

Microfides

Intermediarias en la concesión de microcréditos a mujeres



Una mujer senegalesa, beneficiaria de un microcrédito, en el puesto de venta de jabones que ha puesto en marcha con el préstamo.

UN PEQUEÑO DESPACHO LOCALIZADO EN BURLADA CONJUGA LA OFERTA DE DEPÓSITOS DE PEQUEÑOS AHORRADORES CON LA CONCESIÓN DE CRÉDITOS LIMITADOS, DESTINADOS A MUJERES RURALES DE SENEGAL Y ECUADOR. EN ÉL TRABAJAN AROLA FARRÉ E IRUNE LEKAROZ. DE ÉL DEPENDEN CIENTOS DE NEGOCIOS. TEXTO **CARMEN REMÍREZ** FOTOGRAFÍA **CALLEJA/CEDIDAS**

EL propio concepto es un juego de palabras. Microfides se compone de micro (pequeño) y fides (fe, confianza). “Las pequeñas confianzas son la clave del éxito de lo que nos proponemos”, explican Arola Farré Torras (Barcelona, 23, de septiembre de 1968) e Iruna Lekaroz Agara (Pamplona, 29 de

noviembre de 1976). Ambas han puesto en marcha esta pequeña fundación de microfinanzas y desarrollo con el objetivo de “ayudar a muchas personas a salir de la pobreza”. En el ámbito de la denominada banca ética (trabajan de la mano de Fiare), median para conseguir liquidez que fluya en forma de microcréditos. Éstos van destinados, preferentemente, a mujeres en ámbitos rurales. De momento, lo han probado con éxito en Senegal y Ecuador.

Uno de los grupos agraciados con sus microcréditos (siempre tramitados a través de una cooperativa de crédito local) fue el de unas 50 senegalesas. Un vídeo preparado por Farré y Lekaroz les muestra, ataviadas con su ropa de colores, en un mercado de pescado local. “Creemos que a través de ejemplos concretos es cómo realmente se llega a comprobar el alcance de estos pequeños préstamos a la hora de activar la economía local”, señalan. El

medio centenar de africanas solicitó un montante importante para estas cantidades. “Pidieron 1.000 euros. Es una cantidad elevada para este tipo de operaciones, que no suelen superar los 300 en Senegal, si se concede a título individual. Sin embargo, el gran número de mujeres que estaban detrás nos animó a dar el paso”. Con ello, explican, pudieron aprovisionarse de sal y pescado al por mayor, para luego poder ofertar precios algo más bajos en el mercado. “Cada una tiene su puesto de venta, pero en vez de adquirir estas cantidades de forma individual, les resulta más ventajoso hacerlo en grupo”. A los 4 meses, explica, devolvieron el importe, después de haber puesto en marcha el negocio y conseguido beneficio.

No fue el único caso del país africano. También las hay, ‘emprendedoras’. “Otra mujer vio la oportunidad en el negocio de jabones. No existía hasta ahora en



Doña Rosainga, junto al horno para asar cuys (cerdos) con el que ha montado un negocio.

50 senegaleses pidieron 1.000 € para comprar sal y pescado al por mayor, que resulta más barato que una por una