

Connie Bruck es periodista.
Este artículo fue publicado
originalmente en *New Yorker*
(30 octubre 2006).

Millones para millones

Connie Bruck

El fin de semana del Día del Trabajo de 1995, un joven ingeniero informático de aspecto desaliñado, barba y cola de caballo llamado Pierre Omidyar, inventó un código que permitía a la gente comprar y vender cosas por Internet. En las primeras semanas posteriores a la implantación del programa, todo tipo de objetos, desde un libro de cómics de Maxx hasta un Rolls-Royce Silver Dawn de 1952, cambiaron de manos. Aquello fue el germen de eBay. Poco después de la creación de la compañía, en 1998, el valor de la participación accionarial de Omidyar alcanzaba los diez mil millones de dólares, convirtiéndose así en el treintañero más rico del mundo. Para él, la experiencia resultaba un poco inquietante –solía comentar con los amigos que nunca había planeado hacerse rico– y continuó conduciendo su Volkswagen Golf. Pierre y su mujer, Pam, crearon una fundación con el propósito de donar grandes sumas de dinero, pero las restricciones y la ineficacia del mundo de las organizaciones sin ánimo de lucro le producían desazón. Omidyar buscaba una manera de cambiar las cosas a gran escala e, igual que muchos otros jóvenes empresarios de la Costa Oeste que habían tenido éxito en los negocios, se interesó por un campo llamado microfinanzas, o microcréditos. En noviembre de 2004, tanto él como Sergey Brin y Larry Page, cofundadores de Google, y otros líderes del negocio tecnológico, se reunieron en casa del financiero y socio capitalista John Doerr, en San Francisco, para discutir durante un fin de semana con Muhammad Yunus, considerado el padrino de los microcréditos.

Yunus, un hombre canoso de sesenta y seis años, de rostro orondo y luminoso, es un interlocutor privilegiado entre los extremadamente pobres de los países en vías de desarrollo y Occidente, y ha sido muchos años candidato al Premio Nobel de la Paz (lo recibió el pasado mes de diciembre, en Oslo). Durante la hambruna de 1974 en Bangladesh, Yunus, que era profesor de Economía en la Universidad de Chittagong veía a gente moribunda arremolinada en las escalinatas de las mansiones de los ricos de Dacca y se dio cuenta de que las teorías que enseñaba eran terriblemente irrelevantes. Se marchó a un pueblo cercano y empezó a hablar con los pobres. Experimentó diferentes maneras de ayudarles –en principio, prestó veintisiete dólares a un grupo de cuarenta y dos aldeanos– y no tuvo que esperar demasiado tiempo para convencerse de que había encontrado un remedio a su situación: proporcionar pequeños préstamos individuales a los pobres para que pudieran embarcarse en todo tipo de actividades, desde la fabricación de taburetes de bambú hasta la compra de una vaca lechera. En 1976, después de que los bancos locales rechazaran sus gestiones para que financiaran dichos préstamos, se decidió a hacerlo por sí mismo, y fundó el Banco Grameen.

Yunus es un vendedor fascinante. En los ochenta y a principios de los noventa del siglo pasado, el Banco Grameen recibió casi ciento cincuenta millones de dólares en préstamos blandos y en subvenciones; hoy en día se financia con los depósitos de ahorro de los prestatarios y otras fuentes y prácticamente no necesita apoyos externos. Ha desembolsado más de 5.300 millones de dólares a casi siete millones de prestatarios sin aval;

el noventa y seis por ciento de ellos son grupos de mujeres que se reúnen una vez por semana y, a través de incentivos, ayudan a asegurar sus amortizaciones individuales. (Tradicionalmente, los bancos del Tercer Mundo sólo prestaban dinero a los hombres. Yunus explica que desarrolló la política de prestar dinero básicamente a las mujeres, no sólo porque eran más responsables en las devoluciones, sino porque sus familias se beneficiaban mucho más del préstamo si eran ellas las que controlaban el dinero). Para cubrir el alto coste de proporcionar dichos préstamos pequeños, los prestatarios pagan intereses de hasta un veinte por ciento, y Grameen alega que recupera el noventa y ocho por ciento de los créditos. Hay quien cuestiona las cuentas del Grameen, pero nadie discute a Yunus cuando afirma que, contra lo que dice la doctrina bancaria tradicional, los pobres pueden ser prestatarios fiables, incluso a intereses elevados. Actualmente, Yunus recauda dinero para la Fundación Grameen, una asociación sin ánimo de lucro que proporciona asistencia a instituciones de microcrédito de todo el mundo. Algunas de éstas tienen una remota relación con el Banco Grameen; pero, en general, Yunus cree en las instituciones diseñadas, gestionadas y controladas de manera local.

Dado que los microcréditos han cambiado mucho en los últimos treinta años, adquiriendo un amplio reconocimiento, e incluso cierto éxito comercial, Yunus ha modificado sus métodos, pero no se ha apartado nunca del objetivo inicial. Insiste en que los microcréditos pueden conducir a un mundo sin pobreza y que llegará el día en que incluso podría haber «museos de la pobreza». En aquellas conversaciones en casa de Doerr, dijo a los asistentes que el cincuenta por ciento de los prestatarios del Banco Grameen salen de su situación de pobreza a los cinco años, según unos indicadores que él mismo diseñó. (Para «licenciarse» de la pobreza, una familia debe tener, entre otras cosas, una casa con techo, agua potable, WC, ropa de invierno, protección contra los mosquitos en verano, unos setenta y cinco dólares en una cuenta y escolarización para los más pequeños.)

Durante la comida, Janet McKinley, una de las donantes de la Fundación Grameen, que dirigía una importante empresa de fondos de inversiones, y que se retiró a los cuarenta y nueve años para concentrarse en los microcréditos, explicó a todo el grupo que en 1995 había visitado un pequeño programa gestionado por la Unión de Mujeres de Vietnam, y vio cómo un préstamo de veinte dólares podía cambiar la vida de una mujer. Su compañero, George Miller (actualmente su marido), dio una subvención anual de un millón de dólares durante cinco años a la Unión, permitiendo así que el sistema se expandiera, pasando de 500 a 10.000 mujeres. McKinley y Miller viajan todos los años a la zona. «Una de las mujeres vivía en una choza de barro, y cuando volvimos ya tenía una casa de tres habitaciones con el suelo de cemento. Los cerdos ocupaban la antigua barraca que ella había habitado». El día que las mujeres pedían el crédito, «venían medio dobladas, con la vista perdida en su regazo. Cogían el dinero y se lo ataban al pelo con una horquilla detrás de la oreja, asustadas. Tenían miedo de no poder devolverlo. Dos o tres años más tarde, las mismas mujeres estaban al frente de su negocio, y a menudo incluso intervenían en política en su pueblo». McKinley continuaba explicando: «¿A todo el mundo le sale bien? Pues no. Pasa lo mismo que con los negocios de inversiones. Si no quieres arriesgarte demasiado, te compras unos patos. Los más arriesgados juntan sus créditos para comprar un búfalo de agua y se lo arriendan a los campesinos para trabajar la tierra. Otros se olvidan del tema del ganado y construyen una fábrica de ladrillos».

Aquella tarde, los participantes se dividieron en grupos de trabajo. Tenían cuarenta y cinco minutos para concebir una solución contra la pobreza mundial. A los empresarios no les tembló el pulso ante aquel reto. «El estudiante universitario que había en ellos salió a relucir», nos cuenta Alex Counts, presidente de la Grameen Foundation. «Empezaron a darles las prisas, levantaban la mano y pedían turno para salir a la pizarra. ¡Se lo tomaron tan en serio!»

Quizá nadie como Pierre Omidyar. Nacido en París de padres iraníes, Omidyar llegó a los Estados Unidos en los años setenta, cuando era sólo un niño, y representa al verdadero capitalista transformador. Su objetivo al inventar el programa que posteriormente daría origen a eBay, era crear el mercado perfecto, algo que sólo existía en los manuales de Economía, un lugar en que compradores y vendedores tendrían igual acceso a la información y las mismas oportunidades. Y la microfinanciación, al fin y al cabo, tiene mucho que ver con la igualdad de acceso al capital.

Counts recordó que Omidyar, muy dado a frases hechas del tipo «¡Guau!» y «¡Estupendo!», estuvo todo el día trabajando los números. A Omidyar le impresionó la afirmación de Yunus, según el cual los pobres son empresarios naturales, esencialmente porque de sus actividades depende su supervivencia. «Dándoles las herramientas, liberas su instinto empresarial», me dijo Omidyar. Y según Janet McKinley: «Aquello les encantó al grupo de ricos empresarios, porque pensaron “Esta mujer es una empresaria, aunque a menor escala”».

La reunión en casa de Doerr estaba planteada como un seminario, no como una ocasión para recaudar fondos, pero diversos participantes insistieron en que les dejaran contribuir. Alex Counts presentó una idea que hacía tiempo que se discutía en el seno de su fundación: la de un fondo de garantía. Si los invitados pudieran garantizar una determinada cantidad de dinero, los fondos aportados constituirían una especie de aval que Grameen podría presentar a bancos de diferentes países para inducirles a prestar dinero a instituciones de microcrédito –en cantidades mayores y a un menor interés de lo que lo harían de la otra manera. El dinero de los donantes continuaría en su cartera de inversiones, y sólo sería reclamado en caso de impago por parte de una institución. Según Counts, John Doerr declaró que cada uno debería comprometer al menos el 0,1 por ciento de su patrimonio neto. «Fue incómodo, pero al final algunos levantaron la mano y se adhirieron al proyecto». En resumidas cuentas, unas nueve personas ofrecieron treinta y un millones de dólares al fondo de garantía, que espera conseguir cincuenta millones de dólares.

Sin embargo, Omidyar no fue uno de ellos. Por mucho que admirara la creencia de Yunus, para quien todo el mundo, con los medios adecuados, puede ser autosuficiente –e incluso tener éxito–, él tiene una idea muy diferente del futuro de las microfinanzas. Omidyar y otros ven a Yunus como el fundador arquetípico, demasiado ligado a su idea original. A lo largo de los últimos años, agentes más jóvenes y ágiles han empezado a considerar las microfinanzas –su término preferido– desde el punto de vista de crear un sector totalmente comercial, que rinda beneficios. Este conflicto entre benefactores puros y benefactores con ánimo de lucro es la sustancia del debate que se libra actualmente en el mundo de las microfinanzas.

Aquel fin de semana en casa de Doerr, según me contó posteriormente Omidyar, quedó impresionado por la noción de «sostenibilidad», y por la idea de que los microcréditos podían ayudar a millones de pobres. «Hice todo tipo de preguntas: “¿Cuánto cuesta llegar a un

nuevo prestatario? ¿Cuánto cuesta abrir una nueva sucursal?» El profesor Yunus me estaba explicando unas cosas muy alentadoras. Si sumabas, costaba unos doscientos dólares por cliente –incluyendo el préstamo del capital inicial, el trabajo del oficinista y el coste de la sucursal. Matemáticas de servilleta, cierto, pero multiplica los doscientos dólares por los trescientos millones de los pobres más pobres». Estimaba que trescientos millones de cabezas de familia representaban a los 1200 millones de pobres. Costaría sesenta mil millones de dólares. «Y ya está. No es una cifra anual, una vez amortizado» –es decir, una vez se ha expandido hasta su máximo potencial– «es un modelo autosostenido, con finalidades lucrativas, que abre la puerta a llegar a una gran cantidad de personas que necesitan esa herramienta de acceso al capital». Las instituciones de microfinanzas podrían llegar a cotizar en bolsa, y no dependerían de la financiación de los donantes. «En vez de decir que costaría cuarenta y cinco mil millones de dólares anuales, este año, el próximo y siempre, podríamos plantearlo como una inversión inicial, pero con un límite respecto al máximo que hay que invertir. Es la diferencia entre las microfinanzas y la típica ayuda gubernamental o la caridad, que son un flujo permanente».

Yunus también cree en la sostenibilidad, y pretende llegar a todos los pobres del mundo, pero está convencido de que la finalidad tradicional de los negocios –maximización de las ganancias– no es aplicable cuando se trata de los pobres. «Tuve una larga conversación con Pierre», me contaba Yunus, refiriéndose a Omidyar. «Dice que la gente debería ganar dinero. Yo le decía que sí, que ganen dinero, pero ¿por qué a costa de los pobres? Puedes ganar dinero de otra manera. Aquí, de lo que se trata es de ayudarles. Cuando ya tengan algo a lo que agarrarse, entonces puedes empezar a hacer negocios en sentido estricto. Pero hasta entonces, no se puede. En vez de sacarles dinero, debes dejar que lo tengan, para que puedan salir de la pobreza más rápidamente».

Las discusiones en casa de Doerr llevaron a Omidyar a una «pequeña epifanía». Su esposa y él son antiguos alumnos de la Tufts University, a la que ya habían donado cantidades importantes. Estaba a punto de empezar una gran campaña de recaudación y Lawrence Bacow, presidente de Tufts, les estaba rondando, según me contó Omidyar. «Me comentaba: “eres un ex alumno con éxito, quizá debes dar un paso al frente”». Lo normal es que un donante otorgue una suma a la universidad, y ese capital va a un fondo de inversiones. Los intereses anuales de dicho capital son lo que el donante puede, a posteriori, canalizar hacia un objetivo específico. «Me dije: un momento. En vez de donar dinero a un fondo de inversiones y que se integre en ese mecanismo, ¿por qué no utilizar ese capital para potenciar la labor de las microfinanzas? Mataríamos dos pájaros de un tiro –apoyaríamos al *alma mater* y apoyaríamos también la misión. ¡Fantástico!» Unos meses más tarde, Omidyar donó cien millones de dólares a Tufts, la mayor donación de la historia. Pero estableció que el capital debía incorporarse a un fondo para invertir en microfinanzas –y concretamente, un fondo cuyas inversiones promocionarían la comercialización de las microfinanzas.

La idea de llegar a miles de millones de pobres a través de la consecución de una cierta «escala» –una palabra que invocan incesantemente los miembros de la comunidad relacionada con las microfinanzas– ha llevado a fundaciones, individuos ricos e incluso inversores a canalizar millones de dólares en este sentido. La Fundación Michael y Susan Dell, que cuenta con una dotación de 1200 millones de dólares, creada por el fundador de una de las industrias de ordenadores más grandes del mundo, ha empezado a hacer subvenciones

a instituciones de microcrédito de la India, un país de 1100 millones de habitantes, la mayoría sin acceso a ningún tipo de servicio financiero. En octubre de 2005, Google creó una entidad filantrópica llamada Google.org, que donó como capital de partida mil millones de dólares para luchar contra las enfermedades, el calentamiento global y la pobreza. Se espera que uno de los componentes fundamentales de su cartera de valores sean las microfinanzas. Durante el mes de abril de 2006, la Bill and Melinda Gates Foundation anunció que dedicaría una cantidad de dinero todavía no revelada a servicios financieros para los pobres de los países en vías de desarrollo. El Dr. Rajiv Shah, que supervisa el nuevo programa de los Gates, dijo que los microcréditos «pueden llegar a centenares de millones de personas, y hacerlo de manera que les ayude a salir de la pobreza para siempre».

En 1990, Carmen Velasco, una psicóloga boliviana, y Lynne Patterson, una americana que por aquel entonces vivía en Bolivia, fundaron una organización llamada Pro Mujer. En cierto modo, es la clásica ONG dedicada a los microcréditos, inspirada en el modelo Yunus, cuyos clientes son sobre todo mujeres muy pobres. Les ofrece préstamos para actividades que generan un dividendo pero, a diferencia de un banco, también ofrece a sus clientes formación en materia de cuidados sanitarios, planificación familiar, educación de los hijos y autoestima. Velasco, que todavía gestiona la organización, señala: «Si les concedes un crédito pero no paliás sus otras necesidades, quizás estarán peor, porque tendrán una deuda que devolver, y continuarán sin saneamiento, ni atención de salud, ni educación». A diferencia de la mayoría de las ONG, sin embargo, Pro Mujer se autofinancia. «No escondemos nuestras cuentas, nos controlan los mejores auditores y hemos recibido distinciones por nuestras buenas prácticas empresariales», explica Velasco. «Y, a medida que mejoramos nuestra eficacia, bajamos los intereses que han de pagar nuestros clientes. Si no fuéramos viables financieramente, difícilmente podríamos defender nuestra vía». Con «nuestra vía» Velasco se refiere al énfasis tradicional en la justicia social –aunque, como dice ella, hoy en día «la moda es que todo sea un puro negocio».

Durante la primavera de 2006 acompañé a algunas integrantes de Pro Mujer al poblado rural de Tizayuca, a unas dos horas de coche de Ciudad de México. Veinte clientes de Pro Mujer –todas ellas mujeres– esperaban bajo la enorme sombra de un árbol fuera de una casa muy sencilla de ladrillo revestido. A medida que iban diciendo sus nombres, respondían con un «presente». Celebraban la reunión semanal. Tenían edades que oscilaban entre los veinte y los cincuenta años; muchas de ellas habían acudido con sus niños, que jugaban a su alrededor o esperaban sentados muy serios sobre el regazo de sus madres. Aquella semana, la sesión estaba dedicada a la autoestima, una vez realizados los pagos correspondientes de la deuda. La instructora, una mujer incansable y enérgica, las animaba a que describieran cómo se veían a sí mismas. Una por una, se levantaban, caminaban unos pasos hasta colocarse en medio del círculo, y empezaban a hablar.

Como todas las clientas de Pro Mujer, ellas habían empezado formando un grupo y asistiendo a un curso de formación de una semana sobre cómo desarrollar un plan de negocios. Al final de la semana, ya habían elegido a los miembros de su junta y habían bautizado el grupo como «Mujeres del Futuro». El primer préstamo consistió en dos mil pesos, unos doscientos dólares, a devolver en tres meses; luego llegaron a tres mil y después a cuatro mil pesos, y ahora llegaban a cinco mil pesos a retornar en un programa semestral. Habían devuelto sus pequeños créditos y ya estaban en un estadio superior. Era obligatorio devolver la deuda

a plazos y ahorrar semanalmente. Cada una de aquellas mujeres se había embarcado en lo que llamaríamos micronegocios. Algunas vendían quesadillas o tortillas en un mercado; otras vendían ropa interior femenina, Tupperware o mantas, normalmente a domicilio.

Las encargadas de Pro Mujer empezaron a hacer preguntas. ¿A qué se dedican vuestros maridos? Algunos eran carpinteros u obreros de la construcción. ¿Creéis que deberían unirse al grupo? Aquella pregunta provocó muchas risas e incluso algunas mujeres pusieron los ojos en blanco. «No, es mejor que creen otro grupo», sugirió una de ellas. «Pensarían de manera diferente, no estaríamos en la misma onda», dijo otra. Una mujer joven con voz suave afirmó: «Hay un poco de machismo acá. Salir de casa nos ayuda mucho. Algunos maridos no están muy de acuerdo con que estemos acá. Pese a que los ingresos familiares no son suficientes, a los maridos les cuesta reconocerlo. O sea, que los retos se duplican. Tenemos que dejarlo todo preparado en casa para que, mientras estamos aquí, ellos no tengan problemas». ¿Saben que tienen ahorros? «¡No!», contestaron todas a la vez. «Si supieran que nos las apañamos para ahorrar», dijo una de ellas, «no nos darían nada de dinero para la casa». Ninguna de ellas había tenido nunca una cuenta corriente, aunque sí que sabían lo que era un prestamista, cuyos intereses van desde el doce o el quince por ciento mensual hasta incluso el veinte por ciento semanal.

Hicimos el trayecto en coche hasta otra aldea, San Francisco Zacacalco, y estuvimos esperando en una callejuela estrecha y polvorienta. Al cabo de un rato, apareció una figura fornida arrastrando una bicicleta convertida en vehículo de tres ruedas. Era un horno portátil: sobre la rueda delantera se mantenía en equilibrio un tanque de propano de un color rojo chillón, unido por un tubo a un gran bidón de aluminio que transportaba en una carretilla improvisada entre las dos ruedas traseras. La inventora y dueña del cachivache, Ilze Concepción Rodríguez Chávez, nos invitó a entrar en su lugar de trabajo, una estructura de hormigón de dos habitaciones de unos dos metros y medio de altura, pintadas de azul. Había un enorme Rottweiler sobre el tejado, ladrando ferozmente. «Cerrad los ojos», dijo Chávez, con una risa burlona, mientras entraban en una pequeña habitación con todo tipo de bidones, tarros e ingredientes para cocinar tamal esparcidos por el mostrador.

Chávez, una mujer cálida y serena de cincuenta y cuatro años, llevaba una gorra de béisbol azul marino y una camiseta de trabajo de color azul, con un delantal a juego. Tiene ocho hijos y veinticinco nietos. Nos contó que, ocho años atrás, ella y su marido eran extremadamente pobres, y que no encontraban la manera de salir de aquella situación. Entonces, una amiga, clienta de Pro Mujer, la invitó a una reunión. Chávez dijo que lo que le preocupó al principio fue el curso de formación de una semana («Aprendí a leer y a escribir haciendo tortillas, sé muy poco»), pero se decidió.

Con ayuda de las instructoras, Chávez desarrolló un plan de negocios. Se dio cuenta de que el vendedor de tamal que solía situarse cerca de la escuela, sólo iba por las tardes; se le ocurrió que ella podía ocupar las mañanas. Empezó con un crédito a cuatro meses, de unos doscientos dólares. Cada semana se reunía con los otros miembros del grupo –unas veinte mujeres– para llevar a cabo el pago y participar en aquellas sesiones dedicadas a la toma de decisiones financieras, temas de salud y de violencia doméstica. Con el préstamo inicial, pudo alquilar el local. Con el segundo, de unos trescientos cincuenta dólares, compró la bicicleta y la transformó. Ahora tiene un préstamo de quinientos cincuenta dólares, y piensa pedir otro de seiscientos cincuenta. Ha añadido empanadas al repertorio. Puede lle-

gar ganar unos doscientos dólares semanales, si la cosa va bien. En el local había un microondas, televisión y DVD. Explicó que lo había comprado a plazos, y que se organiza la semana según las obligaciones que tiene contraídas: generalmente dedica tres días a pagar los intereses de los préstamos al consumo, y dos a pagar a Pro Mujer. Pro Mujer México es una organización pequeña y relativamente nueva; su tamaño, sus servicios extra y el alto coste de operar en México provocan que el interés anual (incluyendo impuestos y otras tasas) sea del ochenta y cuatro por ciento.

Pero Chávez no lo encontró desorbitado: los pobres están acostumbrados a los créditos caros. Chávez explicó que nunca escribe las cantidades, pero las detalló perfectamente. Dijo que necesitaba un coche, aunque fuera viejo. Entonces hizo una pausa y, con gestos teatrales, nos enseñó un turismo blanco hecho polvo que tenía aparcado fuera del local. ¡Ya se lo había comprado! Añadió que ahora necesitaba un horno profesional, con tres niveles, que pudiera llevar dentro del coche. Nos dijo que su marido se puso celoso cuando ingresó en Pro Mujer, quería que abandonara la asociación. Pero su hija y su yerno la defendieron. «Mi marido decía: “¿Cómo es posible que exista un grupo que permita a una mujer ese grado de independencia? ¿Dónde iremos a parar?”» Chávez ríe al contarlos la anécdota. «Es el machismo, quieren a la mujer acá», y señalaba su regazo. Sonrió aún más, echando un vistazo alrededor de la habitación y dirigiéndose a sus admiradas invitadas: «Ojalá mi marido estuviera aquí, para ver cómo me entrevistan».

El cambio más significativo hacia el modelo lucrativo empezó en los noventa, cuando Acción International, una red de instituciones latinoamericanas, llegó a la conclusión de que la comercialización era la única manera de que las microfinanzas llegaran a gran cantidad de gente, porque las empresas comerciales podrían captar en los mercados de capitales los fondos que necesitaban para crecer. En 1992, BancoSol Bolivia, afiliado a Acción, una entidad sin ánimo de lucro, se transformó en el primer banco privado comercial del mundo dedicado exclusivamente a las microfinanzas –un ejemplo que ya han seguido decenas de instituciones.

«Acción creó el modelo comercial, que es el que funciona», indica María Otero, la presidenta de Acción Internacional. Otero fue compañera de estudios en Bolivia de Carmen Velasco, de Pro Mujer. Sus respectivos padres eran íntimos amigos. Ahora se sitúan en lugares opuestos de esta pequeña y díscola comunidad. «Pro Mujer obtiene buenos resultados, y podría convertirse en un banco comercial», me dijo Otero. «Pero Carmen cree que convertirte en banco comercial te ensucia con la P del provecho. Cree que puede poner en peligro el programa». Para Otero, las sociedades sin ánimo de lucro no tienen futuro en el mundo de las microfinanzas.

El debate afecta a algo más que la pureza de las intenciones. La facción Yunus está preocupada por el «cambio de misión», y argumentan que, a medida que se avanza en el camino del lucro, sólo los llamados «menos pobres» (en oposición a los muy pobres) tienen acceso a los créditos. «Por una parte, hay gente que dice: “Queremos ser el Citigroup de los pobres”», explica Jonathan Lewis, director general de MicroCredit Enterprises, que ofrece garantías de crédito de donantes ricos a instituciones que trabajan principalmente con mujeres pobres. «Pero, por otra parte, decimos: no empezamos en esto para convertirnos en banco. Empezamos para acabar con la pobreza. O sea, que vamos a experimentar con todas las vías, tanto si son con ánimo de lucro como si no, para trabajar por nuestra

gente –que son clientes, no accionistas. Si tu principal misión es proporcionar una vía de salida de la pobreza más desesperada, te planteas cuestiones diferentes de si tu misión es crear un mercado global de futuros en microfinanzas».

Las posturas enconadas distorsionan el debate en ambos lados. Muhammad Yunus habla con elocuencia sobre la erradicación de la pobreza, pero los partidarios de la comercialización argumentan que los microcréditos cargan a los más pobres de deudas, y que los menos pobres son los únicos clientes adecuados. Dado que existen muy pocos estudios rigurosos sobre el impacto de las microfinanzas, la ideología tiende a predominar en el debate. Jonathan Morduch, profesor de políticas públicas y economía en la Wagner Graduate School of Public Service de la Universidad de Nueva York, que lleva más de una década estudiando este campo, comenta que hay pruebas evidentes de que las microfinanzas pueden ayudar a los pobres, pero añade que «el crédito por sí solo no es ninguna panacea», si bien destaca el éxito de los grupos que combinan el préstamo de dinero con otras iniciativas, como educación y asistencia sanitaria. Y, pese a que la vida de los individuos experimenta mejoras, los préstamos a los pobres todavía no han tenido un efecto demostrable sobre los niveles de pobreza general. Morduch concluye: «La pretensión más osada asociada a los microcréditos –que podrían, por sí mismos, acabar con gran parte de la pobreza– desborda, en mucho, las pruebas que hay hasta la fecha».

Cuando se anunció el Premio Nobel para Yunus, hubo quien, en la comunidad de las microfinanzas, mostró su preocupación por si la confianza exagerada en esta actividad podría conllevar el descrédito, en el caso de que algunos objetivos poco realistas no se cumplieran. Los críticos externos han argumentado que las microfinanzas son una medida meramente paliativa, que no influye en nada a la hora de lograr las grandes reformas sociales necesarias para reducir la pobreza –e incluso sirve para mantener el statu quo, porque hace más tolerable la vida de los pobres. «Es una crítica válida, hasta cierto punto», según Morduch. «Pero seamos realistas: ¿cuánto tiempo puede alguien esperar una revolución? No creo que tenga fundamentos morales la postura de no intentar paliar las privaciones reales de los miles de millones de pobres del mundo. Si las microfinanzas pueden ayudar a mejorar efectivamente sus vidas a un coste razonable, deberíamos celebrarlo».

Las Naciones Unidas declararon 2005 *Año Internacional del Microcrédito*, con el propósito de alentar a los políticos a introducir regulaciones legales favorables. Pero hasta el título fue polémico. ¿No debería ser el Año de las Microfinanzas? Acción Internacional y otras entidades con ánimo de lucro, solicitaron el cambio de denominación. También lo hizo una entidad vinculada al Banco Mundial, el Grupo Consultivo para la Asistencia a los Pobres (CGAP), un consorcio de organizaciones privadas y gubernamentales para el desarrollo que trabajan para la expansión de las microfinanzas. Cuando se creó el CGAP, en 1995, la «P» significaba «poorest» («los más pobres») –era algo por lo que el propio Yunus había luchado arduamente. En 2003, reemplazaron «poorest» por «poor» («pobres»). «La explicación que dieron fue que los más pobres no pueden hacerse cargo de ningún crédito, y por ello deberíamos tener como destinatarios sólo la parte alta de los pobres», dijo Yunus. «Aquella manobra estaba totalmente en contra de las intenciones que tenía el CGAP en un principio». Al final, ante la insistencia de los países en vías de desarrollo –en especial Bangla Desh– se respetó la palabra «microcrédito», pero el secretario general Kofi Annan utilizó la palabra «microfinanzas» en su discurso inaugural.

Hace unos años, Pierre Omidyar abandonó Silicon Valley y se trasladó con su familia a Henderson, Nevada, muy cerca de Las Vegas. Muestra un aspecto delgado y poco llamativo, con toques grisáceos en su pelo negro y ondulado. Tiende a pensar en voz alta, es poco metódico y busca soluciones teóricas a los problemas. Su enfoque se ha vuelto cada vez más abstracto. Cuando era un joven ingeniero informático, resolvía los problemas a medida que iban surgiendo, pero ahora prefiere reflexionar sobre la naturaleza del fenómeno eBay y cómo sostiene su filosofía. Cita a menudo la doctrina de Adam Smith de que las fuerzas del mercado sin trabas y el interés propio promueven el uso más eficiente —y socialmente más beneficioso— de los recursos. Omidyar considera que los principios de Adam Smith operan en eBay; cree que el éxito comercial de eBay está ligado a un profundo beneficio social. «En otoño de 1997 mantuve una serie de entrevistas con los primeros inversores y fui a Nueva York a hablar con gente de Wall Street, y les dije: Bien, se trata de que personas de todo el país, o incluso de todo el mundo, que no se conocen de nada hagan negocios por Internet. Movían la cabeza: no funcionará, ¡es imposible! No te puedes fiar de cualquiera, ¡pensarás que te van a timar!» Hoy en día, explica Omidyar, eBay ha enseñado a más de doscientos millones de personas en el mundo que «puedes confiar en un extraño». Omidyar me dijo que cree que la confianza inculcada por eBay se ha trasladado a otros portales de la red y, quizá, también a las interacciones de la vida real. «La gente ha aprendido que, en general, la gente es buena. Nosotros lo hemos demostrado».

Para Omidyar eBay tuvo otro impacto social de gran calibre. «Recuerdo que, en los primeros paneles de discusión, me reuní con algunos de nuestros clientes. Había una ama de casa que, casi accidentalmente, había empezado a vender cosas por eBay. Iba a los rastrojos, compraba por veinticinco céntimos, colocaba el producto en la red y lo vendía por veinticinco dólares: “¡Guau!, decía, finalmente estoy contribuyendo al sostén de la familia”. Eso es algo que da mucho poder, el descubrir tu habilidad para generar valor económico. Hay unas setenta y cinco mil personas que viven de lo que venden en eBay».

Su frustración con el mundo de la filantropía tradicional provocó lo que uno de sus colegas describe como el momento «¡ajá!». A partir de entonces, eBay sería su único patrón. En 2004, fundó Omidyar Network, que lleva a cabo inversiones con ánimo de lucro, y también donaciones filantrópicas, y mientras buscaba instrumentos con las cualidades de eBay decidió que las microfinanzas se ajustaban perfectamente. Tanto eBay como las microfinanzas permiten a la gente descubrir al empresario que hay en ellos. Ambos se basan en la confianza. Ambos son una prueba del funcionamiento de los principios del libre mercado. La rentabilidad de ambos se mide por su impacto social. Omidyar dejó de hablar de las microfinanzas como una vía para acabar con la pobreza del mundo, y empezó a describir su cometido como algo congruente con la experiencia de eBay.

De hecho, cuando Omidyar fue invitado a participar, juntamente con Yunus, en un coloquio de expertos sobre vías para reducir la pobreza en la conferencia de la Clinton Global Initiative de septiembre de 2005, estuvo un tiempo discutiendo con sus colegas de Omidyar Network sobre si debía aceptar la invitación. ¿Transmitiría quizá un mensaje equivocado? Finalmente acudió, pero una de las primeras frases que pronunció fue: «Para nosotros, la cuestión no es exactamente aliviar la pobreza, sino que se trata de una autoafirmación económica» Omidyar me contó que en los dos años que llevaba involucrado en las microfinanzas, no había visitado una sola institución microfinanciera, ni había conocido a un solo

prestatario. Justo lo contrario de lo que le pasó a Yunus, cuando entró en las microfinanzas: Yunus dejó atrás la teoría y se fue a escuchar a los pobres. En cambio, Omidyar parece que sólo cuenta con la teoría. Omidyar se ve a sí mismo como un agente del cambio global —en su caso, la comercialización del sector de las microfinanzas. De ahí su insistencia en el hecho de que su donación a Tufts se invierta de manera que promueva la comercialización.

«Pierre se toma muy en serio su papel en el mundo», me dijo el presidente de Tufts. Señaló el certificado de la transferencia de cien millones de dólares en acciones de eBay que colgaba de la pared, cuidadosamente enmarcado, y añadió: «Ya cambió el mundo una vez, con eBay. Ahora quiere cambiarlo otra vez».

En 2005, Citigroup, la mayor red bancaria del mundo, lanzó una sección de microcréditos. Por entonces, Robert Annibale, que es su actual director, dijo que unos 2500 millones de personas nunca han usado un banco: «El cuarenta por ciento del mundo está fuera del mundo que conocemos».

Stanley Fischer, ex funcionario del Banco Mundial, que fue presidente de Citigroup International y que dirige ahora el Banco de Israel, defendió ante los altos cargos de Citigroup que la sección dedicada a las microfinanzas trataría de conseguir una tasa de retorno razonable. Pero también dijo que «pese a que es posible obtener tasas muy altas de retorno en esta actividad —hay compañías que están ganando el cuarenta o cincuenta por ciento—, una empresa como Citigroup no puede, por razones de imagen pública, lanzarse a ello y maximizar los retornos sobre el capital, y tampoco es eso lo que querríamos hacer». (El hecho de comprometerse con las microfinanzas beneficia claramente la postura de Citigroup frente a los reguladores, pero no debía parecer que se estaban aprovechando de los pobres). Fischer argumentó que muchos de los clientes que adquirirían a través de las microfinanzas prosperarían económicamente y se convertirían en una nueva base clientes para Citigroup.

Annibale insiste en que el reto de llegar a los «desbancados» es tan vasto que caben todo tipo de enfoques: lucrativo, sostenible, subvencionado. Pero él es banquero comercial, y no habla en términos de «reducir la pobreza», sino en términos de «inclusión financiera». Hace referencia a la banca al por menor para los pobres, que incluye no sólo préstamos y libretas de ahorros, sino también seguros y transferencias. «Tengo la esperanza de que un día las microfinanzas desaparezcan y hablemos de quién ofrece servicios financieros a quién», dijo Annibale. «¿Los bancos se ocuparían de la gente que vive con tres dólares al día, y las entidades de microfinanzas de los que viven con dos? No tengo muy claro dónde estaría la frontera, pero sí que de lo que estamos hablando es de ampliar el acceso a los servicios financieros». (La tecnología debería acelerar los avances. En la India, Citi ya ha empezado a instalar cajeros automáticos en instituciones microfinancieras, y los clientes podrán abrir cuentas corrientes, sin ningún límite con respecto al mínimo. Las máquinas identificarán al usuario por sus huellas dactilares y se dirigirán a ellos en cualquiera de los seis dialectos.) Por su parte, Annibale pretende «tratarles como clientes, y no como beneficiarios de donaciones. Porque, cuando pensamos en alguien como cliente nos planteamos qué podemos hacer para satisfacerle. Si lo que pretendes es, simplemente, darle dinero, la psicología es diferente».

A lo largo de los últimos años, Citigroup y su filial Banamexhan han recaudado setenta millones de dólares en los mercados de capitales para Compartamos, una entidad asociada a Acción Internacional, la mayor institución microfinanciera de Latinoamérica, con

más de quinientos mil clientes. En junio de 2006, Compartamos se convirtió en un banco totalmente regulado. «La única manera de tener un efecto masivo es que sea rentable», afirmó Carlos Labarthe, codirector general de Compartamos. «Como ONG, recibiendo donaciones, éramos incapaces de crecer. Pero cuando tienes acceso al mercado, el único límite es el cielo». Labarthe dijo que Compartamos tiene actualmente acceso a doscientos millones de dólares en el mercado. En unos cinco años, predijo, entre el ochenta y el noventa por ciento de todas las instituciones microfinancieras lo serán con ánimo de lucro.

Entrevisté a Labarthe y a su colega Carlos Danel en sus respectivas oficinas de la sede de Compartamos, en un gran edificio de cristal en Ciudad de México. Los «dos Carlos», como se les conoce, fundaron Compartamos en 1990, cuando operaban principalmente en los estados pobres del sur de México: Oaxaca y Chiapas. Ambos provenían de prósperas familias mexicanas y estudiaron en universidades conservadoras; durante los primeros años, la mayor parte de su financiación provenía de las donaciones de miembros de Gente Nueva, una red de organizaciones sin ánimo de lucro. Labarthe, un hombre genial, comunicativo, que llevaba una camisa blanca desabrochada hasta el pecho, dejando a relucir una gran cruz de plata, me contó que atribuía al éxito de Compartamos el hecho de que los socios habían tenido un gran sentido de su finalidad. En 1993, cuando tan sólo tenían trescientos clientes, examinaron con detalle del Banco Grameen. «Entonces fue cuando nos dimos cuenta de que aquello podía explotar y convertirse en algo muy grande», dijo.

Lo que les entusiasmó fue, no tanto la filosofía de Yunus, como el tamaño del Grameen. «Muhammad Yunus ha dicho siempre que el crédito es un derecho humano», dijo Labarthe, sarcástico. «Pues bien, nosotros no lo creemos. La educación y la igualdad de oportunidades sí que son derechos humanos. Los créditos son algo con lo que la gente puede hacer algo productivo. En cierta manera es crear riqueza, en vez de barrer la pobreza. No educar a los indigentes». Le pregunté qué pensaba del programa del Banco Grameen para hacer préstamos a los indigentes, que les permite hacer ventas a domicilio. Yunus no les cobra intereses, los compensa con los que pagan otros prestatarios. Labarthe ondea la mano en señal de protesta. «Si no hay intereses ni calendario de devolución, es una subvención». El cliente tipo de Compartamos es «lo que algunos llaman *pobres trabajadores*, es decir, gente bien alimentada y con un nivel de bienestar que les permite involucrarse en actividades económicas. Creemos que es ahí donde el microcrédito es efectivo».

El modelo de préstamos de Compartamos es el simple crédito; no ofrece sesiones sobre planificación familiar, violencia doméstica o empoderamiento de las mujeres. Pese a que la mayor parte de clientes son mujeres, Labarthe subraya que no es «una cuestión filosófica, sino puramente práctica». Señala, refiriéndose a las «Dieciséis decisiones» del Banco Grameen –un conjunto de recomendaciones a los prestatarios, que incluyen planificación para familias pequeñas y la renuncia al sistema de dote, en que las hijas, sobre todo en las familias muy pobres, son una especie de carga. «Realmente se ocupan de cuestiones culturales», dijo Labarthe. En Compartamos, al principio prestaban dinero a las mujeres, no sólo porque sabían que eran prestatarios fiables, sino porque en muchos pueblos, la mayor parte de hombres había emigrado a Estados Unidos, y las mujeres eran cabeza de familia. A lo largo de los últimos cinco años, a medida que se han expandido hacia las zonas urbanas, también dejan dinero a hombres.

Más del setenta por ciento de la población mexicana carece de acceso a los bancos, y no había ningún otro proveedor de microfinanzas. Compartamos «se convirtió en un verdadero McDonald's de la banca rural», escribía Jonathan Schlefer, en un informe de 2004 para la Kennedy School of Government. «Casi un monopolio que ofrecía un producto en un mercado».

La falta de competidores ha permitido a Compartamos cargar intereses leoninos, exagerados incluso para el mundo de las microfinanzas. Por la mayor parte de préstamos, explica Labarthe, los clientes de Compartamos pagan una tasa anual del 105%, entre intereses e impuestos. Algunos llegan a pagar, al sumarse todos los costes, el 120% (Labarthe prevé que los intereses bajarán). No hace mucho, el Banco Central de México ha fijado una normativa que obliga a los institutos de crédito a establecer el monto real de lo que el prestatario habrá de pagar en intereses, comisiones y tasas, y Compartamos se esfuerza cada vez más en explicar los costes ocultos a los clientes.

El CGAP ha llegado a afirmar que algunas instituciones microfinancieras son más lucrativas que los bancos comerciales, y Compartamos pertenece a esa categoría, en parte como consecuencia de sus intereses tan extraordinariamente elevados. Danel y Labarthe esperan doblar su base de clientes para 2008, hasta un millón. Cuando desaparezca Fidel Castro, también tienen planeado llevar Compartamos a Cuba. Cuando me reuní con ellos, acababan de volver de Washington, donde habían presentado su propuesta a un alto cargo del Banco Interamericano para el Desarrollo, que, según les dijeron, estaba «entusiasmado» en ello. Pero dado el mal estado de las relaciones con Cuba, se acordó que EEUU quedaría en un segundo plano en toda esta empresa.

«Ahora que podemos acceder a los mercados, muchos bancos, compañías financieras e inversores privados se han interesado por Compartamos, puesto que lo consideran un buen negocio», indica Labarthe. «Antes, los pobres siempre eran considerados un problema para el sector privado, pero ahora pueden convertirse en una oportunidad».

El año pasado, cuando Lawrence Bacow explicó por primera vez a los patronos de Tufts que Omidyar insistía en que la Universidad debía crear un depósito separado para invertir únicamente en microfinanzas, algunos dijeron: «¿Que vamos a hacer qué?» Les preocupaba la extremada «inmadurez» del sector —hay pocos datos sobre las amortizaciones de los préstamos, y la información sobre los diferentes tipos de inversión no es de fácil acceso; el riesgo monetario en las inversiones es endémico, y la posibilidad de salir del mercado (es decir, de encontrar un comprador cuando se quiere salir de él) es, cuanto menos, limitada. Sin embargo, al final, la propuesta de Omidyar con su centenar de millones de dólares fue irresistible.

La finalidad del Fondo de Microfinanzas Omidyar-Tufts —como la del resto de donaciones de Tufts— era conseguir una tasa de retorno de al menos el 9%. Pero no hay muchos lugares donde se pueda obtener dicho resultado en el mundo de las microfinanzas.

«Hemos descubierto que cien millones de dólares pueden ser difíciles de colocar», me indicó Omidyar. El problema eran las propias instituciones microfinancieras, muchas de las cuales no estaban suficientemente evolucionadas, o no eran todavía rentables. «La retórica desborda en ocasiones la realidad», según Omidyar. «Hay gente que dice: somos comercialmente viables. Pero no es así». Su esperanza ahora es que el fondo constituido con su donación funcione como una «zanahoria» para que las instituciones que necesitan capital se tornen rigurosas con la esperanza de poder acceder a él. Si se consiguen retornos, se

podrán atraer otros inversores al mercado. Omidyar considera la operación como un procedimiento para someter a prueba sus teorías sobre la comercialización del sector. «Lo que busco realmente es sobre todo el efecto demostración». Actualmente, la mayor parte del depósito se encuentra en forma de inversiones a corto plazo, esperando a ser desembolsado.

Hay buenas razones para esperar. Las estrellas del mundo de las microfinanzas –instituciones financiera y operativamente fuertes como Compartamos– representan sólo un pequeño porcentaje del conjunto de instituciones microfinancieras. Los que mayores resultados obtienen son los más populares, favorecidos no sólo por los inversores sino también por los donantes. (Según el CGAP, el ochenta por ciento de la recaudación en este terreno va destinada a veinte instituciones). Omidyar y sus colegas consideran que el mayor obstáculo a la comercialización del sector es el capital filantrópico. Dicen que distorsiona el mercado no sólo porque llena canales que, de otra manera, atraerían a inversores comerciales, sino también porque mantiene vivos algunos programas insostenibles. «Una de las cosas que necesitamos, y que queremos conseguir, es un ciclo de destrucción creativa», señala Tryfan Evans, director de inversiones del fondo Omidyar-Tufts, que había trabajado anteriormente en USAID. «Si eres ineficiente, los competidores te arrollan». Evans confía en conseguir el objetivo del 9%, o incluso más. (Su comisión depende de ello). Piensan invertir la totalidad del fondo en los próximos tres años.

Dice Omidyar: «Los inversores y los donantes se lo deberían plantear seriamente». «Hay mucha diferencia entre el capital que no pide nada a cambio» –como el de la gente que otorga donaciones y no espera retornos– «y el capital exigente», que requiere transparencia de información financiera y una remuneración adecuada por el riesgo asumido. Su objetivo, añade, es «conseguir que se reduzca la parte de capital no exigente y hacer que aumente la otra». Ahora bien, esta misión podría complicarse ante la irrupción reciente de algunos de sus colegas de la comunidad tecnológica, como Bill Gates, Michael Dell, Sergey Brin y Larry Page. Omidyar considera que el capital filantrópico puede tener un papel en la financiación de áreas bien definidas como la investigación y las infraestructuras. Pero si estas fundaciones dedican grandes sumas a otro tipo de cometidos –cosa que hizo la Gates Foundation cuando donó a Pro Mujer, una organización microfinanciera que Omidyar nunca apoyaría– entonces su esfuerzo se vuelve más difícil. El «ciclo de la destrucción creativa» puede quedar ralentizado. Por lo que respecta a las donaciones de sus colegas, Omidyar dijo, con frialdad, «sólo espero que los empresarios se den cuenta del valor del enfoque orientado hacia los negocios».

Según Jonathan Lewis, de MicroCredit Enterprises, «el fondo Omidyar es una muestra de confianza en el mercado basada en la pura fe». En medio del entusiasmo por las posibilidades del mercado, se ocultan algunas cuestiones espinosas. Las tasas de devolución de los prestatarios individuales son excelentes, añadió, pero hay pocas estadísticas al alcance por lo que respecta a las posibilidades de quiebra de las instituciones microfinancieras; si una institución se declara en quiebra, ¿cómo recuperarán proporcionalmente sus inversiones los inversores, sin hacer daño a los clientes de la institución? «Habrà un día en que la gente tendrá que cruzar el Rubicón, porque empezarán a producirse cosas como juicios hipotecarios», considera Lewis. «¿Qué harán Pierre Omidyar y el presidente de Tufts cuando se dé uno de estos casos? ¿Les dirán a 37.000 mujeres: “Miren, lo sentimos pero vamos a cerrar, o sea que han perdido el préstamo: continúen como estaban, dando a sus hijos de comer sólo dos veces al día”?»

Y en este sentido, ¿no son demasiado elevados los intereses, cualquiera que sea su cuantía, pagados por las mujeres pobres a los ricos inversores? El debate sobre los elevados tipos de interés afloró en marzo de 2006 en el estado de Andhra Pradesh, la capital india de la microfinanzas, donde se produjeron algunos casos de suicidio entre prestatarias. No se ha establecido completamente la relación causa efecto entre los suicidios y los créditos (una de las instituciones era SHARE, miembro de la Grameen Foundation), y la pregunta de si se produjeron abusos ha generado mucha controversia. La microfinanzas han crecido a pasos agigantados en los últimos dos años en Andhra Pradesh, generando una intensa competitividad entre las instituciones privadas y los programas que cuentan con patrocinio estatal. El gobierno acusó a los grupos microfinancieros de la zona de cargar tipos de interés exorbitantes y de acosar a los clientes que se habían pasado de la raya y ya no podían pagar sus deudas. Los grupos microfinancieros alegan que los suicidios no tenían relación con sus actividades, y que el gobierno había explotado las muertes con el propósito de debilitar la competencia privada. Los tipos de interés variaban de unos grupos microfinancieros a otros. Algunos eran del treinta por ciento pero, gracias a su estructura o a los costes ocultos, se habían presentado como mucho menores. Hoy en día, las instituciones microfinancieras privadas de Andhra Pradesh han rebajado sus tipos de interés —algunas llegan al once por ciento— y han adoptado códigos de conducta. Las dos partes enfrentadas en el debate sobre la comercialización han sacado enseñanzas diferentes de aquel episodio. Para los aliados de Yunus, demuestra que poner énfasis en la rentabilidad puede hacer olvidar a los inversores los valores sociales; desde el otro lado, temen que los tipos de interés bajaran por razones políticas, más que económicas, haciendo el negocio insostenible. En lo que todo el mundo parece coincidir, sin embargo, es que constituyó un aviso sobre los peligros a los que se enfrenta este campo todavía inmaduro y de crecimiento rápido.

El fondo Omidyar-Tufts ha invertido en una red bancaria con sede en Frankfurt llamada ProCredit Holding, gestionada por un antiguo radical alemán de la generación del 68, C. P. Zeitinger. Su objetivo, hoy en día, es fundar bancos para la que él llama la «gente corriente». Subvencionado por instituciones financieras internacionales y por el gobierno de los Estados Unidos (del que ha recibido unos cincuenta millones de dólares en los últimos ocho años), ha construido una red de diecinueve bancos en Europa del este, América Latina y África; planea expandir la red hasta Colombia, Honduras, Sierra Leona, Armenia, Kirguisia, y México (donde pretende competir con Compartamos). Pasados unos pocos años, se supone que los bancos deben empezar a operar por su cuenta. Según Zeitinger, dieciocho de los diecinueve bancos con que cuenta son rentables. El fuerte de Zeitinger son las actividades de alto riesgo, donde tiene más libertad para imponer su propio orden. Señaló el ProCredit Bank del Congo, recientemente creado. «Alguien quería depositar diez mil dólares, e intentó sobornar al empleado con cincuenta dólares, ¡para realizar el depósito! Forma parte de su herencia cultural, diríamos. Pero nosotros intentamos construir una cultura diferente: la de la ética protestante».

Fumador en cadena, irascible, explota en pequeños brotes de indignación cuando se habla de servir a los pobres a través de las microfinanzas. «En cierta manera, yo no pertenezco a ese mundo», dice Zeitinger. «Es un campo ocupado por visionarios que, en realidad, hacen política. “¡El crédito es un derecho humano!” Por favor, ¿podríamos no perder de vista que *crédito* significa que debes algo, y que puedes endeudarte hasta las cejas?»

Continúa: «Podemos hacer algo muy diferente. Nosotros decimos que nuestros bancos son para la gente corriente. Para la gente que no tiene acceso al sistema financiero. Quiero estabilizar la clase media de estos países, también. Quiero ser un banquero diferente. Pero sólo quiero ser banquero, no microbanquero. Yunus está contra los bancos. Está a favor de la revolución social».

«Un museo de la pobreza», musita. «¡Es ridículo! Alegar que los microcréditos van a resolver la pobreza es un mito. Desde la Grecia antigua hasta nuestros días, la pobreza ha estado con nosotros, y siempre estará ahí».

Celoso de su enfoque comercial, Zeitinger piensa que el papel del capital filantrópico ha sido denigrado en exceso. Por una parte, a pesar de la rentabilidad de sus bancos, todavía intenta recibir subvenciones, para expandirse hacia regiones nuevas, zonas rurales difíciles de alcanzar. Y añade: «No queremos ser la única corporación microfinanciera del mundo. Tiene que haber otros. Pero si miras atrás, no hay suficientes. ¿Qué es lo que marcará la diferencia? La inversión estratégica del dinero procedente de donaciones, ligada a los inversores que no reclaman cantidades fijas a cambio».

Zeitinger cree que la resistencia mostrada por Omidyar a usar fondos de donaciones en el campo de las microfinanzas es ingenua. «No aprenderá hasta que no se plantee racionalmente en cambio de mentalidad».

Una de las propuestas que la Gates Foundation está tomando en consideración es la solicitud de Zeitinger de una subvención que le permita expandirse en el África rural. El fondo de cien millones de dólares que ofreció Omidyar generó mucho entusiasmo en un principio, pero ha quedado eclipsado en cierta manera por el volumen esperado de una eventual donación de la Gates Foundation —que dicen que alcanzaría la suma de varios centenares de millones de dólares anuales— y por la amplitud del enfoque de Gates. «No se trata tanto de decantarse por una de las opciones, el modelo Compartamos o el modelo Pro Mujer», dice Rajiv Shah, de la fundación Gates. «Necesitas un abanico de diferentes modelos empresariales. Algunos de ellos serán muy comerciales». Otros, según dice, serán comerciales en un futuro no cercano. Y otros necesitarán algún grado de ayuda continua, para llegar a los más desfavorecidos y a determinadas comunidades de ciertas partes del mundo. Shah afirma que Gates otorga subvenciones y préstamos, e incluso realiza inversiones, para conseguir su finalidad de sacar de la pobreza a centenares de millones de personas. «Pero el objetivo es siempre ese mismo, y no conseguir algo a cambio. La distinción es importante, porque Omidyar parte de un enfoque totalmente diferente».

El enfoque de la Gates Foundation destaca por su carácter universal —no sólo las microfinanzas, sino su programa global está destinado a reducir la desigualdad a lo largo y ancho del mundo, cosa que incluye medidas sanitarias, la educación y la producción agrícola, además de servicios financieros para los pobres. El equipo de Gates ha llevado a cabo un detallado estudio sobre las microfinanzas durante un año antes de que Bill Gates formalmente incorporara dicha iniciativa al programa de su fundación. Lo que provocó su decisión final fue una visita que realizó en diciembre de 2006 a BRAC, la mayor entidad de microcréditos de Bangla Desh, la más poderosa asociación sin ánimo de lucro de todas las que existen. Entre las ofertas con que cuenta BRAC hay no sólo servicios financieros, sino también escuelas, asesoramiento legal y ayuda en tareas de marketing. Con sus préstamos, sus clientes elaboran productos lácteos, textil y artesanía. A su lado, el Banco Grameen se queda pequeño.

A principios de mayo de 2006, representantes de ocho instituciones microfinancieras de todo el mundo fueron invitados a un encuentro de tres días en la sede general de la Gates Foundation, en Seattle; entre ellos estaban Carmen Velasco, de Pro Mujer; María Otero, de Acción e Ingrid Munro, fundadora y directora ejecutiva de una organización llamada Jamii Bora, que trabaja por los más pobres de los suburbios de Nairobi. «Queríamos oír a todos los que han tenido experiencias de primera mano, y juntar a gente de diferentes partes del mundo», explicó Rajiv Shah, destacando que los invitados provenían de América Latina, África y Asia. «Escuchándoles te das cuenta de que existen enfoques muy diferentes, y de que hay muy pocas respuestas incontrovertibles de unos enfoques contra otros, si partes de una visión mundial y de conjunto». Por ejemplo, en el caso de Ingrid Munro y Jamii Bora, «¿Conseguirá alguna vez Citigroup seguridad absoluta en los préstamos que le ha dado? Probablemente no. ¿Llegará un punto en que reparta los dividendos que está repartiendo Compartamos? Lo dudo. Pero tiene la capacidad de proveer importantes servicios financieros para que salgan de la pobreza las comunidades más pobres, y no por ello deja de ser sostenible. ¿Por qué no ha de tener también capacidad de innovar y aumentar de tamaño?»

En un momento determinado, el grupo se reunió con Melinda y Bill Gates, y también con Warren Buffett. Fue unas cuantas semanas antes de que el Buffett anunciara que donaba treinta y un mil millones de dólares a la Gates Foundation; los invitados pensaban que aquel hombre había ido a visitar a Bill y que tenía curiosidad por las microfinanzas. Buffett hizo algunas preguntas muy incisivas sobre los tipos de interés y los índices de devolución –y deslumbró a los presentes por la rapidez con que manejaba mentalmente los números.

Acción y Pro Mujer ya habían recibido fondos de Gates, pero Jamii Bora era la primera vez. Munro empezó en 1999, y hoy en día es una de las instituciones microfinancieras que más rápidamente están creciendo en Kenia. Munro es sueca y su marido canadiense, pero llevan veintidós años en Kenia. En 1988, adoptaron un niño de la calle. «Era un pequeño de siete años que, de alguna manera, nos adoptó», dijo ella, riendo. «Después encontramos a sus dos hermanos y los adoptamos. En ese tipo de situaciones, como en las grandes historias de amor, tanto en la literatura como en la vida, eres una víctima indefensa, ¿sabes?» A través de sus hijos, llegó a conocer a otros chicos de la calle y a sus madres, que mendigaban. Dirigió la African Housing Fund, que trabaja por los «sin techo». Cuando me retiré de la African Housing Fund, los mendigos continuaban viniendo a mi puerta y suplicándome: «No puedes abandonarnos ahora, *mum*, eres nuestra madre». O sea que realmente aquello era un desafío, y dije: «Está bien, si queréis que haga algo por vosotros, tendréis que hacer algo por vosotros mismos, también». Les incité a que ahorraran un poco de dinero. «Por cada shilling que ahorréis, os prometo que encontraré a alguien que os dé dos, o sea que podréis tomar prestado el doble de lo que hayáis ahorrado».

«Lo más peculiar del caso es que todo empezó por la confianza», dijo, y su discurso se parecía a Omidyar, opositor doctrinal. «Además, aunque yo pensaba que estaba delante de un pequeño grupo de mujeres muy especiales, cuando me di cuenta se había extendido como un fuego. Pero, después de unos meses, tuvimos que formalizarlo. Decidimos llamarle Jamii Bora –*jamii bora* significa “buenas familias” en swahili. Y ése es nuestro mensaje: puedes ser muy pobre, pero no por ello dejas de ser una buena familia y de tener la capacidad de salir de la pobreza».

Munro empezó con un grupo de cincuenta mujeres que pedían limosna en los suburbios de Nairobi, y a lo largo de los últimos ocho años Jamii Bora ha logrado instalar sesenta y una sucursales, proporcionando créditos a unos ciento treinta mil clientes; Munro pretende llegar a la cifra de quinientos mil en 2009. Dice que se ha ceñido a la idea original –«cosa que implica que tenemos unas bases muy sólidas, porque contamos con muchos ahorros, y nuestros miembros arriesgan poco». Jamii Bora ha recibido algunas donaciones, pero en su mayor parte se autofinancia. Un tercio de sus clientes son hombres. Casi todos sus empleados son miembros o ex clientes de la institución, o parientes de éstos.

Este punto es importante, dijo Munro. Algunas instituciones microfinancieras de Kenia no son capaces de abrir oficinas en determinados barrios. «Mis empleados no tienen miedo, porque nacieron en esos barrios, y los posibles ladrones son sus compañeros de escuela. No estoy de acuerdo con los que dicen que no puedes acceder a los muy pobres con las microfinanzas. Pero debes comprometerte *de verdad*. No puedes quedarte allí en el banco y esperar a que entren».

Munro destacó que continúa trabajando con los más pobres entre los pobres. «Hay muy pocos en las microfinanzas que hagan eso, porque cuesta lo mismo gestionar un préstamo de veinte dólares que otro de doscientos, o de dos mil –pero, evidentemente, las ganancias por uno de veinte son muy pequeñas. Nuestro crédito medio es de noventa y cinco dólares».

Munro ha añadido las hipotecas, los seguros sanitarios y los seguros de vida a los servicios que presta Jamii Bora. Un año después de la creación de la institución, se dio cuenta de que los clientes que fallaban en la devolución del préstamo era porque habían tenido a un miembro de la familia hospitalizado. Ninguna compañía de seguros sería capaz de ofrecerles una cuota que ellos pudieran pagar, o sea que Munro decidió hacerlo ella misma. «Les cargamos unos doce dólares al año por un miembro adulto con un máximo de cuatro niños. Después, unos pocos dólares extra por cada niño. No ponemos un máximo a las cantidades que cubre el seguro, y no excluimos a la gente con VIH o SIDA. Cubrimos costes, y nunca hemos echado mano del dinero de los donantes para garantizar esa asistencia médica».

El último proyecto de Munro es la construcción de un pueblo en un terreno de 1000 km² cerca de Nairobi. Incluirá una zona residencial, un centro con tiendas, una escuela, un hospital y una pequeña zona industrial, donde podrán trabajar y vivir dos mil familias de Jamii Bora. Hace unos dos años, algunos grupos locales presionaron a las autoridades para intentar bloquear el proyecto elaborando una legislación que impidiera llevar a cabo la construcción, alegando que tendría efectos negativos en la vida salvaje. Los tribunales anulaban esa normativa, pero todavía existen recursos judiciales pendientes de resolución. «Lo clásico: que los ricos no quieren tener pobres alrededor», dijo Munro. «Pero no puedes salir totalmente de la pobreza si no sales de las chozas». Espera tener una resolución favorable a finales de año.

Pese a que la mayor parte de los préstamos de Jamii Bora son muy pequeños, los clientes preferentes pueden conseguir hasta diez mil dólares. «Entre los más pobres de los pobres, hay algunos absolutamente brillantes, que habrían sido altos ejecutivos si hubieran tenido la suerte de ir a la escuela», dice Munro. Le gusta citar el ejemplo de una mujer llamada Claris Adhiambo, una de las componentes del grupo original, cuyo marido la sacó de casa después de parir a su quinto hijo. Adhiambo ahorró dieciséis dólares y tomó treinta y dos prestados para abrir una parada de comestibles, vendiendo pescado. Tres años más tarde, se

hizo mayorista y abrió un restaurante. Compró una parcela y construyó una especie de pensión con tiendas. Ha devuelto ya once créditos, y actualmente está devolviendo uno de tres mil doscientos dólares. «Si la vierais hoy en día, parece un miembro del parlamento –nadie diría que empezó mendigando».

Munro dijo que Melinda Gates quedaría impresionada si fuera a Kenia y viera Jamii Bora en acción. «Ahí es donde en verdad empiezas a entender las cosas. Cuando la gente visita los peores suburbios –mucho peores de los que se puede imaginar– y empiezan a caminar y ven a la gente con sus pequeños negocios y sus pequeñas casas, normalmente, la primera pregunta que se hacen es: “¿por qué son tan felices?” Sonríen orgullosos, con dignidad, mostrando lo que han conseguido. Y yo les contesto: “Es porque hoy tienen algo que no tenían hace un mes, y porque tienen planes y sueñan con algo que todavía no tienen y que tendrán de aquí a un mes”» ■

□ Traducción de Maité Insa