país.

El primer año fue horrible. Sin recursos, la familia se hacinaba en una choza de tablas con techo de palmas y a menudo tenía que conformarse con una simple sopa de plantas silvestres.

Fue entonces cuando Maribel oyó hablar por primera vez del Centro FINCA de ayuda a las microempresas. Gracias al Centro, pudo pedir prestados (por primera vez en su vida) 50 dólares, con los que compró ropa usada y la revendió. Poco a poco, con tesón e ingenio,

Almacén de comestibles financiado con un préstamo de la FINCA, en Honduras. La rama hondureña de la FINCA es la segunda más importante de la fundación.



© FINCA, Washington, D.C.

consiguió otros préstamos y diversificó su actividad: abrió una tienda de comestibles y luego un restaurante, para convertirse finalmente en proveedora de fruta y verduras de los centros comerciales de la ciudad. Hoy en día, la empresa da trabajo a toda la familia y Maribel tiene 805 dólares economizados en el banco comunal. La chabola se ha convertido en una linda casa de ladrillos de cuatro habitaciones, donde también funcionan la tienda y el restaurante, con un letrero luminoso en la fachada.

Mientras prepara a sus niños para ir al colegio (ella nunca pudo terminar su escolaridad), Maribel explica a qué debe su éxito: "He trabajado muy duro toda la vida, levantándome a las cinco de la mañana, acostándome a las nueve. La diferencia es que ahora puedo ahorrar. Cuanto más ahorras, más puedes pedir. Más pides, más vendes y más dinero ganas."

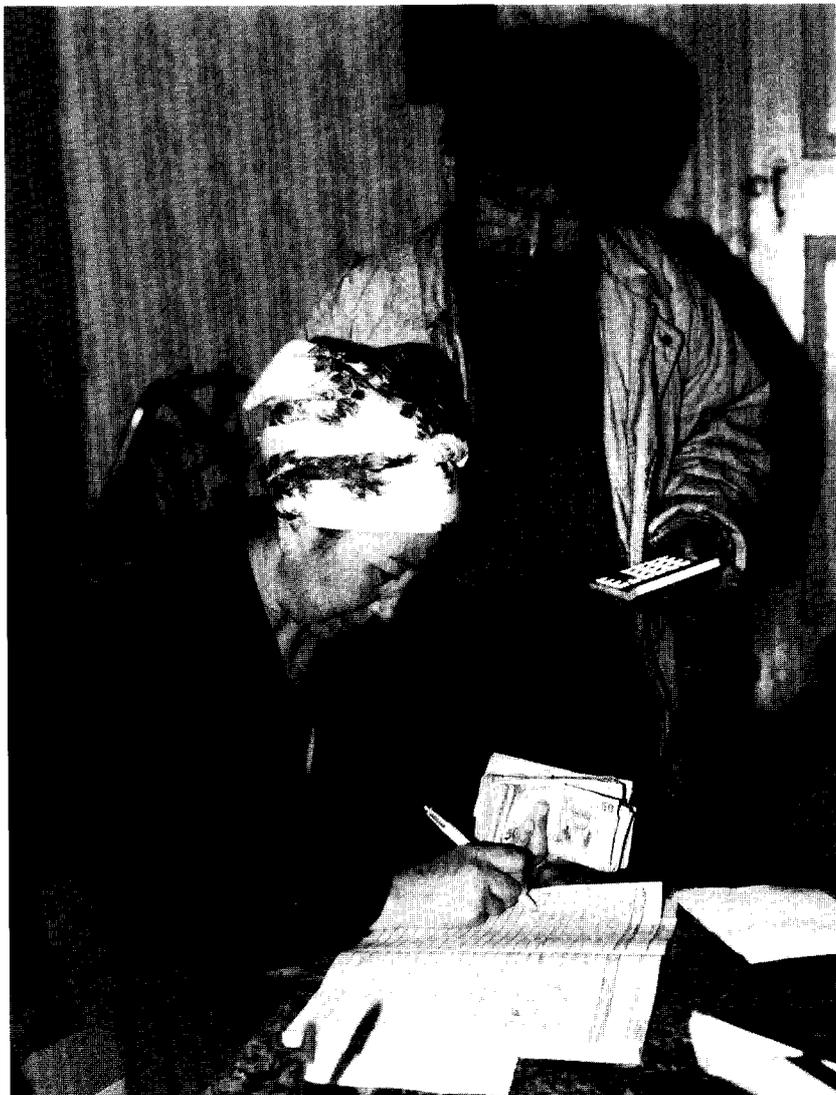
■ EN UGANDA ■

Hasta 1992, las mujeres de Kimantu, un pueblo del sudeste de Uganda, cerca de las fuentes del Nilo, nunca habían dispuesto de dinero, ni administrado su propia empresa, ni mucho menos obtenido un préstamo. Para disponer de dinero, incluso para alimentar a sus hijos, tenían que recurrir al marido. Cuando fui a hablarles de la FINCA, una de las mujeres del pueblo me preguntó cuánto les podía prestar el banco comunal. "Como mucho 50.000 chelines" (es decir, unos 50 dólares) le contesté con cierto reparo. El director de otra organización no gubernamental implantada en el país me había dicho que se reirían en mis narices si les proponía una cantidad tan ínfima.

De inmediato vi cómo mi interlocutora cambiaba de expresión, pero no precisamente por lo que yo suponía: 50.000 chelines le parecía una suma tan enorme que creía que nunca la podría reembolsar. Por último, aceptó el préstamo, a condición de compartirlo con una amiga.

Cuatro meses más tarde, cuando volví a Kimantu, me encontré con un pueblo totalmente transformado. Todas las mujeres habían reembolsado su deuda en los plazos previstos y ahorrado más del 20% requerido. "Lo que más me gusta del banco comunal", me dijo una de ellas, "es que he aprendido a llevar una empresa y a obtener ganancias". En cuanto a la mujer que no se atrevía a tomar prestados los 50.000 chelines, me dijo orgullosa que iba a pedir el doble.

Los hombres, escépticos al principio, ya estaban convencidos, como afirmó el jefe del pueblo: "Cuando las mujeres empezaron a reunirse, nos preocupamos; creímos que querían



© Bill Weaver, FINCA, Washington D.C.

La tesorera de un banco comunal de Kirguistán, en Asia Central. A fines de 1995 la FINCA había instalado catorce bancos comunales en la región de Bichkek, la capital.

dejarnos. Pero al ver que ganaban dinero y que ya no nos pedían nada para comprar sal o pagar la escuela de los niños, comprendimos que el banco comunal era algo positivo. Me gustaría hacerle una pregunta al señor Scofield". Y añadió con una sonrisa: "¿No podría crear un banco para nosotros, los hombres?"

El sida ha hecho estragos en casi todo el país y son numerosas las familias afectadas. A veces fallece el padre o la madre; en otros casos los niños; pero lo más frecuente es que éstos queden huérfanos y que los vecinos se encarguen de ellos. De este modo, buen número de miembros de nuestro banco han tenido que ocuparse no sólo de los suyos, sino también de los hijos de sus parientes o vecinos que han fallecido a causa de la enfermedad. El espectáculo de esas madres adoptivas tan valientes y generosas es a la vez dramático y estimulante. Como alguien comentaba recientemente: "Las mujeres afiliadas al banco comunal parecen ser las más responsables. Es normal pues que la gente piense en ellas cuando necesitan alguien a quien dejarle los hijos que van a sobrevivirles."

EN KIRGUISTÁN

¿Es posible que la fórmula de la microempresa tenga éxito en un país donde hasta hace muy poco la empresa privada estaba mal vista e incluso prohibida por las autoridades, y era objeto de incesantes críticas? En 1994 la FINCA creó en Asia Central los primeros bancos comunales en Bichkek, capital de Kirguistán, país que acababa de independizarse.

Situada al pie de la cordillera del Himalaya, Bichkek empieza a salir de un prolongado estancamiento económico, tras haber vivido durante décadas de los subsidios que le proporcionaba el régimen soviético. En la actualidad se calcula que 15 % de la población activa está en paro; sin duda, es sólo el comienzo, ya que hay un elevado número de empresas estatales en proceso de privatización o a punto de declararse en quiebra. Cada vez más, la gente se ve obligada a arreglárselas para completar o reemplazar las raquíticas remuneraciones que paga el sector público.

Hoy asistimos al desembolso del primer préstamo del banco comunal en Bereke (nombre que en español se traduciría por "Bendición"). Los bancos de la FINCA en Kirguistán son más pequeños que los de otros países, lo que pone de manifiesto, en parte, la desconfianza mutua entre sus miembros que, en su mayoría, no han tenido nunca ocasión de dirigir una empresa. En la FINCA, hemos aprendido a respetar la decisión de los participantes sobre la elección de los miembros o la concesión de préstamos, ya que están mejor informados que nosotros de lo que ocurre en su localidad. En este caso, los quince beneficiarios decidieron dedicar todo el préstamo a adquirir mercancías, que luego revenderían en el mercado local. Habían organizado en nuestro honor un banquete en casa del presidente del banco. Nos sentamos sobre una magnífica alfombra; las paredes estaban decoradas con otras de motivos multicolores. Estas alfombras de fabricación artesanal cuestan aquí menos de 10 dólares estadounidenses; en el extranjero, valen diez veces más, como mínimo,

La reunión comienza con la elección de la mesa directiva—presidente, tesorero y secretario— según el procedimiento democrático. El presidente sigue el mismo orden del día que en cualquier otro banco de la FINCA: informe financiero, aprobación y otorgamiento de préstamos, cobro de cotizaciones e ingreso de los ahorros. Con la salvedad de que los grupos de ahorristas son más reducidos, no hemos hecho ningún esfuerzo especial para adaptar nuestra fórmula al contexto kirguís. Nos habían advertido que aquí a nadie le interesaba el microcrédito; pero, en realidad, la demanda es considerable. Es verdad que la FINCA de Kirguistán sólo tiene en la actualidad 2.300 miembros, pero sus resultados empiezan a trascender y el movimiento bien podría ampliarse en este país de cinco millones de habitantes. ■



TRES EJEMPLOS DE

En el Norte como en el Sur el microcrédito supera el enfoque puramente financiero del préstamo monetario y cumple una función de integración social.

El empleo remunerado es la forma más corriente de ganarse la vida en los países industrializados. No obstante, desde comienzos de los años ochenta, en un contexto de crisis económica y de desempleo agudo, el número de trabajadores independientes no ha cesado de aumentar. Para ese sector el microcrédito es un factor de crecimiento.

La Asociación por el Derecho a la Iniciativa Económica (ADIE) se creó en Francia en 1990. Esta asociación, que desde sus comienzos cuenta con el apoyo de fundaciones privadas, del Estado

En Albania la red de Fondos de Crédito Rural está en plena expansión. Son los campesinos quienes eligen a los miembros de los comités de administración de dichos fondos.



© Rhodri Jones/Panos Pictures, Londres

MICROCRÉDITO EN EUROPA

POR MARIA NOWAK

y de la Unión Europea, ha financiado hasta el presente más de 2.500 microempresas creadas por desocupados y por beneficiarios del ingreso mínimo de inserción (RMI)¹. Ha abierto delegaciones en catorce regiones del país y trabaja en colaboración con bancos de economía social como el Crédit Mutuel.

Casi 40% de los clientes de la ADIE no han realizado estudios regulares y aproximadamente 10% son prácticamente analfabetos. Pero, las dificultades de la vida les han ayudado a desarrollar, mejor que ninguna escuela, la capacidad y la energía necesarias para llevar adelante una

empresa. Si bien algunos ejercen oficios que desde siempre han estado asociados a la indigencia (vendedores ambulantes, chatarreros), otros comienzan a explotar eficazmente las posibilidades que ofrecen las tecnologías modernas (telesecretariado a domicilio, por ejemplo).

Pero lo que más los diferencia de los pequeños empresarios de los países del Sur es la complejidad de la reglamentación y el peso que representan las cotizaciones sociales. En efecto, en los países industrializados el costo de la protección social para los grupos más vulnerables tiende a desanimar a los empresarios potenciales a lanzarse en esa aventura.

Sin embargo, la ayuda a un desocupado para que cree su propio empleo permanente representa para el Estado una inversión tres veces menor que otorgarle un subsidio de desempleo durante un año. Ello ha quedado a tal punto de manifiesto que una ley de "cohesión social", en ▶

1. El RMI es una asignación que el Estado otorga a las personas de más de 25 años que carecen de otros recursos. N. del A.

- curso de preparación en Francia, prevé subvencionar la asistencia y la formación de desocupados creadores de empresas.

En Albania el desmantelamiento de las cooperativas y las granjas estatales, que se inició en 1992, hizo que numerosos campesinos se encontraran a cargo de explotaciones agrícolas con una extensión media de 1,4 hectáreas, pero sin herramientas de trabajo ni insumos agrícolas.

En el marco del proyecto de lucha contra la pobreza financiado por el Banco Mundial y la ayuda internacional, han comenzado a surgir en las comunidades rurales Fondos de Crédito destinados a inyectar recursos en el medio rural y a reconstruir la identidad campesina quebrantada por el régimen comunista.

Esos Fondos, administrados por un comité elegido por los campesinos, conceden los préstamos y se encargan de recaudar las cuotas de reembolso con el apoyo del Fondo Albanés para el Desarrollo. Hasta el presente se han otorgado 6.500 préstamos, cuya cuantía media ha pasado paulatinamente de 200 a 400 dólares, con una tasa de reembolso de 99,5%.

Por el momento la red abarca sólo 5% de las comunidades rurales albanesas, pero se halla en plena expansión. Una ley sobre las asociaciones de ahorro y crédito aprobada en abril de 1996 les permite ahora recibir también depósitos en ahorro. El éxito obtenido en las zonas rurales ha impulsado al gobierno a extender la ayuda al microcrédito a las zonas urbanas, donde los préstamos son de una cuantía media de 2.000 dólares y se otorgan individualmente.

Además del financiamiento, el microcrédito permite, en los países ex socialistas, la des-

centralización de las decisiones. Privatiza la economía en la base, favorece la aparición de nuevos empresarios y facilita la transición hacia una economía de mercado.

Un instrumento de progreso

En Bosnia y Herzegovina se suman a las dificultades propias de una economía de transición las que genera una economía devastada por la guerra. La desocupación afecta a 64% de la población activa y cerca de 80% de sus habitantes viven de la ayuda humanitaria.

Para facilitar el paso de la ayuda humanitaria a la actividad económica, el Banco Mundial lanzó en Tuzla un proyecto piloto de ayuda a las iniciativas locales. El proyecto, que cuenta con el apoyo de las organizaciones no gubernamentales que han brindado asistencia a la población civil durante la guerra, está destinado en particular a las personas desplazadas, los soldados desmovilizados, los campesinos y los desocupados.

La cuantía de los préstamos va de 300 a 6.000 dólares según los proyectos y la capacidad financiera de los solicitantes. Gracias a esos préstamos, en los centros de refugiados las mujeres solas con niños pueden arrendar una parcela de tierra para cultivar papas, comprar una vaca o una cabra, tejer o bordar. En las zonas rurales se financian actividades de artesanía o comerciales que las más de las veces sirven para completar ingresos agrícolas insuficientes. En la ciudad, donde la actividad mercantil es más intensa, permiten crear o volver a lanzar pequeñas empresas, generando así nuevos empleos. ■

A la izquierda, este artesano fabrica en Burdeos, Francia, copias de armaduras antiguas para las compañías de teatro. Pudo crear su propia empresa gracias a un préstamo de la Asociación por el Derecho a la Iniciativa Económica (ADIE).

Abajo, esta mujer había perdido todos sus bienes en la guerra de la ex Yugoslavia. Con un préstamo obtenido en el marco del proyecto de Tuzla compró un rebaño de cabras, cuya leche vende para subvenir a las necesidades de su familia.



© Philippe Lissac/CIRIC, París



© ADIE, París

Una cumbre sobre el microcrédito

Washington D.C., 2-4 de febrero de 1997

La Cumbre sobre el Microcrédito adoptará un plan de acción y lanzará una campaña de nueve años a fin de que, de aquí a 2005, 100 millones de personas (en particular, mujeres) entre las familias más pobres del mundo puedan crear su propio empleo gracias al microfinanciamiento.

La Cumbre reunirá a todos los sectores de la sociedad —público, privado y organizaciones sin fines de lucro— para definir este objetivo así como un programa concreto de acción para alcanzarlo.

Para obtener más información dirigirse a: Microcredit Summit, 236 Massachusetts Avenue, NE, Suite 300, Washington, DC 20002 USA.

Teléfono: (1-202) 546 1900

Fax: (1-202) 546 3228

Correo electrónico:

microcredit@igc.apc.org

Bibliografía

Maximizing the outreach of microenterprise finance. An analysis of successful microfinance programs.

Informe N° 10 de evaluación del programa y de las actividades de USAID, agosto de 1995.

The new world of microenterprise finance: building healthy financial institutions for the poor, bajo la

dirección de María Otero y Elisabeth Rhyne, 1994.

A worldwide inventory of micro-finance institutions.

(Inventario mundial de las instituciones de microfinanza), base de datos de la Acción por la Viabilidad Financiera de los Pobres, grupo del Banco Mundial. Puede obtenerse dirigiéndose a:

Laura Gómez,

Fax: (202) 522-1662.

Correo electrónico:

lgomez@worldbank.org

FOCUS, boletín del CGAP (The

Consultant Group to Assist the Poorest). Esta publicación presenta

y analiza los mejores sistemas de financiación de microempresas.

Secretaría: 1818 H Street, N.W.,

Washington DC 10433, Estados Unidos. Teléfono: (1-202) 473-9594.

Fax: (1-202) 522-33744.

Correo electrónico:

cproject@worldbank.org

El concepto de pobreza se equipara habitualmente al de falta de ingreso, porque se presume que es el ingreso el que en gran medida determina el nivel de bienestar material. De esta manera, si se adopta como límite de pobreza 1 dólar diario, es pobre un 33% de la población del mundo en desarrollo, es decir 1.300 millones de personas. Casi la mitad de ellas, más de 550 millones, viven en el Asia meridional, 215 millones en el África al sur del Sahara y 150 millones en América Latina.

Pero la "pobreza de ingreso" es sólo parte del panorama. Así como el desarrollo humano abarca aspectos de la vida mucho más amplios que el ingreso, debe considerarse que la pobreza tiene muchas dimensiones.

El Informe del Programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo (PNUD) de 1996 introduce así una nueva medición multidimensional de la privación humana, el índice de pobreza de capacidad (IPC). Tiene por objeto complementar el índice de pobreza de ingreso, y se concentra en la capacidad humana, igual que el índice de desarrollo humano. Pero en lugar de examinar la situación media de la capacidad de la gente,

refleja el porcentaje de gente que carece de capacidad humana básica o mínimamente esencial.

En el IPC se tiene en cuenta la falta de tres capacidades básicas. La primera es la capacidad de estar bien alimentado y sano, representada por la proporción de niños menores de cinco años que tienen peso insuficiente. La segunda es la capacidad de procreación en condiciones saludables, indicada por la proporción de nacimientos sin asistencia de personal de salud capacitado. La tercera es la capacidad de tener educación y conocimientos, representada por la alfabetización femenina. Este índice es notable por el hincapié que hace en la privación de la mujer, que en algunos países es grave. Es ahora bien sabido que la privación de la mujer afecta negativamente al desarrollo humano de las familias y la sociedad.

Al aplicar esos límites al ingreso nacional, resulta que el 21% de los habitantes de los países en desarrollo vive por debajo del límite de pobreza. La proporción correspondiente a la pobreza de capacidad es 37%. Es decir, 900 millones de habitantes de países en desarrollo son pobres en cuanto al ingreso, pero 1.600 millones de personas son pobres en cuanto a la capacidad. ■

Fuente: *Informe sobre Desarrollo Humano 1996*. Programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo (PNUD), Mundi-Prensa Libros s.a., Madrid, España

Hechos y cifras

• De los 500 millones de personas que han creado una microempresa, menos de 10 millones tienen acceso a los servicios financieros.

• Para que 10% de los empresarios de bajos ingresos puedan recurrir a las instituciones de financiamiento de aquí al año 2005, será necesario transformar totalmente la organización de los sistemas financieros, ya que el volumen total de microcréditos otorgados por los intermediarios, que hoy día asciende a 2.500 millones de dólares, debería alcanzar aproximadamente 12.500 millones.

• Esta estimación parece bastante razonable, ya que refleja índices de crecimiento inferiores a los registrados en los últimos cinco años. El principal desafío será aumentar la capacidad y los recursos de esos intermediarios que se esfuerzan, en el terreno, por brindar a los empresarios de bajos ingresos los servicios financieros que necesitan.

• Según la Organización Internacional del Trabajo (OIT), de la población activa total a escala mundial, que es de unos 2.800 millones de personas, alrededor de 30% no están empleadas productivamente. Dicha proporción abarca más de 120 millones de desempleados y 700 millones de personas subempleadas. Todos ellos constituyen el grueso de los pobres absolutos del mundo.

Fuentes: *Focus* (CGAP) y PNUD.

La moda al servicio del desarrollo

Un desfile de modas y una exposición, organizados en la sede de la UNESCO en febrero de 1996 en el marco de un acuerdo de cooperación entre la Organización y el Banco Grameen, probaron con creces que es posible conciliar la tradición cultural con el desarrollo socioeconómico. En esa ocasión se presentaron al público prendas confeccionadas con telas tejidas según métodos tradicionales de Bangladesh, mientras que tejedores de ese país hacían una demostración en sus telares.

"La UNESCO no tiene la intención de lanzarse en la moda, señaló el Director General, Federico Mayor; procura mostrar simplemente que es posible para la artesanía textil de Bangladesh encontrar salidas en los mercados mundiales."

La producción textil fue durante mucho tiempo un elemento clave de la economía de Bangladesh, pero la mayoría de los tejedores se vieron obligados a abandonar su oficio debido a la falta de recursos y de materias primas, así como a la competencia de la producción industrial. El Banco Grameen, al ocuparse de la financiación de esas empresas artesanales y de la comercialización de sus productos, contribuye a la conservación del patrimonio cultural e impide que esos tejedores tradicionales caigan en la miseria.

Pero los pobres del mundo sólo podrán aprovechar eficazmente los programas de microfinanciamiento si hay una demanda real de su producción. Por ese motivo, en Bangladesh, el Banco Grameen se empeña en hacer entrar esos tejidos artesanales en las corrientes de la moda actual, a fin de abrirles las puertas de los mercados locales y mundiales.

Las cincuenta creaciones presentadas en la sede de la UNESCO el año pasado —de las cuales una fue diseñada por una casa de modas parisienne— demuestran que artesanía local y mercado mundial no son incompatibles. ■

la crónica de

Federico Mayor

Educar a los que construirán su propio futuro



Unesco/Gli. Jacques, Montréal

El mundo de mañana dependerá de la visión que de él tengan nuestros hijos. ¿Cuál será esa visión y cómo puede la educación contribuir a modelarla? Estos interrogantes llevan implícita una doble problemática: una está ligada a la contribución que la educación debe aportar a la sociedad; la otra concierne al desarrollo y la reforma del propio sistema educativo a fin de que pueda responder a las expectativas que suscita y a las esperanzas que la sociedad ha depositado en él.

Si bien los desafíos que la educación ha de recoger son universales, las medidas que deberá adoptar para afrontarlos tendrán que surgir del interior de las culturas de cada región. La educación debe reflejar lo mejor y lo más auténtico de nosotros mismos y de nuestras sociedades. Sólo así puede propender a la unión de todos los seres humanos en torno a valores universalmente compartidos y en defensa de sus intereses comunes.

En todas partes, y desde todo punto de vista, la educación es esencial para la paz. La paz que, como sabemos, es más que la mera ausencia de conflicto. Es una cultura basada en la tolerancia y el respeto de los demás; es un espíritu de solidaridad activa entre los individuos, que descansa en una esperanza común de justicia y de paz. El mantenimiento y la promoción de esos valores deben figurar entre los objetivos primordiales de la educación. La escuela ha de ser un centro de saber respetado por todos, y de las enseñanzas que en ella se imparten la que hay que valorar más es aquella que muestra las virtudes de la paz y las atrocidades de la guerra.

La promoción de la democracia y de los derechos humanos —y, me apresuro a añadir, de los derechos de la mujer—

ha demostrado ser un elemento clave de la consolidación de la paz. Si creemos de verdad en los derechos humanos, ¿cómo podemos tolerar la discriminación que afecta a las mujeres? En el plano práctico, descuidar las dotes y las capacidades propias de la personalidad femenina es un error que se paga con creces en términos de desarrollo. Me parece moralmente inadmisibles que en el umbral del siglo XXI se impongan límites a las libertades fundamentales de la mujer. La cuestión de los derechos de la mujer supera evidentemente el marco de la educación, pero es un problema al que los sistemas educativos, en particular en los países del Sur, deben conceder un interés prioritario.

Son cada vez más numerosos los trabajos de investigación que demuestran que la educación de las mujeres y de las niñas contribuye de forma significativa a acelerar el desarrollo. Educar a una madre, por ejemplo, no sólo significa educar a una familia; equivale a reemplazar un legado virtual de analfabetismo por una tradición de educación que se transmitirá de generación en generación. Además, la educación de la mujeres tiene considerable repercusión en las tasas de fecundidad.

Una nueva ética de solidaridad

Insisto aquí en el problema demográfico, que nos concierne a todos y en el más alto grado. Es de importancia decisiva moderar el crecimiento demográfico, pero ello sólo podrá lograrse si las mujeres tienen la posibilidad de elegir y de forjar su propio destino. Ese problema no podrá resolverse imponiendo modelos ajenos. Una vez más la educación, al dar a los individuos los medios de decidir por sí mismos, ofrece una solución. Existe una relación directa entre el desarrollo de la educación y la disminución de la tasa de fecundidad. Pero, no sólo debemos reducir el número de nuevos habitantes del planeta, sino también subvenir adecuadamente a las necesidades de todos los que ya están a bordo de “la nave espacial Tierra”, de todos aquellos que están llamados a ocupar un lugar en ella, en particular los niños de la calle, y de los que pasan hambre o sufren enfermedades que podrían curarse y a los que se deja librados a su suerte. Debemos estar preparados para invertir en la educación lo que, en el pasado, invertíamos en la guerra; debemos estar dispuestos a pagar el precio de la paz.

Con este propósito la UNESCO y los organismos de las

Naciones Unidas se empeñan activamente en promover, en todo el mundo, el mejoramiento cualitativo y cuantitativo de la educación básica. Se hace hincapié en particular en la necesidad de impartir una educación de calidad a las niñas y las mujeres. Otra de nuestras metas es mejorar la situación y las calificaciones de los educadores. Los educadores están a la vanguardia de la lucha por la alfabetización en el mundo. Cumplen una labor ardua y difícil, a menudo con remuneraciones exiguas y en condiciones de trabajo mediocres. Poseen, en su inmensa mayoría, un admirable espíritu de abnegación y hacen todo lo que está a su alcance para formar a los ciudadanos del mañana. Son plenamente conscientes de la importancia vital de su labor, y ello es algo que nosotros también debemos tener presente, y manifestarles la estima, la consideración y el respeto que merecen.

En un mundo donde el progreso depende cada vez más de los productos de la inteligencia, son también cada vez más numerosos los que reconocen que la educación es el vector, y la fuerza, del futuro. Está de más insistir en la importancia creciente que en este ámbito tiene la cooperación internacional, vocación esencial de la UNESCO. Sin pasar revista a todas las actividades de la Organización, quisiera mencionar dos programas especialmente concebidos para estimular la rápida transmisión de saber y de tecnología en favor de los países en desarrollo. El primero es el programa UNITWIN, nexo de unión entre las universidades de los países en desarrollo y las de las naciones industrializadas. El segundo es el programa de Cátedras UNESCO, que pone a disposición de las universidades de los países en desarrollo especialistas de alto nivel.

Nuestro deber como educadores es orientar la energía y el idealismo de las generaciones jóvenes hacia la construcción de una sociedad de paz, de progreso y de prosperidad. En todas las culturas, la acción que debemos reforzar es la de la consolidación de la paz. Debemos inculcar a los jóvenes del mundo una nueva ética de solidaridad y de respeto por el prójimo. Debemos preparar el terreno de una nueva civilización donde ya no prevalecerá la espada, sino el verbo.

Construir la paz en el mente de los hombres, favorecer el paso de una cultura de guerra a una cultura de paz basada en la justicia y la equidad, ésta es, en definitiva, la tarea primordial a la que debemos consagrarnos. ■

los Hombres y las Plantas

por France Bequette

 En la India, entre el Ganges y los primeros repechos del Himalaya, crece un arbusto de flores de color rosa pálido, hojas lisas y savia lechosa. En hindi lo llaman *cho-tachand*. Una leyenda local cuenta que antaño las mangostas comían esta planta antes de lanzarse a luchar contra las cobras. De modo que la raíz se utiliza para combatir el veneno de la serpiente. Poco a poco, su uso se fue extendiendo a las provincias aledañas y luego a todo el país. Por ejemplo, en Bihar, se emplea para curar la locura, la epilepsia y el insomnio. En el siglo XVIII, los botánicos la denominaron *Rauwolfia serpentina*. Tras numerosos estudios y análisis, hoy figura entre los medicamentos modernos más eficaces en el tratamiento de la hipertensión arterial.

El fruto de la experiencia

El objeto de la etnobotánica es el estudio de las relaciones entre las plantas y las sociedades humanas. Esta ciencia opera con frecuencia en el punto de intersección de varias disciplinas: antropología, botánica, química, ecología, lingüística, farmacología, etc. Su ámbito de estudio va de la utilización de las plantas por la población local a las consecuencias medioambientales y cultu-

rales que puede acarrear la desaparición de un vegetal en un determinado medio. Si esta ciencia interdisciplinaria se practica sobre todo en los países en desarrollo y en el marco de poblaciones autóctonas, es porque en ellos el paso de la producción al consumo es mucho más directo que en los países industrializados. El indígena de la Amazonia va a buscar y recoger la hoja que le curará una quemadura, mientras que el ciudadano occidental ignora a menudo que la hermosa digital purpúrea (*Digitalis purpurea*) que crece en un rincón del jardín sirve de base al medicamento que le han recetado para su dolencia cardíaca.

La moda actual de la etnobotánica se explica por razones psicológicas (renacer del interés por la naturaleza y por cuanto es "natural", sentimiento de urgencia ante la desaparición de los saberes y las tradiciones de los pueblos indígenas), así como por motivos más pragmáticos (los medicamentos modernos son a menudo demasiado caros y no están al alcance, tanto material como financiero, de los enfermos de los países más pobres).

La Organización Mundial de la Salud (OMS) trata así de devolver a la medicina tradicional el lugar que le corresponde. Pero no es ésta la única

organización que persigue este objetivo: la mayoría de los organismos internacionales, al igual que numerosas organizaciones no gubernamentales, trabajan también en el mismo sentido. En 1992 el Fondo Mundial para la Naturaleza (WWF), la UNESCO y los Jardines Botánicos Reales de Kew, en el Reino Unido, se unieron para lanzar el programa Pueblos y Plantas, con el propósito de preservar la biodiversidad de los recursos vegetales y de estimular su explotación razonable y equitativa, ayudando a los etnobotánicos que trabajan en colaboración con las poblaciones locales de los países en desarrollo.

Las actividades sobre el terreno se desarrollan en las reservas de biosfera y en los sitios del Patrimonio Mundial, así como en otras zonas protegidas. El propósito: catalogar las plantas útiles y los conocimientos sobre las mismas; resolver el dilema existente entre conservación y explotación de las zonas protegidas; aplicar métodos inocuos de recolección de plantas silvestres y asegurarse de que la conservación y la explotación racional de los recursos vegetales se realiza en beneficio de las comunidades locales. Todos los actores del sistema están implicados: los habitantes, el personal de los parques y las reservas, los investigadores y estu-

Botica tradicional en Suwon (República de Corea).



Han-Kang, botánico chino del siglo II de nuestra era (pintura del siglo XVII).

解康
田差統相頭書品
紀統行十竹齋





© Roland y Sabrina Michaud/Rapho, Paris

diantes universitarios. El etnobotánico norteamericano Gary J. Martin contribuyó a la difusión del programa con su *Manual del etnobotánico*, claro y práctico, que resume las conclusiones de los primeros cuatro años de actividad.

La escuela de los chamanes

En el terreno de operaciones, el etnobotánico tiene que demostrar resistencia física y capacidad de adaptación y de escucha, así como una formación científica muy rigurosa. Son las cualidades de Mark J. Plotkin, que ha pasado más de diez años en el Amazonas y relata sus experiencias en un libro, *Los cuentos de un aprendiz de chamán*. Aprende el idioma, sigue a los chamanes, recoge muestras, confecciona un herbolario y anota el uso de cada planta. Analiza los remedios, los venenos con que se untan las puntas de las flechas y las sustancias alucinógenas utilizadas en los ritos de iniciación.

Plotkin transmite las palabras de un viejo chamán del Amazonas: "Los jóvenes no quieren aprender. Algún día las medicinas que traen los misioneros dejarán de llegar. La gente vendrá a verme para que alivie su dolor y combata los malos espíritus que matan a sus hijos. Pero ya no estaré aquí; me habré ido con mis plantas y mis secretos." A diferencia de los médicos modernos, los chamanes, brujos y fetichistas curan a la vez el alma y el cuerpo, y contribuyen a mantener la identidad cultural del grupo.

Pero un chamán no se improvisa.

Meditación colectiva en plena naturaleza (República de Corea).

Hay que iniciarse, a menudo por medio de sustancias alucinógenas como la *ayahuasca* (*Banisteriopsis caapi*), o "vino de los muertos", que permite penetrar en el mundo de los espíritus. Entonces se entiende por qué los misioneros se esfuerzan por erradicar sus prácticas y creencias, e intentan desanimar a los aprendices. También se entiende por qué Mark Plotkin ha lanzado en varios países, con la ayuda de la organización no gubernamental Conservación Internacional, un programa de formación de aprendices de chamanes en la selva tropical.

El mejor amigo del hombre

Las plantas no se pueden disociar de la historia de la humanidad. "Ya en la prehistoria aparecen a la vez la paja de las chozas, las fibras de las cuerdas

y de los textiles, los tintes que les daban color y una gran cantidad de plantas medicinales", escriben Michael Balick y Paul Alan Cox en su obra titulada *Plantas, pueblos y cultura*. Los vegetales proporcionan comida, ropa, cobijo, materiales de construcción, medicamentos y sustancias empleadas en los rituales. A las plantas les basta el sol, el dióxido de carbono del aire, algunas sales minerales y un poco de agua. A partir de estos elementos, fabrican moléculas, a veces tan complejas que ningún laboratorio es capaz de sintetizar.

En la actualidad se conocen 250.000 vegetales superiores (esto no quiere decir que no haya más), pero no existe un gran libro de la naturaleza donde los botánicos puedan consignar sus descubrimientos y tachar las especies que han dejado ▶

Tratamiento curativo aplicado por un chamán entre los indios jíbaros en Amazonia.



© F. Ancelle/Rapho, Paris



Preparación de una bebida a base de mandioca en una tribu jibara.

► de existir. Sabemos, no obstante, que estas plantas son víctimas de la deforestación, la erosión del suelo, la contaminación, los herbicidas, el crecimiento de las ciudades e incluso de la recolección indiscriminada. La Organización de las Naciones Unidas para la Agricultura y la Alimentación (FAO) define la biodiversidad como el "conjunto de especies animales y vegetales, de su material genético y de los ecosistemas que la componen". Su disminución acarrea la pérdida de material genético irremplazable, elementos esenciales de las plantas y de los animales de los que depende, entre otras actividades, la agricultura.

Pero sobre los países pobres y su farmacopea tradicional pesa aún otra amenaza. Los laboratorios, farmacéuticos y de otro tipo, que recurren a los consejos de los etnobotánicos, se dan prisa en recoger muestras en el campo, y más tarde grandes cantidades de materias primas vegetales, a fin de preparar medicinas y productos para diversos tratamientos. A fin de ilustrar este problema, el programa Pueblos y Plantas ha solicitado al australiano Tony Cunningham y al camerunés Fonki Mbenkum que emprendan un estudio sobre de la cosecha de cor-

teza del *Prunus africana* en el Camerún.

Peligro: patentes

El *Prunus africana* crece en las regiones montañosas de África, en particular en zonas templadas y en tierras volcánicas. Es un primo silvestre del peral, el melocotón y el almendro. Se encuentra en Kenya, Uganda y Zaire, así como en Madagascar y las Comoras. Abunda principalmente en el sudoeste y el noroeste del Camerún. Su corteza tiene fama en gran parte del continente: sirve para curar el paludismo, los dolores de vientre y la fiebre. En 1966 un laboratorio francés descubrió que sirve para tratar la hipertrofia de la próstata y solicita una licencia; a éste se suman otros tres laboratorios europeos. A título de ejemplo, en un solo sitio, de diciembre de 1984 a diciembre de 1985, se recogieron 424 toneladas de corteza de 7.717 *Prunus*. Lamentablemente, en vez de extraer sólo parte de la corteza, se despoja completamente al árbol y éste se seca, con lo cual la medicina tradicional pierde uno de sus recursos.

De esta forma, la esperanza de vida de los europeos occidentales tiene consecuencias para el bosque camerunés, ya que un europeo de

cada dos vive más de 80 años y tiene nueve posibilidades sobre diez de sufrir de esta afección.

Aplicar un criterio ético a la explotación de los recursos de los países en desarrollo es un deber cada vez más imperioso y uno de los objetivos del programa Pueblos y Plantas. Se impone la urgente necesidad de promulgar un código deontológico. Los laboratorios, ávidos de nuevos productos, no cesan de "comprar" o de "tomar prestadas" especies vegetales, así como de solicitar licencias al respecto. Lo mismo ocurrió con un árbol utilizado desde siempre como pesticida en la India, el *neem* (*Azadirachta indica*), que ha sido patentado por una empresa norteamericana. Y un caso aún más insólito: una liana que crece en la selva amazónica, conocida de los chamanes por sus propiedades alucinógenas y utilizada en los ritos iniciáticos, acaba de ser patentada por un norteamericano y se comercializa en Internet...

¿Pero quién puede impedir que un aldeano "venda" una planta de su jardín? ¿O que un viajero recoja hierbas discretamente? ¿O que un laboratorio tome prestado un espécimen a un jardín botánico? Una vez promulgado un código de ética, lo importante será conseguir que sea respetado. ■

iniciativas

EXPLORAR LA TIERRA CON EARTHWATCH

La decisión de seguir al geoquímico ruso Igor Taganov en un recorrido por Siberia no es precisamente una empresa fácil. Taganov cuenta cómo, al regreso de una expedición en la que encabezó un pequeño equipo de Earthwatch, un oso atraído por el olor del pescado capturado la víspera, destruyó todas las provisiones, que habían cargado en un bote inflable. Dos días después, los perros descubrieron un enorme trozo de carne sepultado en el hielo: un mamut joven, muy bien conservado, del que pudieron alimentarse durante dos semanas. Ya en Moscú, Taganov sometió la carne a un análisis de carbono 14 en su laboratorio: los bifés tenían 30.000 años de antigüedad.

Esta peripecia poco común le tocó en suerte a una expedición científica de la máxima seriedad. En cualquier parte del mundo donde los equipos de investigación científica y universitaria emprendan actividades en el terreno, Earthwatch ofrece a los aficionados posibilidades de participar en dichos estudios y de contribuir al progreso de la ciencia. Así hay un componente de aventura que viene a añadirse a la observación de nuestro planeta desde los más diversos ángulos: agricultura, arqueología, arte, botánica, antropología cultural, ecología, geología, paleontología, vulcanología y zoología.

Earthwatch publica todos los años un balance de esas actividades. El de 1996: descubrimiento de cuatro serpientes, dos lagartos y una rana desconocidos hasta ahora, en las islas cercanas a Hong Kong; ayuda a los wardaman, pueblo aborigen de Australia, para levantar un censo y conservar más de 14.000 pinturas y petroglifos heredados de sus antepasados; marcación de tortugas en Costa Rica con balizas que permiten seguirlas en sus migraciones y protegerlas más eficazmente...

Earthwatch es una organización sin fines de lucro. Fundada en Estados Unidos en 1972, ha llevado a buen término 1882 proyectos en 111 países. Alrededor de 40.000 voluntarios han invertido 30 millones de dólares y más de cinco millones de horas en la búsqueda de respuestas a los grandes interrogantes ambientales. Con más de 70.000 miembros oriundos de todos los países del mundo, Earthwatch acepta todas las solicitudes de afiliación. ■

Earthwatch Europa: Belsyre Court, 57 Woodstock Road, Oxford, OX26HU, Reino Unido. Teléfono: (+) 311 600. Fax: (+) 311 383.

Earthwatch: 680 Mt. Auburn St., P.O. Box 403, Watertown, MA 02272, Estados Unidos, Teléfono: (+) 617 926 8200. Fax: (+) 617 926 8532.

Internet: info@earthwatch.org. World Wide Web: http://www.earthwatch.org.

PARA MÁS INFORMACIÓN:

Programa Pueblos y Plantas, División de Ciencias Ecológicas, UNESCO, 7, Place Fontenoy, 75352 París Cedex 07 SP, Francia.

Fax: (33/0) 140 65 98 97.

Correo electrónico:

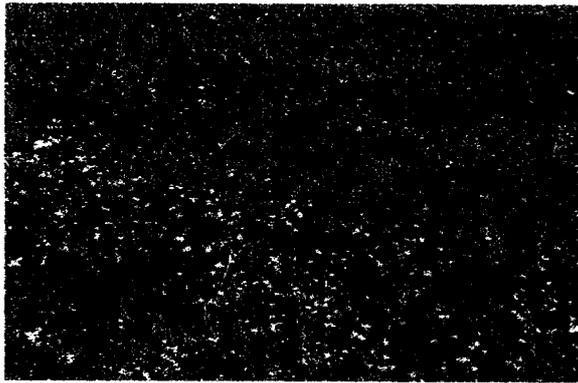
100427.1260@compuserve.com

PARA LEER:

Michael J. Balick y Paul Alan Cox, *Plants, people and culture, The Science of ethnobotany*, Scientific American Library, 1996.

Gary J. Martin, *Ethnobotany, A methods manual*, Chapman and Hall, 1995.

Mark J. Plotkin, *Tales of a shaman's apprentice*, Penguin Books, 1993.



© Joe Englander/Asx Images, Paris

ADIÓS ACIANOS Y AMAPOLAS...

Las amapolas, los acianos y otras plantas silvestres que proliferaban en los campos de cereales de Europa occidental, empiezan a escasear. Tras sufrir una destrucción implacable por el uso de herbicidas selectivos, algunas de estas plantas se encuentran incluso en peligro de extinción. Al ser por lo general más resistentes que las plantas cultivadas, compiten con los cereales por el agua, los nutrientes, el aire y la luz. Su sistema radicular es a menudo temible: una sola planta de ballueca llega a desarrollar hasta 6.000 metros de raíz. Sin embargo, ello puede ser muy beneficioso; por ejemplo, la presencia de ciertas sustancias que segregan las raíces de los acianos (*Centaurea cyanus*) favorecen, en pequeñas dosis, el desarrollo del lino, y la amapola produce un efecto similar sobre el trigo. ■

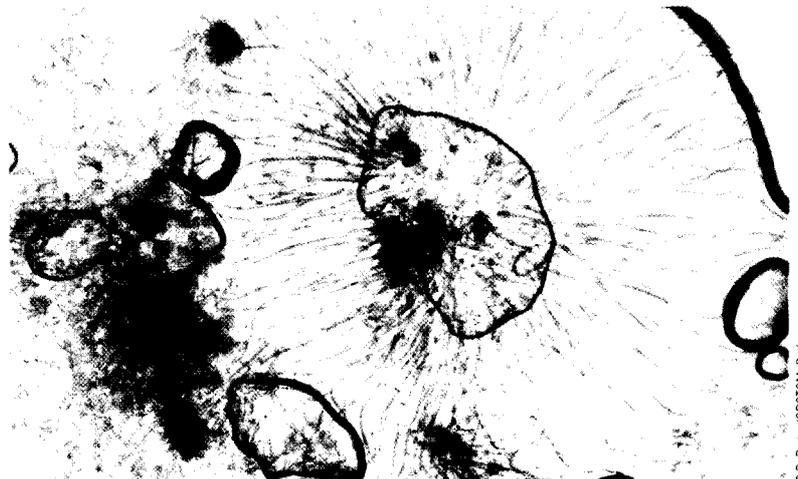
LA RED DE CIUDADES SIN AUTOMÓVILES

En Amsterdam, la Unión Europea creó en 1994 el Club de Ciudades sin Autos. En la actualidad, el club se ha transformado en red: 60 ciudades ya se han incorporado a la misma. Los ayuntamientos de esas ciudades no prohíben totalmente la circulación de automóviles privados, pero proponen soluciones de recambio y tratan de desarrollar transportes urbanos eficaces. Por ejemplo, en Dinamarca, y concretamente en Copenhague, se han creado 125 "puntos de bicis". Con una moneda se puede alquilar una bicicleta, que luego se entrega en cualquiera de los otros 124 garajes existentes. Desde 1970 el cierre de numerosas calles a la circulación y la reducción de las plazas de estacionamiento (de 1% a 3% menos cada año) han hecho disminuir en un 10% el número total de kilómetros que se recorren en auto dentro de la ciudad. No obstante, hay que decir que Copenhague sigue siendo una excepción en Europa. ■

Eurocities, 18 Square de Meeûs, 1050 Bruselas, Bélgica. Teléfono.: (32) 2 552 08 88. Fax: (32) 2 552 08 89.



© Hans-J. Eilerbrock/Bilderberg/Studio X, Limours



© P. Roger/ORSTOM, Paris

UN ABONO NATURAL PARA EL ARROZ

El arroz alimenta ya a casi la mitad de los habitantes del planeta. Al ritmo de crecimiento demográfico actual, en el año 2020 sería necesario producir 300 millones de toneladas más para satisfacer la demanda. Ello exigirá una mayor cantidad de fertilizantes y pesticidas, que a largo plazo resultan nefastos para el medio ambiente y la productividad de los suelos. Por este motivo, desde hace varios años, el Instituto Francés de Investigación Científica para el Desarrollo y la Cooperación (ORSTOM), ha emprendido, en colaboración con el Internacional Rice Research Institute (IRRI) de Filipinas, una serie de trabajos sobre las cianobacterias. Estos organismos —una especie de algas microscópicas naturalmente presentes en los arrozales— fijan el nitrógeno del aire, a razón de 5 a 30 kg por hectárea. Al descomponerse las bacterias, el arroz reabsorbe inmediatamente el nitrógeno que liberan. De este modo desempeñan una función de abono natural. Además, las cianobacterias tienen otras ventajas: limitan el crecimiento de las malas hierbas, enriquecen el suelo con materia orgánica y evitan la proliferación de las larvas de mosquito, vectores de numerosas enfermedades, como el paludismo. ■

UNA IDEA LUMINOSA

En un hogar típico de Grecia, el alumbrado representa 10 % del gasto de electricidad. Con el propósito de ahorrar energía —y de reducir de paso el costo diario del alumbrado— los alumnos de segundo curso de un liceo de Alimos, que participan en el programa de "Jóvenes Reporteros para el Medio Ambiente" de la Fundación para la Educación Ambiental en Europa (FEEE), proponen simplemente cambiar las bombillas: "Al reemplazar las bombillas de filamento incandescente de 100 vatios por otras fluorescentes que consumen cinco veces menos energía, disminuimos en 650 kg la emisión total de dióxido de carbono (CO₂) durante todo el periodo de funcionamiento, es decir, 8.000 horas." ■

FEEE, 6, avenue du Maine, 75015 París, Francia. Teléfono.: (33/0) 1 45 49 40 50. Fax: (33/0) 1 45 49 27 69.

SELVAS TROPICALES

Las selvas tropicales cubren casi 2 mil millones de hectáreas en el mundo. Cada año, desaparecen alrededor de 15,4 millones de hectáreas, de las cuales 10 millones se pierden por la práctica de quemar el bosque para cultivar parcelas que luego se abandonan. Con vistas a detener esta tendencia, el Grupo Consultivo para la Investigación Agrícola Internacional (CGIAR) —un consorcio que cuenta principalmente con el apoyo del Banco Mundial— auspicia investigaciones sobre la explotación agrícola controlada. Por ejemplo, el método agroforestal consiste en plantar en medio de los cultivos, árboles que, según la especie, proporcionarán al campesino leña para calentarse, material de construcción, así como frutas, resinas, medicamentos o forrajes. Esta práctica contribuye a reducir la explotación de la selva, mejora los ingresos de los campesinos y aumenta la seguridad alimentaria. ■

EL RICINO EN AYUDA DEL OZONO

En Brasil, la empresa Poly-Urethane Industria e Comercio, con sede en Belo Horizonte, ha puesto a punto una nueva tecnología que emplea aceite de ricino en la fabricación de espumas aislantes flexibles. Esta fórmula original podría contribuir a reducir considerablemente el uso de hidrocarburos fluorados (CFC) en todo el mundo y alentaría la producción nacional de esta planta, que crece silvestre incluso en las grandes ciudades del país. ■



© Béatrice Petit, Bruxelles

Colonia del Sacramento descubre su pasado

por Edouard Bailby

Antigua fortaleza portuguesa, el barrio histórico del puerto uruguayo de Colonia alberga un conjunto de monumentos que son un reflejo de su historia.

La calle de los Suspiros y, más abajo, las aguas agitadas del Río de la Plata.

El Río de la Plata, que en su desembocadura alcanza 280 kilómetros de ancho, penetra en el continente sudamericano como una cuña, entre Argentina y Uruguay. Remontando la corriente, casi en la confluencia de los ríos Paraná y Uruguay la distancia entre sus dos

riberas es aún de cincuenta kilómetros. Es allí, en la costa sur del Uruguay, donde se levanta desde hace tres siglos la ciudad de Colonia del Sacramento. Nacida en 1680, de la rivalidad colonial entre España y Portugal, conserva de ese pasado turbulento las huellas de una fusión original de dos estilos arquitectónicos. Por ese motivo, en diciembre de 1995 fue inscrita en la Lista del Patrimonio Mundial.

Visitada cada año por varias decenas de miles de turistas, Colonia del Sacramento es hoy una apacible localidad que permanece al margen del tumulto del mundo moderno. De noche, desde la parte alta, se ven a lo lejos, en la ribera opuesta, las luces de Buenos Aires, de donde partió en 1680 la primera expedición española contra esta antigua plaza fuerte portuguesa.

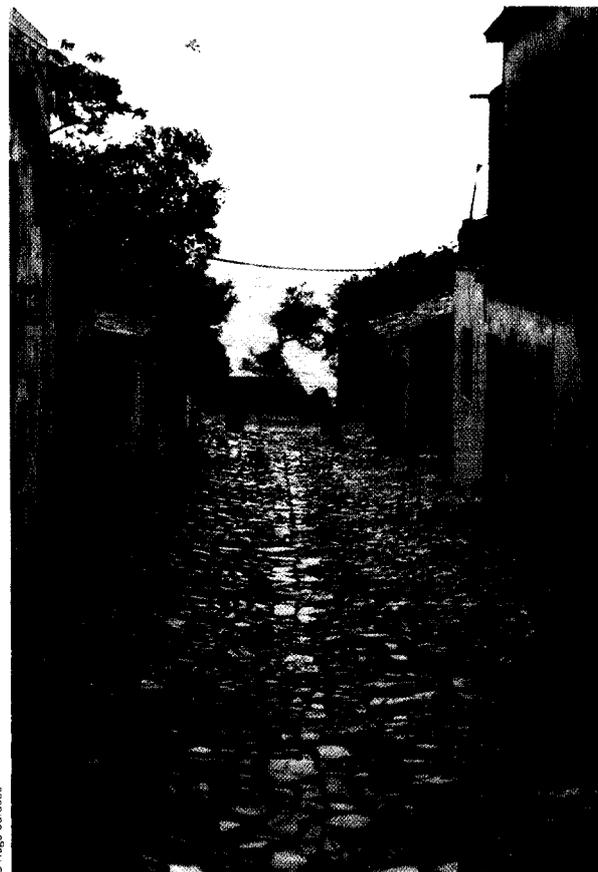
Un pasado turbulento

Durante casi un siglo, portugueses y españoles se disputaron el control del Río de la Plata, cuya importancia era estratégica. En efecto, transitaban por él, al término de un viaje de varios miles de kilómetros por los ríos Paraná y Uruguay, las

piedras preciosas y pieles procedentes de Bolivia y los metales preciosos provenientes del Perú, antes de partir a Europa. Y remontando también el curso de esos mismos ríos, españoles y portugueses introducían —a menudo de contrabando— sus mercancías hasta el corazón del continente.

El primer navegante español que realiza oficialmente una incursión en el Río de la Plata es Juan Díaz de Solís en 1516. Más adelante, corsarios y piratas españoles, ingleses, franceses y holandeses se aventuraron en el estuario para descargar ganado en tierras desconocidas con la esperanza de que se multiplicara rápidamente y de poder entonces obtener un beneficio comercial. Pero muy pronto chocaron con los portugueses, que procuraban extenderse al sur del Brasil: en 1680, Colonia del Sacramento es fundada por orden de Don Pedro, príncipe regente de Portugal.

Pero los españoles no abandonan sus pretensiones y, ese mismo año, la ciudad recién fundada cae en sus manos, pese al heroísmo de una mujer, Joana Galvão, que después de la muerte de su marido, encargado de defender la plaza





© Senevaller/Rapino, Paris

La Iglesia Matriz del Santísimo Sacramento, en Colonia del Sacramento, es la más antigua del Uruguay (fines del siglo XVII).

Frente al faro de Colonia, vestigios del convento de San Francisco Xavier.

fuerte, ocupó su lugar. Al son de las batallas y tratados entre los dos países, la ciudad cambió de dueño varias veces y casi otras tantas fue destruida y reconstruida. Hay que esperar hasta la primera mitad del siglo XVIII para que Colonia pase 27 años (1722-1749) bajo la auto-

ridad de un mismo gobernador portugués, Antonio Pedro de Vasconcelos, y se dote de numerosos edificios civiles y militares cuyos vestigios es posible admirar hasta hoy día. La ciudad alcanza entonces su apogeo cultural y comercial y cuenta con el doble de habitantes que Montevideo (fundada por los españoles en 1726).

La historia rememorada

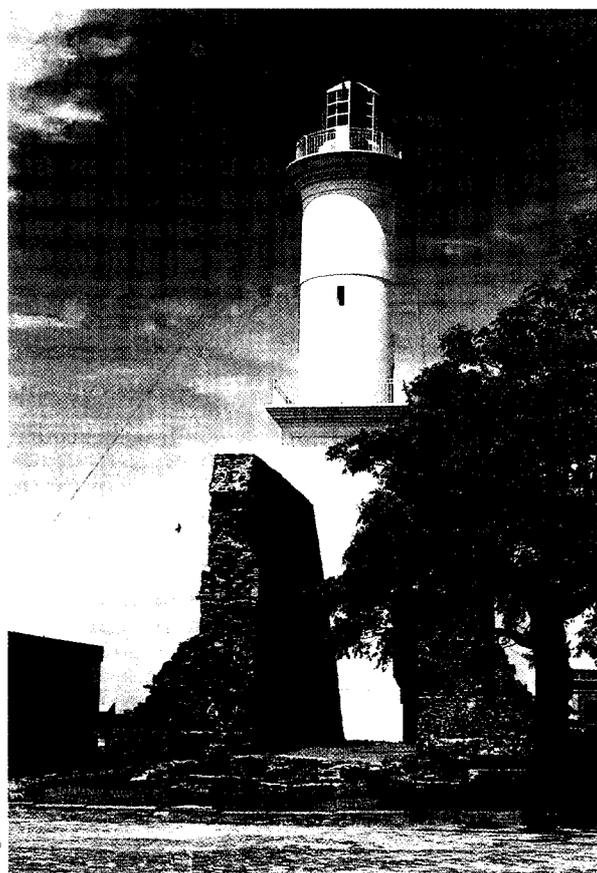
En el decenio de 1960, un puñado de uruguayos enamorados de la historia consigue obtener del Estado y de la municipalidad la ayuda financiera y material indispensable para salvar el barrio antiguo de la ciudad. Algunos propietarios aceptaron ceder sus moradas y se iniciaron obras de restauración.

En enero de 1991 un grupo de arqueólogos lograba poner al descubierto el emplazamiento exacto del antiguo palacio del gobernador Vasconcelos. Este descubrimiento y los trabajos subsiguientes dieron origen, en Montevideo, al primer laboratorio arqueológico histórico del Uruguay. Nelsys Fusco Zambetogliris, antropóloga y arqueóloga del Departamento del Patri-

monio Nacional, es contraria a todo proyecto de reconstrucción: "Dejemos las piedras viejas tal como están, dice, y no toquemos el pasado, salvo para valorizarlo."

Encerrada entre los restos de las murallas y la ciudad moderna, la zona histórica, que corresponde a la antigua ciudad portuguesa de Nova Colonia do Santíssimo Sacramento, cubre cerca de 16 hectáreas con una arquitectura muy variada. Su configuración es original. Contrariamente a muchas otras ciudades españolas y portuguesas construidas en damero, el diseño de esta plaza fuerte es más irregular, para responder a la topografía del sitio y a fin de cortar los vientos del Río de la Plata, que pueden ser muy violentos.

Adornada con cinco palmeras reales y dos cedros, plantados a comienzos de siglo, la Plaza Mayor no está lejos del río. Con su jardín y sus antiguas casas del siglo XVIII cuidadosamente conservadas, mantiene parte del encanto bucólico que tenía en el pasado. En el n° 180, una modesta construcción de piedra con muros espesos alberga el Museo del Periodo Histórico Portugués: azulejos, muebles de jacarandá, trajes y utensilios de cocina están ahí para recordar que Colonia del Sacramento estuvo ligada durante muchos años a la corona portuguesa. Muy cerca, una callejuela, la calle de los Suspiros, desciende en pendiente suave hacia el estuario. Mal pavimentada y con una cuneta, al medio, por la que corren las aguas pluviales, está bordeada por casas de campesinos de la primera mitad del siglo XVIII. Un poco más lejos está el Museo del Periodo Histórico Español que reúne objetos y documentos relativos a la presencia española. De los siete museos de Colonia, el más interesante es el Museo Municipal, antigua casa del almirante irlandés Guillermo Brown, héroe de la independencia del Uruguay. Es el museo más completo acerca de la ▶



© Hugo Cardoso

- ▶ historia de la ciudad: reúne unos 50.000 documentos en español y en portugués. Además de diversas colecciones (muebles coloniales, balas de cañón, animales embalsamados), se descubren allí numerosos utensilios y armas de los indios charruías, antiguos cazadores recolectores de la región diezmados y dispersados por la colonización.

Un pasado por descubrir

La Iglesia Matriz del Santísimo Sacramento, destruida parcialmente en varias oportunidades desde su fundación a fines del siglo XVII, es la más antigua del Uruguay. Los daños más serios se debieron a que en 1823 estalló un depósito de explosivos instalado en la sacristía. Aunque se realizaron obras de restauración, el edificio perdió su unidad arquitectónica original. Sin embargo, todavía es posible admirar en la nave un retablo del siglo XVI, un cuadro de la Sagrada Familia del siglo XVII y una escultura de San Francisco de Asís en caoba del Paraguay. Sólo los pilares de la iglesia, que datan de 1695, conservan su estructura original.

Entre esta iglesia y la Plaza Mayor se encontraba el palacio del gobernador portugués Vasconcelos. No queda nada de esta antigua morada, pero el cotejo de algunos planos que datan de la época colonial permitió situar los diversos aposentos y reconstituir en el suelo el trazado de muros y tabiques en una superficie de mil metros cuadrados.

Pese al cuidado con que se han efectuado las búsquedas y excavaciones, el pasado turbulento del barrio antiguo de Colonia del Sacramento dista mucho de haber entregado todos sus secretos. Los arqueólogos tienen todavía mucho que descubrir... ■

NOTAS MUSICALES

ENTREVISTA A SÁNCHEZ

Hasta fines de los años sesenta la música portorriqueña casi no había trascendido las fronteras nacionales. No obstante, Puerto Rico posee una valiosa tradición musical, que se remonta a la época colonial. Ya a principios de siglo la reputación de los músicos de la isla era tal que el director de orquesta afroamericano James Reese Europe, uno de los pioneros del jazz, fue a San Juan, la capital, a contratar a los integrantes de su sección de instrumentos de viento.

El joven saxofón David Sánchez, uno de los compositores e intérpretes más expresivos del jazz actual, es una figura de primer plano de la nueva generación musical portorriqueña. Esta cuenta también con dos virtuosos, el batera Giovanni Hidalgo y el contrabajo John Benítez, que han tocado con Sánchez en repetidas ocasiones.

■ **Isabelle Leymarie:** En la música popular portorriqueña, ya se trate de formas de expresión tradicionales o de música bailable, como la salsa, predomina la influencia negra. Ello se advierte también en su manera de tocar y de componer. *Bomba blues*, una de las composiciones que figuran en su disco anterior *Sketches of dreams*, combinaba la bomba, un género de origen ashanti y bantú nacido en Puerto Rico, con el blues.

David Sánchez: En Puerto Rico 90% de la música tiene raíces negras: la bomba, evidentemente, pero también la plena, un género más híbrido interpretado con tamboriles, que apareció tras la Primera Guerra Mundial, e incluso la danza, orquestada con instrumentos europeos. Nacida de antiguos bailes de corte como el minué, la danza se enriqueció al llegar al Caribe, en el siglo XIX, con las síncopas de origen africano. Esas raíces africanas nutren

nuestra música. Si bien poseemos ritmos autóctonos, que definen nuestra identidad, hemos sabido también interpretar la música cubana, poderosamente arraigada en nuestro país, con un acento particular. Lamentablemente, en Puerto Rico, la música negra, a menudo eclipsada por la variedad de la música norteamericana, no goza de la difusión que merece.

■ **I. L.:** ¿Cuál fue el ambiente musical en que se crió?

D.S.: Pasé mi niñez en Guaynabo, cerca de San Juan, en una atmósfera saturada de música. En mi casa escuchaba a los artistas locales como el batería Rafael Cortijo, el cantante Ismael Rivera o El Gran Combo, los tres precursores de la salsa portorriqueña. Mi padre escuchaba también a la cantante mexicana Toña la Negra y a músicos cubanos como la Orquesta Aragón o el cantante Vicentico Valdés. Además, gracias a mi hermana, que estudiaba literatura, descubrí discos brasileños y haitianos y la "nueva trova", un género de canciones latinoamericanas de protesta de los años sesenta. Mi hermano, músico aficionado, tenía una batería y yo debuté tocando en ese instrumento y en la conga. Me gustaban particularmente los músicos cubanos como Mongo Santamaría, Patato Valdés, Los Papines y El Niño, y grupos más *jazzy* como Irakere. Recuerdo en particular la composición *Misa Negra* de su pianista Chucho Valdés.

■ **I. L.:** ¿Cómo pasó de la música "latina" al jazz?

D.S.: Fue también mi hermana la que me hizo apreciar el jazz, con discos como *Basic Miles* de Miles Davis o *Lady in Satin* de Billie Holiday. A los doce años empecé a tocar el saxo tenor. Estudié la técnica clásica y me inscribí luego en la Escuela Libre de Música de



© Michael McLaughlin/Sony Music, 1995

San Juan, de donde han egresado algunos de nuestros mejores músicos. Más tarde analicé el estilo de los grandes intérpretes de saxofón, como Ben Webster, John Coltrane, Dexter Gordon y, sobre todo, Sonny Rollins, por el que siento particular admiración.

■ **I. L.:** Si bien usted es reconocido como un auténtico músico de jazz, su afición por los ritmos latinos ha permanecido intacta.

D.S.: En efecto. Me gusta interpretar lo que hoy día se llama "*latin jazz*". Ese género híbrido nació en Estados Unidos a fines de los años cuarenta con músicos como Dizzy Gillespie, Charlie Parker, Mario Bauzá y Chano Pozo. Todos ellos comprendieron de inmediato que el jazz y las músicas afro-latinas procedían de las mismas fuentes y que por lo tanto podían conjugarse perfectamente. Algunos críticos se han preguntado a veces si el jazz

perdurará. Estoy persuadido de que el *latin jazz* constituye el futuro de esa música. En una época en que el jazz vuelve a menudo a una especie de clasicismo, el *latin jazz* está engendrando, en cambio, formas de expresión inéditas. Su popularidad no ha cesado de aumentar y nosotros, los músicos de jazz latinoamericanos, estamos en pleno auge.

■ **I. L.:** En América Latina y el Caribe se advierte actualmente un doble movimiento: el primero de retorno a las raíces, el segundo de fusión entre diferentes géneros musicales.

D.S.: Toda América Latina, y Puerto Rico en particular, es pluricultural, y ello desde los comienzos de su historia. Ese pluralismo es nuestra fuente de inspiración y el artífice de nuestra personalidad. ¿Si un número mayor de pueblos llegaron a comprender el enriquecimiento que significa la convivencia con ▶

otros grupos étnicos, habría sin duda menos conflictos!

■ **I. L.:** El flautista cubano Alberto Socarrás contaba que, cuando se estableció en Harlem en 1929, a sus colegas norteamericanos les costaba creer que una persona con acento español pudiese tocar su música tan bien como ellos. ¿Sigue siendo difícil, para un instrumentista portorriqueño, ser plenamente aceptado en el medio norteamericano del jazz?

D.S.: A veces existen tensiones, pero el placer de tocar prevalece generalmente sobre las diferencias raciales, lingüísticas y culturales. Y, como en toda forma de arte, lo primordial es la generosidad y la apertura de espíritu.

■ **I. L.:** ¿Cuál es su método para componer?

D.S.: Por lo general primero defino el ritmo y la melodía. A mi juicio, esos dos

elementos son los más importantes. Más que una estructura, creo motivos o melodías que determinan luego la forma. En *Street scenes*, mi último disco, he procurado traducir las diversas atmósferas de ciudades como París o Nueva York. La calle, las escenas de la vida cotidiana han sido mi fuente de inspiración. Fue también mi orquesta la que me sugirió mis composiciones, salvo *Four in One*, de Thelonious Monk. A veces es la interpretación de mis músicos la que me aporta ideas y, después de un concierto, suelo sentarme a transcribir musicalmente las impresiones que he experimentado. ■

DISCOGRAFÍA

THE DEPARTURE
COLUMBIA 476507 2

SKETCHES OF DREAM
COLUMBIA 67021

STREET SCENES
COLUMBIA 485137 2

EL CORREO DE LA UNESCO

EXPOLANGUES 1997

EL CORREO DE LA UNESCO y sus 29 ediciones lingüísticas participarán del 29 de enero al 2 de febrero de 1997 en el Salón Internacional de Idiomas, Culturas y Viajes, EXPOLANGUES 97, en la Grande Halle de la Villette, París. El público descubrirá allí métodos de aprendizaje de idiomas (del más tradicional al CD-Rom), así como numerosas posibilidades de estancias lingüísticas. El programa de la exposición incluye conferencias y un Festival Internacional de Culturas y Músicas del Mundo, verdadera introducción al pluralismo cultural basado en la diversidad de las lenguas. Canadá será el huésped de honor de esta 15ª presentación de EXPOLANGUES.

Para obtener más información, dirigirse a:
REED-OIP, 11 rue du Colonel Pierre Avia,
B.P. 571, 75726 París Cedex 15, Francia.
Teléfono: (33) 01 41 90 47 47.
Fax: (33) 01 41 90 47 00.

NATASCHA BATIC, diplomada por la Academia Diplomática de Viena, es una periodista austriaca especializada en relaciones internacionales.

SAYEEDA RAHMAN, especialista del programa en la Unesco, dirige la coordinación entre la Organización y las instituciones de microfinanza, en particular el Banco Grameen.

JOSÉ GARSON, francés, es asesor técnico en microfinanza del Fondo de las Naciones Unidas para el Desarrollo de la Capitalización (FNUDC) del Programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo (PNUD). Es también profesor en el Colegio Europeo de Brujas (Bélgica).

MARÍA OTERO, estadounidense de origen boliviano, es vicepresidente de la asociación Acción Internacional. Ha codirigido la publicación *The new world of microenterprise finance* (1994, El nuevo mundo de la financiación de la microempresa) y es autora de varios estudios y artículos sobre el tema.

ROBERT PECK CHRISTEN, economista estadounidense, dirige el Programa de Capacitación en Microfinanza del Economic Institute de Estados Unidos. Es autor, entre otras obras, de una guía destinada a las organizaciones no gubernamentales: *Manejo financiero de programas de microcrédito: Texto guía para las ONGs*, Cambridge, MA, Acción Internacional, 1990.

MUHAMMAD YUNUS, de Bangladesh, ex profesor de economía de la Universidad de Chittagong, dirige el Banco Grameen, que fundó en 1983. Autor de numerosas publicaciones sobre la ayuda al desarrollo, recibió en 1996 el Premio Simón Bolívar otorgado por la UNESCO.

MARGUERITE S. ROBINSON, antropóloga estadounidense, es profesora en el Instituto Harvard para el Desarrollo Internacional (HIID). Es autora de numerosos estudios sobre el desarrollo económico, entre los que cabe mencionar: *Revolution: sustainable finance for the poor* (La revolución microfinanciera: la autonomía financiera para los pobres) que se publicará próximamente.

KIMANTHI MUTUA, keniano, es director general del Programa de Empresa Rural para Kenya (K-REP). Ha publicado numerosos artículos sobre microfinanciación.

RUPERT SCOFIELD, economista estadounidense, dirige la Fundación Internacional para la Asistencia Comunitaria (FINCA), de la que fue uno de los fundadores en 1984.

MARIA NOWAK, economista francesa, fundadora y presidenta de la Asociación por el Derecho a la Iniciativa Económica (ADIE). Trabaja para el Banco Mundial organizando proyectos de lucha contra la pobreza en Europa del Este. Entre sus publicaciones cabe mencionar *La banquière de l'espoir* (1994, La banquera de la esperanza).

EDOUARD BAILBY, periodista francés, ha realizado grandes reportajes para el semanario francés *L'Express* y fue encargado de prensa de la UNESCO. Es autor de una guía sobre Cuba y de otra sobre Hungría (en francés).

FRANCE BEQUETTE, periodista francoamericana especializada en medio ambiente.

ISABELLE LEYMARIE, musicóloga francoamericana, es autora de *Du tango au reggae, Musiques noires d'Amérique latine et des Caraïbes* (1996, Del tango al reggae, Músicas negras de América Latina y el Caribe) y *Musiques caraïbes* (1996, Músicas caribeñas).

conectándose con el servidor UNESCO
gopher.unesco.org

o

<http://www.unesco.org>

Ud. encontrará el índice de los 22 últimos números de *El Correo de la UNESCO*, comunicados de prensa, direcciones, números de fax, télex y mensajería electrónica de las oficinas regionales, comisiones nacionales y Clubs UNESCO, un repertorio de las bases de datos de la UNESCO, diversos servicios de información, imágenes en colores del jardín japonés y de otras vistas de la sede de la Organización, así como reproducciones de las obras de arte que alberga, como la "silueta descansando" del escultor británico Henry Moore.

y comunicarnos sus sugerencias y comentarios diríjase a:

correo.unesco@unesco.org

Enseignement
des langues

Méthodes

Multimédia



Pour recevoir un dossier ou demander
exposant, téléphonez au tout
Reed OIP
11, rue de la Gironde - Pierre A.
75015 Paris - France
Téléphone : 33 (0)1 47 86 11 11
Fax : 33 (0)1 47 86 11 11

Traduction

Echanges
culturels

Edition

Voyage



EL TEMA DE NUESTRO PRÓXIMO
NÚMERO SERÁ:

**¿PARA QUÉ SIRVE
LA RADIO?**

INVITADO DEL MES:

ALAIN DE LIBERA



**MONTICELLO
(ESTADOS UNIDOS):
LA CASA DE UN
PRESIDENTE**



**MEDIO AMBIENTE:
LA TIERRA DESDE
LOS SATELITES**