

## El microcrédito, esperanza de los pobres

El 2005 fue declarado por la ONU **Año internacional del microcrédito**. El propósito de esta celebración fue, en palabras del secretario general **Kofi Annan**, contribuir a acelerar el cumplimiento de los objetivos del milenio, particularmente de dos: el primero erradicación de la pobreza y el último fomentar una asociación mundial para el desarrollo. El 10 de diciembre de 2006, en una solemne ceremonia, fue entregado el Premio Nóbel de la Paz, concedido por la Academia Noruega, a **Muhammad Yunus**, fundador del **Banco Grameen**, especializado en microfinanciación, por su lucha eficaz por lograr una economía justa para las clases pobres.

El Nóbel le llega a Yunus tras una larga serie de reconocimientos: en 1996, la UNESCO lo galardonó con el Premio **Simón Bolívar** por el sistema de créditos solidarios, que posibilitan que aflore el enorme potencial sin explotar que tiene todo ser humano. En 1998, España le concedió el Premio Príncipe de Asturias de la Concordia por la gran transformación ética y económica de sus fórmulas de microfinanciación. Veintiuna universidades lo han investido como doctor honoris causa por sus investigaciones para introducir a los pobres en el circuito económico normal. Frente a este reconocimiento casi universal, Yunus suele decir: la pobreza no cabe en un mundo civilizado, basta abrir los circuitos económicos a los pobres para que ellos, por sí mismos, puedan redimirse de la pobreza (...) si cada uno de nosotros nos dedicamos a crear el mundo de

nuestros sueños, el mundo llegará a ser la clase de mundo que queremos.  
¿Cuáles son los sueños de Yunus? ¿Cuáles los logros que ha conseguido?

## Un economista clásico que revoluciona el sistema financiero

Yunus es un bengalí que, gracias a una beca **Fulbright**, se doctoró en la universidad norteamericana de Vanderbilt. Por breve tiempo fue profesor de economía en Tennessee y en 1971 regresó a su país natal, que se había independizado de Pakistán, allí fue profesor de la universidad bengalí de Chittagong, en la que dirigió el departamento de Economía rural.

Yunus vivía feliz en su universidad explicando teorías económicas, hasta que comienza a observar la realidad exterior y de hambre y desolación: *Vi cómo sufría la gente por no tener una cantidad pequeñísima de dinero, tenían que pedir prestado el dinero a prestamistas, a usureros, y los usureros se aprovechaban y convertían a estas personas prácticamente en esclavos, porque literalmente trabajaban para los usureros; lo poco que ganaban se lo quedaban los usureros y tenían muy poco para sí mismos.* Como buen economista formula estas observaciones siguiendo la lógica económica: los bancos no prestan dinero a quien no tiene posesiones, por eso, los que solo cuentan con su trabajo van a seguir en el sistema de miseria y explotación del préstamo con usura. El primer intento de solución del economista Yunus consiste en tratar de interesar al gobierno y a la banca privada en la solución de este problema, pero no lo consigue ni con uno ni con los otros.

Yunus no se define a sí mismo como banquero: *Primero quiero dejar claro que no soy banquero; no he sido formado como banquero, ni nunca pensé convertirme en banquero; por tanto, (...) me vi obligado a implicarme debido a las circunstancias.* Con la independencia política *por fin podíamos tomar nuestras propias decisiones políticas. Podíamos diseñar nuestra sociedad de la forma que queríamos y convertirnos en la nación de nuestros sueños. Pero, como pasa con todos los sueños, especialmente con los sueños de las naciones recientemente independientes, se puede convertir en una especie de pesadilla. No siempre se dirigen en la dirección esperada. Esto mismo pasó en los primeros años de Bangladesh. Terminamos en hambruna. En lugar de mejorar nuestra situación económica, se levantó la hambruna en el país. Muchas personas murieron de hambre.*

La hambruna que por aquellos años castigó a Bangladesh aceleró la puesta en práctica de las ideas que ya antes había expuesto sobre la incorporación de los pobres a los circuitos económicos. Propuso una organización económica

de las aldeas cercanas aplicando y corrigiendo la fórmula clásica de **Keynes** a escala macroeconómica en 1933, para solucionar la crisis subsiguiente a la Gran Depresión de 1930 en Estados Unidos, y copiada por muchos gobiernos europeos después de la Segunda Guerra Mundial para reconstruir sus maltrechas economías.

Keynes, principal asesor económico del presidente **Roosevelt** en su política anti crisis (*New Deal*), propone inyectar dinero en los mercados mediante inversiones públicas, aunque no sean estrictamente necesarias, para que crezca el empleo. El empleo genera ingresos a los trabajadores y el ingreso disponible de éstos incrementa el consumo, lo que, a su vez, genera incremento de la producción y el empleo, creando así lo que se llama «círculo virtuoso keynesiano». Keynes, que se movía en magnitudes macroeconómicas, no sospechó nunca que sus fórmulas se iban a aplicar también a escala familiar y aun individual. ¿En qué aplica y en qué corrige Yunus el modelo keynesiano?

### La novedad bancaria del banco *Grameen*

Yunus aplica las doctrina neokeynesiana a escala microeconómica: mediante pequeños préstamos, inyecta dinero en el circuito económico para crear una modesta *demanda agregada* formada por gente humilde que se convierte en empleador de sí misma y adquiere una, aunque sea mínima, capacidad de consumo de la que antes carecía.

La corrección de Yunus al sistema keynesiano es importante: inyecta dinero a las personas que no tienen recursos, pero sí voluntad y capacidad de emprender. Evidentemente, esas inyecciones de dinero tienen que estar proporcionadas y gozar de garantías. Pero las garantías no son bienes materiales, sino la confianza en las personas. Sigue las leyes del mercado, pero las supera solidariamente. Y estas son las coordenadas que enmarcan su proyecto de *Grameen Bank*, «Banco de las aldeas» en bengalí, que, tras muchas dificultades y la oposición de los bancos tradicionales, consiguió poner en marcha en 1976.

*Así pues, tuve una idea: si les podía proporcionar este poquito de dinero, probablemente las cosas iban a serles más fáciles. Por tanto, hice una lista de personas que necesitaban esta pequeña cantidad de dinero. La lista contenía 42 nombres y la cantidad total de lo que necesitaba cada uno eran 27 dólares. Fue chocante para mí, porque como profesor de economía enseñaba qué era un plan de desarrollo, cómo se elaboraba un plan quinquenal, cómo estos planes quinquenales cambiaban la calidad de vida... Allí hablamos de millones de dólares,*

*de miles de millones de dólares de inversión, nunca hablamos sobre menos de un dólar por persona para las necesidades de las personas. Este descubrimiento supuso una gran respuesta.*

Al principio estuvo tutelado por el gobierno bengalí, y desde 1983 es una empresa privada, de la que también es accionista el gobierno, que funciona con los mismos parámetros que cualquier banco, pero diferenciándose sustantivamente de los bancos comerciales y de las cajas de ahorro.

El *Grameen* se parece a un **banco comercial** en que tiene estructura de empresa, tecnifica los servicios y realiza las tareas propias de un banco en cuanto a los depósitos, recibe y presta. Se diferencia de los bancos ordinarios en que a la hora de elegir clientes, lo hace de una manera muy especial, ya que busca no a los que más tienen sino a los que más lo necesitan. El *Grameen* no es una **caja de ahorros**, porque no tiene en sus órganos de gobierno presencia de instituciones públicas y sólo ocasionalmente realiza actividades de patrocinio cultural, como es habitual que lo hagan estas instituciones.

La composición del capital del banco es de un 94% propio y un 6% del gobierno de Bangladesh; este pequeño porcentaje da al gobierno un peso importante pero no decisivo.

La originalidad del *Grameen* no tiene que ver con el sistema bancario, utiliza el tradicional, sino con la forma de operar a la hora de elegir sus clientes, los avales exigidos y la cantidad del préstamo. Sus clientes son *mujeres pobres y en grupo*, ordinariamente de cinco, que reciben el crédito de manera solidaria. Al convertirse unas en avalistas de otras, todas las componentes del grupo adquieren de forma conjunta la responsabilidad de la devolución, consiguiendo de esta manera que se pueden dar préstamos a los que más los necesitan, aquellos que, al no tener los avales tradicionales, casa y propiedades, no pueden ser clientes de un banco comercial. Las cantidades iniciales del préstamo se encuentran en torno a los 300 dólares; estas cantidades se van incrementando en la medida en la que los clientes van adquiriendo mayor solvencia ante el banco por su fidelidad en la devolución.

Otras ventajas adicionales son la de la cercanía con los clientes que se manifiesta al no exigir apenas papeleo de tramitación, dado que muchos de sus clientes son analfabetos, y la de la gran solvencia ya que la tasa de impagados del *Grameen*, en agosto de 2006, no llegaba al 1,8%, cuando la media de morosos en la banca comercial rondaba en esa misma fecha en torno al 4,7%.

### La mujer clienta del Grameen

Tradicionalmente, la mujer ha estado ausente de los circuitos económicos, sobre todo en los países subdesarrollados. Yunus, sin concesiones a la sensibilidad, analiza esta constante y concluye que incorporar la mujer a los circuitos económicos multiplica las posibilidades de acelerar el desarrollo individual y comunitario. *Sin la incorporación plena de la mujer a los flujos financieros, productivos y de consumo, la mitad de las energías del planeta están inactivas.* Para activar estas fuerzas dormidas, el *Grameen Bank* les concede el papel de clientas preferenciales.

Antes de orientar el banco preferentemente a la mujer, Yunus experimentó su teoría en las aldeas próximas a Chittagong (el primer crédito fue un préstamo de 27 dólares de su propio bolsillo entregados a una mujer, que los devolvió puntualmente) y estudió detenidamente la diferencia de comportamiento entre varones y mujeres en su país, llegando a estas conclusiones: la mujer es más responsable a la hora de utilizar y de devolver el préstamo; el crédito concedido a la mujer revierte mucho más que el concedido al hombre, en la asistencia y bienestar de la familia; y los ámbitos de utilización del crédito por la mujer (ganado, costura, artesanía, alimentación...) son más amplios y numerosos que los del hombre.

Por orientación de los dirigentes del banco y por los deseos de promoción de ellas mismas, el *Grameen* está proporcionando alas a millones de mujeres que no podían volar.

### Las críticas no oscurecen la realidad

Si se buscan capítulos criticables del proyecto de Yunus, no es fácil encontrarlos. Los revolucionarios radicales suelen atacar el sistema de microcréditos con frases como éstas: *es un sistema de parcheo, que no quebranta los pilares del neoliberalismo, sino que los fortalece. Hace concebir falsas expectativas a los pobres, pero éstos seguirán siendo pobres; con una vaca, con dos, quizá con un taller de costura, pero pobres y dependientes. El banco Grameen se alimenta de depósitos y operaciones financieras. No es una institución de caridad, sino un negocio, no tan especulativo como otros, pero un negocio. Si no lo fuera, ya habría quebrado.* Otros, sin cuestionar el sistema liberal en el que se maneja el *Grameen Bank*, le acusan de cobrar intereses demasiado altos, 8% para vivienda y 5% para estudiantes.

A todas estas acusaciones y a otras semejantes, se puede responder afirmando que, a juzgar por sus resultados, el *Grameen* es un instrumento válido y moralmente legitimado por treinta años de práctica solidaria, en más de cincuenta países. El éxito empresarial, imprescindible para seguir en la línea de créditos solidarios, es innegable; hasta tal punto que casi todos los bancos comerciales han abierto también líneas de microfinanciación, como nuevas oportunidades de negocio.

A finales de 2006 el *Grameen* había concedido unos cien millones de microcréditos a otras tantas familias, con lo que se han desarrollado más unos 450 millones de personas (4,5 por familia). Los testimonios de los beneficiarios con éxito son numerosos y elocuentes, como el de una mujer bengalí que con los primeros cien dólares compró una vaca y ahora tiene tres vacas y 17 cabras que le permiten vivir a ella y su familia, el de una joven nigeriana que consiguió montar un taller en el que trabaja toda su familia. El banco tiene unos 20.000 empleados y está contribuyendo poderosamente, sin alharacas, al crecimiento de la autoestima y a la promoción social y económica de millones de personas en todos los países donde se ha establecido.

Ni el marco conceptual (capacidad de emprender + microcrédito = desarrollo humano) ni la praxis de cada día, pública, transparente y exitosa, quedan oscurecidas por las críticas. ■