

Texto complementario N° 2 – Unidad N° 2

Entrevista con Muhammad Yunus, fundador del Grameen Bank y actual Nóbel de la Paz
Por Alexandre Coutinho

Yunus, banquero de los pobres y Premio Nóbel de la Paz

Más que un banquero, Muhammad Yunus (60 años) continua siendo un profesor universitario de Economía que, un día, cambió las aulas por las aldeas de Bangladesh, prestando dinero a los pobres sin exigir garantías, basado sólo en la confianza.

Alexandre Coutinho: Usted defiende la idea que la deuda de los países del Tercer Mundo no debería ser perdonada sin contrapartidas. ¿Propone la creación de un fondo de micro-créditos?

MUHAMMAD YUNUS - Muchas personas piden el indulto de la deuda, pero eso no me entusiasma, sobretodo si se hace sin condiciones. Defiendo el perdón con condiciones. Quiere decir que el dinero debe ser pagado al propio país, a través de la creación de un fondo puesto a disposición de las organizaciones de micro-crédito y en beneficio de su pueblo. Las que dejarán de acudir a las dádivas o los préstamos externos.

A. C.: - ¿El problema es que esos países no disponen de medios para pagar esas deudas?

M.Y. - No es necesario pagar todo de una sola vez. Los pagos deben hacerse según las posibilidades de cada país.

A. C.: - Esto solo para hablar de la corrupción...

M.Y. - Es claro. Por ese motivo estoy en contra del perdón incondicional. El hecho de que un país acreedor prescinda de recibir la deuda no significa que el dinero pueda ser gastado de cualquier manera. Un representante de la dirección del fondo debería vigilar la correcta aplicación del dinero. Es la garantía de que ese dinero llegará a las personas y no a las manos del Gobierno.

A. C.: - ¿Cómo se le ocurrió la idea de prestar dinero a las personas?

M.Y. - Yo no tenía la intención de conceder préstamos, fueron las circunstancias que me llevaron a eso. Estaba enseñando Economía en la Universidad de Chittagong durante los años que siguieron a la independencia de Bangladesh y había muchas dificultades. El país, en vez de progresar, se estancaba y, en 1974, enfrentábamos un período terrible de hambruna. Vi morir de hambre a muchas personas y estaba frustrado, sin saber qué hacer para ayudar. Al final, todas las grandes teorías de desarrollo que enseñaba no nos ayudaban.

“Trabajamos en unas 40000 aldeas. Prestamos 2,4 millones de dólares y el 94% de nuestros clientes son mujeres. Y el banco les pertenece.”

Era preciso mirar al mundo como un ser abstracto, pero como si se tratase de una persona e intentar ser útil. Aunque fuera a una sola persona. Fui a la aldea más próxima al "campus" universitario a visitar a los pobres, así comenzó todo. Vi el sufrimiento de la gente, su dependencia de los usureros que les prestaban casi siempre montos muy pequeños. ¿Por qué no hacer una lista de esas personas e intentar ayudarlas? Con la colaboración de algunos alumnos hicimos una lista de 42 personas y llegamos a la conclusión que el total de dinero necesario era 27 dólares!!! Dios mío! Nosotros hablábamos de millones de millones y dólares para invertir y desarrollar la economía del país y había personas que apenas necesitaban un dólar.

A. C.: - Cuando hizo esa lista ¿buscó a las personas que ya tenían alguna habilidad o vocación para trabajar?

M.Y. - No me preocupé con eso. El objetivo era saber quienes dependían de los usureros. Todos

los que tenían deudas integraban mi lista, aunque no sabía que hacer con ella. Cuando vi el total quedé shockeado y mi primer impulso fue agarrar el dinero y dárselos a las personas. No imaginaba como una cantidad tan pequeña podía provocar tanta excitación y dejar feliz a tanta gente. Entonces ¿por qué no ir más lejos y prestar más dinero? Y eso me llevó al banco, el que se negó a prestar dinero a los pobres con la excusa que ellos lo gastarían todo en bienes de primera necesidad y serían incapaces de reembolsarlo. Además, no tenían garantías reales y las cantidades eran tan insignificantes que el negocio no presentaba ningún interés.

Después de seis meses de negociaciones, aceptaron finalmente prestarles dinero teniéndome como garante. ¡Y funcionó! Las personas pagaban regularmente y eso me entusiasmó y me dio coraje para extender esos préstamos a otras aldeas. Finalmente pensé en crear un banco independiente y le propuse la idea al gobierno. Sólo obtuve la autorización para crear el Grameen Bank dos años más tarde, en 1983. Hoy trabajamos en unas 40 mil aldeas de un total de 68000 existentes en Bangladesh; tenemos 12000 funcionarios, prestamos 2,4 millones de dólares y el 94% de nuestros clientes son mujeres. Y el banco les pertenece.

A. C:- ¿Cómo funciona esa estructura de capital?

M.Y. - No queremos ganar dinero, no es nuestro objetivo. Existe un plan de ahorro que asigna una acción por cada dos dólares. Por eso, nuestros 2,4 millones de clientes son los dueños del banco.

A. C:- Mientras tanto, ¿el banco tiene que dar ganancias para financiar su propia expansión y diversificar sus actividades?

M.Y. - Por supuesto. No es grande, es una ganancia marginal (unos 1,8 millones de dólares), después que pagamos todos los costos y de que reinvertimos.

A. C:- ¿Cuáles son sus fuentes de financiamiento?

M.Y. - Contraemos empréstitos de otros bancos e emitimos obligaciones.

A. C:- Pero ¿Reciben también donaciones de instituciones extranjeras? ¿De la Grameen Foundation?

M.Y. - Comenzamos en 1976, sin ningún dinero exterior. Salió todo de mi bolsillo. Después me transformé en garante y los bancos prestaban el dinero. Más tarde, fuimos un proyecto apoyado por el Banco Central de Bangladesh. Recién en 1988 recibimos por primera vez dinero del exterior por insistencia de los donantes. Pero en 1995 decidimos dejar de aceptar dinero. La Fundación Grameen no tiene nada que ver con nosotros, son amigos del Grameen Bank y apoyan la creación de instituciones semejantes en otros países. No ponen dinero en el banco.

A. C:- ¿Ahora son totalmente independientes?

M.Y. - Totalmente.

A. C:- Para dar ganancias, el Grameen Bank tiene que cobrar intereses. ¿Cuáles son sus tasas de interés en relación con otros bancos comerciales?

M.Y. - En Bangladesh, a tasa media ronda el 15%. En el Grameen Bank, tenemos dos tasas: 20% en los préstamos a un año y 8% en los préstamos para vivienda, lo que da una media de 15%, prácticamente idéntica a los restantes bancos comerciales.

A. C:- ¿Cómo reacciona ante la crítica de los que dicen que cobran tasas muy altas que las personas no pueden pagar?

M.Y. - Algunos también dicen que nuestras tasas son muy bajas.. En realidad, no necesitamos ser una organización muy popular.

A. C:- ¿Y cuál es el tipo de crédito más buscado?

M.Y. - El crédito para actividades productivas, principalmente la crianza de ganado bovino (vacas lecheras), el cultivo de arroz y la explotación aviaría de gallinas. Es hacia donde va cerca del 80% del dinero. Son actividades tradicionales y muy seguras, con las que se puede hacer dinero de inmediato.

A. C:- ¿Pero también financian la construcción de viviendas?

M.Y. - Sí. Otorgamos más de medio millón de préstamos, un total superior a los tres millones de dólares.

A. C:- ¿Cómo enfrentaron las catástrofes naturales que asolan Bangladesh, concretamente las inundaciones de 1998? ¿Disponen de reservas especiales para enfrentar esas situaciones?

M.Y. - En situaciones de desastre, hacemos una renegociación de las deudas y concedemos nuevos préstamos que les permiten a las personas recomenzar su vida y reconstruir sus casas.

A. C:- ¿No existen seguros de cosechas o cualquier otro que puedan contribuir a minimizar las consecuencias?

M.Y. - No tenemos ninguna compañía de seguros, porque es muy difícil evaluar la naturaleza del "desastre" (existen muchas manipulaciones). Pero tenemos un plan de seguro de salud, por el cual las familias pagas 2,5 dólares anuales y se benefician con asistencia médica de calidad y bajo costo y de un seguro de vida, que le garantiza a la familia algún dinero en caso de fallecimiento del titular del préstamo.

A. C:- ¿Le preocupa que el Grameen Bank pueda alcanzar un punto crítico de crecimiento?

M.Y. - Es posible. Estamos preocupados pero también confrontados con el dilema de elegir una mayor expansión o no hacer lo necesario para utilizar toda nuestra capacidad. Intentamos resolverlo mediante la creación de diversas organizaciones autónomas, dotadas de sus propias administraciones. ¿El Grameen Bank alcanzó su dimensión óptima? Hubo quien dijo eso cuando teníamos diez escritorios. Hoy tenemos 1200 y continuamos expandiendo la red, siempre atentos a las señales. De cualquier forma ya reducimos nuestro crecimiento. Por dos razones: tenemos 2,4 millones de familias titulares de préstamos y nuestro deseo es verlos superar el límite de la pobreza. Un tercio ya lo consiguió y otro tercio está cerca, los restantes están en el buen camino.

Vamos a concentrarnos en estas personas en vez de expandirnos cada vez más. La otra razón es que ya hay otras organizaciones que conceden micro-créditos y todavía hay lugar para más.

A. C:- ¿Cuántos años se necesitan para que una familia que se beneficia con el micro-crédito pase la línea de pobreza?

M.Y. - Según nuestros datos, un período de entre 5 y 15 años. Queremos reducir este tiempo a un máximo de diez años y luego, progresivamente, hacerlo en ocho o siete años. Tenemos que ver también las cuestiones de salud. Los enfermos no pueden trabajar.

A. C:- Eso significa que el crédito no es todo. ¿Las personas también necesitan programas de salud, educación, capacitación?

M.Y. - Mil y una cosas. El crédito es sólo una parte más y es la pieza clave que representa el punto de partida para las restantes.

A. C:- El trabajo infantil es uno de los mayores problemas de Bangladesh. ¿Constituye para usted un factor de preocupación?

M.Y. - No lo veo como un hecho aislado. Es una consecuencia de la pobreza. A ningún padre le gusta mandar a los hijos a trabajar cuando deberían estar en la escuela, solo porque no alcanza a sostener a la familia. Cuando ocurre eso, los hijos son "ofrecidos" a otras familias para que trabajen en una situación de casi esclavitud, a cambio de alimentos, muchas veces restos. Los que tratan de sacar a los chicos de las fábricas sólo atacan los síntomas y no la enfermedad.

A. C:- Lanzó a nivel mundial el desafío de hacer llegar el micro-crédito a 100 millones de familias en el 2005. ¿Es un objetivo realista?

M.Y. - ¡Es realizable! Si en 1976, cuando di 27 dólares a 42 personas, hubiese dado una conferencia de prensa para anunciar que en 24 años estaría dando 2400 millones de dólares, usted hubiera salido de la sala diciendo que era un loco. Sin embargo, esa es la realidad actual. En esa época la palabra micro-crédito ni siquiera existía. No es difícil pasar de 20 a 100 millones de familiar. Haremos lo mejor posible y si no es posible llegar a los 100 millones, llegaremos a 50 o 60 millones.

Publicado en: www.mujeresdeempresa.com 13 de octubre de 2006