



ARNOLD
SABIÑÓN ORTEGA
Director ejecutivo de **FUNBANHCAFE**

*"Campana de sensibilización: El microcrédito en Iberoamérica,
una herramienta de desarrollo"*



“El microcrédito como un medio y no como un fin”

En el año 2002 FUNBANHCAFE inició un programa destinado a fortalecer el desarrollo económico de la región, apostando por impulsar el crecimiento sostenido de iniciativas empresariales locales. Con este propósito se crean las **Empresas de Crédito Comunal (ECC)**, una metodología que busca crear fondos de crédito autónomos y sostenibles, gestionados por sus propios beneficiarios y consolidados a través de procesos formativos y de empoderamiento de sus socios participantes.

Entrevistamos a Ramón Arnold Sabillón Ortega, director ejecutivo de la Fundación BANHCAFE, que profundiza un poco más sobre ello y nos ubica dentro del panorama del microcrédito en su país, Honduras.

La Fundación BANHCAFE

La Fundación BANHCAFÉ es una ONG creada en 1985 por el Banco Hondureño del café, con el propósito de contribuir al desarrollo social, económico y cultural de las comunidades cafeteras de la región. Nace impulsada por la creciente demanda de mejoras de manos de los pequeños productores y ha acabado por convertirse en el brazo social de la institución.

Fundación FIDE / Mayo 2011

¿Podría definir de forma simple qué es el microcréditos?

Es un mecanismo que utilizamos las instituciones para poner a disposición de las comunidades, herramientas que faciliten el desarrollo de actividades productivas.

¿En qué consisten las Empresas de Crédito comunal de FUNBAHCAFE?

Nuestra filosofía de trabajo ha sido siempre el trabajo con grupos. En un principio empezamos con las cajas comunales, que eran grupos informales pertenecientes a las comunidades, que se reunían con el fin primordial de acceder a crédito. Una vez que accedían a crédito nosotros les dábamos asistencia técnica para mejoramiento productivo, y así nos asegurábamos el re-pago.

No obstante, producto de las condonaciones que existieron hace un año en el país y de una cierta cultura del no pago, tuvimos que transformar la metodología para arriesgar menos recursos nosotros y compartir más el riesgo con la comunidad.

Fue entonces cuando diseñamos las Empresas de Banco Comunal que se forman en la comunidad y cuyas reglas y

recursos son también puesto por la comunidad.

Y cuando interviene la fundación en ese proceso

Nosotros, lo primero que hacemos es alfabetizarlos financieramente, capacitarlos para que aprendan a administrar ese fondo. Una vez formados en la parte operativa y administrativa es cuando derivamos al grupo los recursos [capital] para impulsar la iniciativa que nació y se consolidó en la comunidad.

De modo que nosotros somos los que le prestamos a la empresa comunal y ella quien presta a los comunarios.

“Nosotros hemos optamos por trabajar por el desarrollo social y tener el microcrédito como un medio y no como un fin”

¿Cuál es el perfil de las comunidades que acceden al microcrédito a través de este método?

El perfil de las comunidades pasa porque no exista allí previamente ningún banco, ni cooperativa. Comunidades donde, sólo tengan acceso a crédito a través del usurero de la comunidad.

Más del 85% de la gente que está aglu-

tinada en los grupos con los que trabajamos tiene unos ingresos diarios bien bajos, de entre 2 y 5 dólares diarios. Por tanto un requisito es que sean comunidades sin acceso a crédito. También se pide que tengan más de 5 años de ejercer como comunidad, para que haya un arraigo. Nuestro sistema de crédito se basa mucho en la confianza, en que todo el mundo se conozca.

¿Por qué es tan importante esa confianza?

Muy sencillo, cuando es la misma gente de la comunidad la que va prestando el dinero a sus miembros y alguno de ellos no paga, entonces es la comunidad la que le va a exigir ese pago. Además, ¿quién más le va a prestar dinero después si ya toda la comunidad sabe que es mal pagador?.

Nosotros nos basamos mucho en ese criterio. Nos permite exigir sólo una garantía fiduciaria para conceder el préstamo, el aval de la junta directiva y nada más. Porque ya hay un trabajo de abordaje previo.

¿Qué tipo de actividades productivas figuran entre las personas que se benefician de esos préstamos?

El 96% de nuestra cartera es agrope-

cuaria y de estos, el 90% es sector del café. Nosotros estamos tratando de diversificar la cartera, pero lo que ocurre es que Honduras es eminentemente un país productor de café y eso se nota en la cartera, y en el proceso en sí de crédito, ya que sólo contamos con un ciclo productivo anual. Esto genera que nuestro crecimiento sea más lento.

¿Cómo se financia el trabajo de FUNBAHCAFE en las microfinanzas?

La fundación tiene sus recursos para financiar la parte de la organización y capacitación del grupo, pero para hacer microfinanzas la primera *plata* sale de la misma comunidad.

Nosotros lo que les ofrecemos es la posibilidad de que tengan un fondo de crédito propio, autónomo, donde ellos tomen las decisiones, pero para ello les pedimos que pongan el dinero del fondo.

Les damos todas las herramientas y les enseñamos a crear un pequeño fondo. Y les vamos dando las pautas también para que ese fondo vaya creciendo, vaya madurando y en una etapa de ese crecimiento venimos nosotros con los recursos e impulsamos esa iniciativa. Pero lo primero que hacemos es poner-

les en situación para que arriesguen y aprendan con sus propios recursos y así después cuidan más el recurso que viene a impulsar esas ideas.

¿Es sencillo convencer a las comunidades rurales sobre este proceso, acostumbradas ya a las donaciones?

Para nada. Ellos tienen la experiencia de que muchas veces les ha llegado ayuda a través del crédito y que ese fondo ha desaparecido y que con lo que implementamos nosotros, a veces dejamos de asistirlos 5 años y cuando volvemos ahí siguen ellos con su fondo, porque ya es recurso de su misma comunidad y no es un crédito que está viniendo de afuera.

¿En el caso de los colectivos de mujeres y jóvenes, representan una prioridad para la fundación?

Como fundación, no sólo tenemos proyectos de microcréditos. También tenemos proyectos orientados en exclusiva

“cómo quiere considerarse uno como microfinanciera, si sólo busca perseguir un lucro o también se busca hacer desarrollo”

a jóvenes, a través del acceso a financiamiento para iniciar sus propios emprendimientos. También ayudamos a los jóvenes a capacitarse para que se pueda incorporar de mejor forma al mercado laboral.

Hay proyectos específicos para jóvenes y para mujeres, pero como filosofía institucional nosotros trabajamos siempre como familia, como núcleo. Además se ha comprobado que involucrar a toda la familia en el proyecto ofrece mejores resultados.

¿Cuál es la situación del microcrédito de los últimos años en Honduras?

El sector ha estado marcado por una situación. Allá por el 2002, se instaló en el país una cierta cultura de *no pago* a las instituciones que estaban dando microcréditos en la zona rural. En ese año hubo muchas condonaciones de deuda en el sector agrícola y la gente se quedó con esa idea y dijo: “yo no pago”.

Nosotros comprobamos entonces que cualquier préstamo que se hacía tenía mucho riesgo de no ser devuelto. Es por ello que decidimos implementar nuevas metodologías para que la misma comunidad pusiera el primer fondo y lo arriesgara. Cuando esa comunidad aprendía a arriesgar su primer fondo, entonces es cuando nosotros ya introducíamos los fondos externos para impulsar esa iniciativa.

¿Y ha día de hoy?

En la actualidad el sector de microcrédito crece de forma paulatina. Están llegando más ayuda y recursos para hacer frente a toda la necesidad que existe en la zona rural, que durante años había sido marginada. No obstante, hay que verlo desde el punto de vista de cómo quiere considerarse uno como microfinanciera, si sólo busca perseguir un lucro o también busca ir a hacer desarrollo. Nosotros optamos por trabajar por el desarrollo social y tener el microcrédito como medio y no como un fin.

¿En qué etapa de crecimiento está la Fundación?

Nuestra situación como institución varía en función de la zona geográfica. Dependiendo del desarrollo de la zona así vamos evolucionando con el microcrédito. Por ejemplo, en una zona nosotros llegamos con microcrédito pero tenemos que hablar de capital semilla

o de donaciones, porque son comunidades más pobres. Pero ya hay comunidades que van alcanzando cierto nivel, entonces ya uno puede ir evolucionando con su crédito. También hay comunidades cuyo monto de crédito es considerable, pero eso depende mucho del tipo de actividad económica que se desarrolla en la comunidad.

El microcrédito está muy relacionado con el desarrollo local, por eso es importante ver en qué momento se puede entrar con el crédito y en qué momento no.

Nosotros como institución tenemos la responsabilidad de decir: aquí es regalado, o es capital semilla o aquí ya se puede trabajar el microcrédito, para impulsar esas iniciativas.

¿Qué papel juega FUNBAHCAFE en el desarrollo del sector de las microfinanzas en Honduras?

En el país existen microfinancieras fuertes, con mucha capacidad que se dedi-

“A veces el microcrédito sólo viene a causar problemas si no va de la mano del desarrollo”

can plenamente al microcrédito pero no desde el punto de vista social como lo estamos haciendo nosotros y otras instituciones y ONG's.

Nuestro papel es ese, el de la garantía de ofrecer una perspectiva social, que combata la pobreza a través del microcrédito.

Los microcréditos en esta parte de Latinoamérica, ¿se pueden considerar una herramienta para el desarrollo?

Si lo son, siempre que uno determine primero la comunidad donde va a en-

trar. A veces el microcrédito sólo viene a causar más problemas cuando no va de la mano de la parte de desarrollo. El simple hecho de querer colocar dinero puede hacer que la gente se endeude sin después poder pagar.

Nuestra responsabilidad es medir bien la concesión del microcrédito, analizar cada una de las comunidades y ver si, aunque pobres, tienen resueltas las necesidades elementales. Ahí sí podemos empezar a pensar en el microcrédito.

¿Qué camino dirías que debe seguir el microcrédito para seguir cumpliendo esa función social?

El microcrédito tal y como lo concebimos, siempre tiene que ir de la mano de algo, ser más un medio que un fin.

Cuando hablamos de microcrédito hablamos de mejorar la vida de las personas. Un problema principal en estas comunidades es que no tienen acceso a la información. Cuando se les provee de ella, a través de la formación, le puedo garantizar que aprenden a manejar créditos mejor que uno incluso, porque es su dinero al fin y al cabo.

Entrevista realizada por **Melissa Silva y Nicolás García-Amado / FIDE**

El proyecto: “Campaña de sensibilización sobre el microcrédito como una herramienta para combatir la pobreza en los medios de comunicación y ong’s” es una iniciativa de la Fundación Iberoamericana para el Desarrollo para divulgar experiencias en el campo de las microfinanzas en Latinoamérica, tomando como referencia testimonios de beneficiarios e instituciones que lo promueven.