

¿El fin de la pobreza? (Segunda Parte)

¿El fin de la pobreza? (Segunda Parte)

En la primera parte de esta nota, destacamos lo esencial de la cosmovisión del Dr. Muhammad Yunus, creador del Banco Grameen, conocido mundialmente como el banco de los pobres. En esta segunda parte vamos a desarrollar sintéticamente los pilares sobre los que Yunus fundó su banco.

El proyecto Grameen nació cuando el Dr. Yunus, en su Bangladesh natal, comprobó que los pobres que habitaban las aldeas eran capaces de salir adelante poco a poco si accedían al capital necesario para desarrollar sus actividades. Sin embargo, la realidad mostraba que ante la ausencia de entidades financieras que respondieran a las necesidades de los pobres, el mercado del crédito estaba en manos de usureros que perpetuaban una relación de dependencia con los prestatarios. Este panorama, claro está, impulsó aún más la iniciativa de Yunus.

En su libro “Hacia un mundo sin pobreza”, Yunus habla de un principio básico del ámbito bancario al que debió oponerse para erigir el Grameen. El principio es: “mientras más posees, más fácil es obtener, y si no tienes nada, nada obtendrás”. De acuerdo con este criterio, los pobres nunca estarían en condiciones de obtener créditos. Yunus, sin embargo, creyó lo contrario y se basó en un supuesto completamente diferente: “Así como una inversión importante genera dividendos, el aporte de dinero, por modesto que sea, despierta la creatividad y el dinamismo económico. Gracias al microcrédito, los pobres pueden conjugar su capital humano con sus capitales de inversión y mejorar sus condiciones de vida y el mundo que los rodea”.

Para que cualquier plan de lucha contra la pobreza tenga éxito y el capital llegue a destino, Yunus considera fundamental distinguir quiénes son pobres y quiénes no. Esto no tiene que ver con una mera apreciación teórica sino que permitirá que cualquier programa que aspire a erradicar la pobreza se aplique entre quienes realmente más lo necesitan. Yunus advierte la necesidad de fijar un concepto de pobreza en cada país, dado que las condiciones no son las mismas en todos lados. Quien tenga 10 hectáreas en una nación con suelo fértil podrá ser muy rico, mientras que quien las tenga en un país desértico seguramente no podrá hacer nada bueno de ellas. En cualquier caso, el economista sostiene que el punto de intersección de los pobres de todo el mundo es que no tienen ningún recurso para mejorar su situación.

Ahora bien, ¿cómo se logra que esta gente, sin ningún recurso, sea la clientela de un banco? En su proceso de consolidación y búsqueda de apoyo, el Grameen debió enfrentarse a infinidad de objeciones. Yunus enumera una serie de afirmaciones sobre los pobres, que los detractores de su proyecto solían argüir:

-“Los pobres no saben economizar; tienen la costumbre de consumir todo lo que les cae en las manos porque sus necesidades de consumo son imperiosas”;

-“Las mujeres pobres no tienen ninguna competencia, y por lo tanto es inútil concebir programas destinados a ellas”;

-“El crédito para los pobres es contrarrevolucionario. Sofoca el espíritu revolucionario de los pobres y les incita a aceptar el status quo”;

-“El crédito es una manera astuta de unir a los pobres contra los ricos con el objeto de derribar el orden establecido”;

-“Puede que el crédito sea una solución temporal, pero no tendrá ningún efecto a largo plazo; no hará nada que promueva una reestructuración equitativa de la sociedad”;

A esta larga lista de afirmaciones que Yunus denomina “mitos sobre la pobreza”;, hay que sumarle una más que sirve como punto de partida para desglosar los aspectos principales del sistema de créditos del Grameen. Este último mito habla de la “obligación de una garantía”;, y según Yunus, se acepta sin discusión.

Sin embargo, y he aquí la primera gran particularidad del Banco Grameen, los prestatarios del mismo no deben presentar ninguna garantía. El vínculo del Grameen con sus clientes reposa en la confianza, en el supuesto de que todo prestatario es básicamente honrado. “Y nuestra confianza tiene efecto positivo en el noventa y nueve por ciento de los casos”;, agrega Yunus.

La sorprendente tasa de reembolso que tiene el Grameen también tiene su explicación. Yunus afirma que el dinero es “una

sustancia adhesiva, que se adhiere a quien lo posee";. Cuando un pago debe hacerse seis meses o un año después de haberse obtenido un crédito, es probable que la suma sea importante y que esto haga flaquear la voluntad de pago del prestatario, ya que a todos nos cuesta separarnos de una suma importante. Yunus sostiene entonces que se alza una barrera psicológica y el prestatario siempre encontrará algún motivo para no pagar.

Frente a este análisis, decidió que los préstamos fueran por un año, que los reembolsos sean efectivos una semana después de la concesión de los préstamos y que se hicieran con una frecuencia semanal. De esa forma, los montos eran muy pequeños y aquella barrera psicológica jamás aparecía. Esta medida favorecía, además, la confianza de los prestatarios, quienes al cabo de tres meses veían pago un cuarto del préstamo y se sentían estimulados para seguir pagando. Al evaluar las razones del enorme porcentaje de reembolso, el Dr. Yunus agrega: "Los pobres saben que ésta es la única oportunidad que tienen para escapar de la miseria. Si quedan excluidos de este sistema de préstamos, ¿qué harían?";.

Otro aspecto determinante del Grameen es la estructura que exige a los prestatarios para obtener un crédito. A cada interesado se le solicita que conforme un grupo de cinco personas, ajenas a su familia pero con las mismas aspiraciones, nivel social y económico. Las solicitudes individuales deben ser aprobadas por el grupo, que de esa forma asume parte de la responsabilidad. "El espíritu de competencia que se instaura al interior de un grupo y entre los diferentes grupos incita a cada uno a hacerlo lo mejor posible";, asegura Yunus. Los préstamos se van otorgando progresivamente a los miembros del grupo, a medida que cada uno va demostrando su voluntad de pago y el último en beneficiarse es el responsable del grupo.

Por otra parte, hay que destacar que el mayor porcentaje de clientes del Grameen son mujeres, y esto no es casual. En su libro, Yunus afirma haber comprobado, en la práctica, "que las mujeres que viven en la miseria se adaptan mejor y más rápido que los hombres al proceso de autoasistencia; son más atentas, intentan asegurar el porvenir de sus hijos con más eficacia y demuestran mayor constancia en el trabajo"

Hemos visto hasta aquí los puntos centrales del modelo Grameen, ideado y desarrollado por el Dr. Muhammad Yunus. Y llegados a esta instancia se nos plantean algunos interrogantes. Si bien la aplicación efectiva de este modelo a escala mundial enfrenta dificultades evidentes, llama la atención el escaso conocimiento que de él se tiene. Hagan la prueba: pregunten a sus amigos si conocen el Grameen y luego me cuentan.

Una posible lectura del asunto me llevaría a concluir que existe una estructura que concentra mucho capital en pocas manos y ve con malos ojos las buenas intenciones del Dr. Yunus, quien pretende erradicar la pobreza que tan bien le sienta al sistema.

Sin embargo, este mundo cane en el que vivimos me obliga a otra reflexión: ¿será, acaso, que esos mismos actores, dueños del capital, alientan la existencia del Banco Grameen? ¿Será el Grameen, involuntaria y paradójicamente, una manera de sostener la estructura, aliviando la vida de algunos y mostrando la voluntad de un cambio que nunca ocurrirá? ¿Ustedes qué creen?

Cristian Rinaldi

Fuente:
YUNUS, Muhammad; Hacia un mundo sin pobreza.