

Janina LEÓN*

***Premio Nobel de la Paz al profesor Yunus y a Grameen Bank:
¿redescubriendo el microcrédito?***

Tal como ha sido reportado a nivel mundial, el pasado 10 de diciembre fue entregado el Premio Nobel de la Paz al economista Muhammad Yunus y a su institución, Grameen Bank, por su permanente dedicación al otorgamiento de microcréditos entre clientes pobres de Bangladesh. En 1976, Yunus dio el primer préstamo a microempresas, a través de un banco privado, poniéndose él mismo como aval. A lo largo de las recientes tres décadas, él se ha abocado a convencer al sistema bancario que vale la pena prestar a los pobres, tanto por razones éticas como de rentabilidad. Luego de algunos años de frustrados intentos en involucrar a la banca moderna de su país para dar préstamos de escala muy pequeña a clientes pobres, Yunus inició su propio proyecto financiero hasta llegar a lo que hoy es el Grameen Bank o Banco de Aldea.

Pero ¿quién es Yunus y por qué su experiencia ha llegado a ser tan importante a escala mundial? El experimento Grameen ha sido emulado en más de cincuenta países a lo largo del planeta. Más allá de las pasiones que esta experiencia despierta, sus defensores han destacado su éxito en reducir la pobreza y estimular el *empresariado social*, en tanto que sus detractores cuestionan su efectividad sobre

* Coordinadora de la Maestría en Economía y profesora del Departamento de Economía de la Pontificia Universidad Católica del Perú.

la sostenibilidad del modelo Grameen. En países como Perú, ¿cuán pertinente es replicar el modelo Grameen como instrumento de combate a la pobreza?

Yunus: ¿economista, profesor universitario, banquero, empresario social?

Luego de graduarse como Ph.D. en Economía por la Universidad de Vanderbilt, Yunus volvió a su original Bangladesh. Ahí, luego de una fallida experiencia con el sector público, se hizo profesor universitario de una casa de estudios que contrastaba notoriamente con su localización, altamente pobre y rural. En la Universidad de Chittagong, Yunus pronto llegó a ser Jefe del Departamento de Economía.

La población de Jobra vivía en los alrededores de la universidad del Prof. Yunus, en condiciones paupérrimas, dedicada a actividades agrícolas y *fundamentalmente* no agrícolas, y con alto porcentaje de desempleados que deambulaban permanentemente. Luego de un largo período por la Guerra de Liberación, Bangladesh se independizó de Pakistán y se constituyó en país. A inicios de la década de 1970, sin embargo, en el nuevo Bangladesh las condiciones predominantes eran de pobreza generalizada, con grandes proporciones de población en miseria absoluta, y Jobra no escapaba a esta situación.¹

Por muy impresionante y casuístico que parezca, su diaria observación de las condiciones de profunda pobreza de Jobra motivaron a Yunus en su futuro proyecto. Pronto empezó por cuestionar la pertinencia de la teoría económica para entender su realidad inmediata, específicamente para resolver la pobreza y hambruna que aquejaba a la población de su entorno.

No sienta bien, no es agradable enseñar economía, de todas las asignaturas, en el aula, explicándoles a los alumnos las elegantes teorías económicas, lo perfectas que son, que se pueden resolver todos los problemas económicos con estas poderosas teorías económicas, cuando sales del aula y no ves más que hambre, personas hambrientas y muriéndose de hambre. Te preguntas para

¹ YUNUS, Muhammad. *Hacia un mundo sin pobreza*. Santiago de Chile: Andrés Bello, 1997.

qué valen tus teorías económicas de libro de texto si no son útiles para las personas que están muriéndose o a punto de morir, y no por ninguna enfermedad en particular. Se mueren porque simplemente no tienen un poco de comida. Es una cosa muy dolorosa, cuando uno está comiendo y justo en la puerta de al lado alguien se está muriendo porque no tiene comida.²

Esta sensibilidad social y honestidad profesional de Yunus ha sido compartida permanentemente por muchos economistas dentro y fuera de la academia, con diferentes perspectivas y prácticas específicas.³ Luego de liderar una manifestación pública en contra de la hambruna y de dirigir una investigación empírica exhaustiva sobre la realidad económica de Jobra, Yunus se convenció de que prefería involucrarse de lleno también en la implementación de las soluciones. Según reporta, sabía que, de lo contrario, la política gubernamental y la gran empresa privada no lo harían, ya que no habían llegado previamente a la zona para erradicar la hambruna ni la pobreza.

Entre 1974 y 1976, Yunus, sus colegas y estudiantes trabajaron intensamente en la actividad agrícola de la zona, con lo cual lograron importantes mejoras e innovaciones técnicas, que les permitió elevar la productividad e ingreso de los campesinos. Estos resultados exitosos, sin embargo, eran opacados por las duras condiciones de trabajo e ingresos para otros trabajadores, masivamente mujeres, encargados de las etapas posteriores a la cosecha, desde la limpieza hasta el empaque y comercialización de la producción agrícola. Para Yunus se hizo evidente que la pobreza rural era significativamente más dura entre la población rural sin tierra, masivamente femenina, principalmente jefas de hogar. Cualquier esfuerzo por combatir la pobreza en áreas rurales necesitaba entonces involucrar a los trabajadores sin recursos económicos, en especial a las mujeres.

² YUNUS, Muhammad. Conferencia Magistral en la Fundación Rafael del Pino (España) en noviembre del 2002. Véase la página 3 del documento electrónico <www.eumed.net/coursecon/textos/yunus_frdp.pdf>.

³ Con alguna distancia, similares reflexiones motivan el quehacer académico y profesional de buena parte del Departamento de Economía de la PUCP. Vienen a mi mente, en especial, reflexiones para entender la pobreza, que desde hace muchos años ha hecho, entre otros, Adolfo Figueroa en la PUCP. Quizá ello se explique, en parte, por algo que muchos no saben: Figueroa y Yunus coincidieron en la Universidad de Vanderbilt durante sus estudios doctorales y ambos han sido alumnos del Prof. N. Georgescu-Roegen, quien influyó en su formación y pensamiento económico.

La realidad de Jobra también mostró a Yunus que la pobreza de quienes no poseen tierras está asociada fundamentalmente a la no disponibilidad de cantidades ínfimas de dinero para capital de trabajo y de los mecanismos de endeudamiento disponibles. Ciertamente, sin acceso al sistema bancario moderno, los únicos mecanismos de acceso a crédito disponible para ellos eran los prestamistas de la zona, que, entre otras características, cobraban tasas de interés exorbitantes.⁴ Ante esta realidad y buscando soluciones que fueran más allá del nivel personal o de una única vez, empezó a explorar posibilidades para una salida institucional. La aceptación, rápido repago y continua demanda de préstamos adicionales por parte de los productores mostraban la necesidad de mecanismos más institucionales, masivos y permanentes, de acceso a crédito para los pobres. Así lo entendió Yunus, de este modo surgió la motivación inicial para crear lo que ha llegado a ser el actual Grameen Bank.

Ahí también empezaron los grandes desafíos y enfrentamientos que sostuviera entonces Yunus con la banca comercial y con las instancias gubernamentales, tratando de convencerlos de que valía la pena prestar a los pobres. Diversas anécdotas, por él referidas hoy, le mostraron la resistencia de estas instituciones para adaptarse a esta parte de la realidad y otorgarles préstamos, aun a tasas de interés de mercado. Incluso se involucró brindando aval personal para conseguir algunos préstamos bancarios a unos pocos microproductores, sin que los éxitos en el repago convencieran a los bancos de expandir sus actividades. Además de diversos mitos sobre la actividad económica y la disposición a pagar de los pobres, los banqueros tenían sus propios principios para hacer negocios, al parecer incompatibles *a priori* con estos clientes potenciales.

Yunus decidió entonces que era adecuado crear un banco dedicado a los pobres, el Grameen Bank. En 1977 inició sus operaciones como una filial experimental del estatal Bangladesh Krishi Bank⁵ (BKB), luego de una suerte de circunstancias favorables y gracias al reconocimiento personal ya ganado por Yunus en el medio bancario y público. Ello le permitió incluso denominar a su filial Grameen para reflejar su

⁴ Véase al respecto Yunus (1997: 20–27) sobre su entrevista a S. Begum, su lista de pobres y el primer préstamo que otorga por 27 dólares a las 42 familias más pobres de Jobra.

⁵ Banco Agrícola de Bangladesh.

orientación rural, más allá de actividades meramente agrícolas, que le facilitarían entonces un mejor alcance de los clientes rurales pobres. Este experimento funcionó bien, reforzando sus principios, aunque su escala crecía lentamente. También esta experiencia permitió a Yunus captar la atención de expertos internacionales.⁶

Con los años el experimento de Grameen como filial del BKB creció de 500 clientes, en 1979, a 28,000, a fines de 1982, por lo que se llegaron a abrir nuevas oficinas y con una metodología propia, que permitía gradualmente expandir recursos, cartera y clientes. Basado en el principio de hacer exactamente lo contrario a lo que hacían los bancos comerciales, esta metodología propia de Grameen empezó a consolidarse. A fines de 1982, el monto acumulado de préstamos alcanzaba casi los 24 millones de dólares, incluidos préstamos repetidos a buenos clientes. Sin embargo, la presión adversa de banqueros comerciales y de funcionarios del Banco Central fue persistente. En sus evaluaciones continuas, sus decisiones impidieron que Grameen pudiera expandirse a escala nacional.

Este enfrentamiento conflictivo favoreció a la independencia institucional de Grameen respecto de BKB. Múltiples fueron las trabas burocrático-administrativas y políticas enfrentadas en abrir el nuevo banco, pero mayor era la oposición de los banqueros. Crucial llegó a ser entonces el reconocimiento local e internacional que había cobrado Yunus en Bangladesh, además de sus circunstanciales vínculos con autoridades nacionales claves y con representantes de la cooperación internacional, vínculos mayormente construidos en su etapa de estudiante doctoral en los Estados Unidos.

Con estas y otras circunstancias favorables, y pese a la oposición de los banqueros nacionales, Grameen Bank se convirtió en un banco independiente. Sobre la naturaleza de su propiedad, esta estuvo en cuestión entre una opción en que 100% de las acciones fuera de los prestatarios, *versus* que una parte de las acciones fuera del gobierno. A fines de 1983, líderes políticos y autoridades de política económica aprobaron que el Grameen tuviera repartidas sus acciones: 60% de

⁶ En Yunus (1997: 161), el autor refiere incluso un enfrentamiento de paradigmas con expertos de USAID y de la Universidad del Estado de Ohio.

propiedad del Estado y 40% de sus clientes, contrario a lo esperado por Yunus y sus auspiciadores. Nuevos cambios institucionales y políticos permitieron, sin embargo, que en 1985 esas proporciones se invirtieran, a 25% y 75%, respectivamente. Problemas adicionales tuvieron que ser enfrentados y resueltos en relación con la organización y estructura de gobierno del Grameen, incluido el nombramiento de sus autoridades por parte del gobierno. Dada la participación estatal y las normas inicialmente establecidas en la constitución del Grameen Bank, el riesgo político implícito en su manejo sembró dudas que el mismo Yunus ha tenido que atender, planteando negociaciones con líderes políticos para enmendar las normas vigentes. Aunque parcialmente resueltos, estos problemas han evidenciado importante vulnerabilidad institucional, manifestada por el propio Yunus.

El modelo Grameen de microcrédito

Sobre la metodología de Grameen, podemos mencionar algunos aspectos típicos: al inicio de las operaciones, una agencia empieza con dos desconocidos, el director y su adjunto, altamente calificados, que deben saber ganarse a la población de la zona. Ellos se alojan en zonas populares, impedidos de aceptar prebendas e invitaciones, y trabajan sin oficinas; buscan a sus clientes, aun los más alejados, yendo a sus casas. En general van directamente al campo para tratar de conocer los principales requerimientos de la población, entrando en contacto con las autoridades del lugar para solicitarles luego permiso de operación. Ya establecidos, atienden todo tipo de actividades de los clientes, rurales no agrícolas, listando al detalle los préstamos por tipo de actividad. Los clientes son organizados en grupos, a fin de que asuman solidariamente la responsabilidad del repago de los préstamos obtenidos. Estos préstamos son de montos muy pequeños, tanto que aparecen como imposibles para la banca formal.

El temor de algunos líderes locales a perder estatus y la difusión de mitos sociales y culturales en el medio local se han constituido en obstáculos usuales para el inicio de las actividades crediticias de Grameen. Estos obstáculos han sido especialmente significativos para atraer a clientes mujeres. En el contexto de Bangladesh, este aspecto parece ser más álgido, Yunus señala algunos elementos de la cultura

dominante, tales como la dote, las restricciones a mujeres casadas para conversar con desconocidos, el permiso para que las mujeres realicen transacciones financieras sin permiso de sus esposos. Por ello, mención aparte merece el logro actual de la participación casi exclusiva de mujeres entre los clientes de Grameen. Diversos argumentos han jugado a favor, en palabras de Yunus: la mujer recibe el préstamo con mucho cuidado, y aporta su habilidad para utilizar el préstamo con visión de más largo plazo, tratando de beneficiar a sus dependientes; las madres, en ese sentido han dado muestras de generar los mayores beneficios, no solo económicos, sino en el ingreso y bienestar de hijos e hijas, en su alimentación, educación y salud.⁷ En términos de los resultados contables reportados, la tasa de morosidad de Grameen es inferior a 5%. Ya en 1992, más del 95% de sus clientes pertenecía a la población de mujeres, esa proporción se ha mantenido e incluso expandido a lo largo de los años recientes, mostrándolas como buenas pagadoras.

Al cabo de más de treinta años de implementado, el modelo Grameen ha llegado a ser reconocido positivamente más allá de Bangladesh, a nivel mundial. Prácticamente existe al menos un Banco Grameen en cada país en desarrollo en el mundo, incluso en los Estados Unidos hay un Grameen-USA. ¿Es válido adoptar este modelo en otros contextos nacionales? Yunus propone que sí, en tanto que considera al modelo Grameen como un método para acercar servicios crediticios a los pobres, él sostiene que el método en sí se puede adaptar a los contextos nacionales particulares. Concluye por ello Yunus que:

La cultura de la pobreza, esa prisión donde la sociedad encierra a la gente, trasciende la diferencia de lenguas, razas y tradiciones. [...] el microcrédito puede tener aplicación casi universal [...], el crédito es una herramienta universal que desbloquea las capacidades humanas [... Y] el éxito del modelo Grameen no se sustenta exclusivamente en la cultura de Bangladesh. [...] La cultura bancaria fue transformada para siempre (1997: 224).

En la actualidad el modelo Grameen goza también del reconocimiento de la comunidad internacional. Instituciones de cooperación internacional, como el BID, así como las ONG internacionales, por ejemplo FINCA,

⁷ Véase al respecto Yunus (1997: 7–10).

han adoptado el modelo entre sus representantes locales en los países en desarrollo.

Pobreza y extrema pobreza, y el microcrédito

Al ser comunicado del premio, Yunus manifestó que

...la pobreza en el mundo es una creación artificial. No es parte de la civilización humana y podemos cambiar la situación. Lo único que debemos hacer es rediseñar nuestra instituciones y políticas y no habrá personas que sufrirán de pobreza.⁸

Esta premiación de Yunus ha puesto en el tapete la relevancia del microcrédito, en tanto negocio y como vehículo para resolver el problema de la pobreza y de la pobreza extrema, en países en desarrollo. Es innegable que el microcrédito ha permitido a los pobres tener acceso al crédito que de otro modo no hubieran obtenido, y con ello realizar actividades que de otro modo ellos no hubieran realizado, y alcanzar definitivamente mayores ingresos.

Sin embargo, un primer asunto a analizar es la potencia del microcrédito para erradicar la pobreza. Al respecto, dos consideraciones: uno, dado que la causa fundamental de la pobreza no es la falta de crédito (al menos no es un hecho estilizado, comprobado empíricamente), tampoco podemos tener expectativa de resolver el problema de la pobreza solo o principalmente con microcrédito. La otra consideración es empírica: luego de más de 20 años de funcionamiento del Grameen Bank, aún es muy alta la pobreza y la pobreza extrema en Bangladesh, en términos agregados. Es posible que sus clientes se beneficien del microcrédito, pero en algún lado de la sociedad se siguen generando más pobres y el microcrédito no puede frenar ese proceso. Determinantes no financieros de la pobreza pueden ser tan o más poderosos, entonces urgen políticas que ataquen estas causas no financieras. Problemas de seguridad alimentaria y de acceso a servicios públicos básicos de educación, salud, vivienda

⁸ KLIKSBERG, B. *Aprendiendo de Yunus*. 1996, documento electrónico <www.iadb.org/Etica/Documentos/kli_apren.doc>.

y comunicaciones pueden ser tan o más urgentes, por ejemplo. También es posible que existan filtraciones, diversos estudios empíricos muestran que las instituciones de microcrédito llegan a los menos pobres de los pobres, e incluyen además a no pobres, como parte de una estrategia institucional por minimizar riesgos sistémicos. Este comportamiento puede limitar las posibilidades prácticas del microcrédito para reducir la pobreza.

El otro aspecto en torno al microcrédito es su rol como instrumento financiero, que ha llevado a poner en el tapete la discusión sobre el papel que en última instancia tiene el desarrollo financiero en el desarrollo económico, y por ende en el bienestar de la población, incluida la población pobre. Si el desarrollo financiero requiere de un sistema financiero sostenible y completo, sus intermediarios financieros no solo pueden ofrecer servicios de préstamos sino también servicios de depósitos. En ese sentido, las instituciones que ofrecen microcrédito precisan garantizar sostenidamente la disponibilidad de recursos financieros, justamente para que la población que lo demanda, pobre y no pobre, cuente con ese acceso cuantas veces lo requiera. Movilizar depósitos es la forma más segura y sostenida de contar con recursos financieros, dada la volatilidad de otros recursos, incluidas transferencias y préstamos blandos de los gobiernos locales y la cooperación internacional. Pese a las objeciones que Yunus argumenta respecto a estas observaciones, la evidencia empírica muestra resultados desafiantes. Se requiere documentar y sistematizar estas cuestiones de manera estadísticamente representativa, justamente para servir mejor a los objetivos de erradicación de la pobreza, con lo que nadie puede discrepar.

¿Nuevos conceptos en torno al modelo Grameen?

Dos aspectos finales: uno, sobre la masiva aprobación que hoy recibe el modelo a escala mundial, y dos, sobre el concepto de *negocio social*. Sobre el primer punto, solo unas líneas: sorprende que sus detractores de siempre, en especial los banqueros comerciales y estatales de los que tanto se quejó Yunus desde sus años de profesor universitario, sean hoy sus principales entusiastas; múltiples pueden ser las explicaciones.

Un asunto final sobre *negocio social* y los nuevos conceptos asociados al modelo Grameen. De manera novedosa, en su discurso de aceptación del Premio Nobel de la Paz, Yunus criticó el concepto de empresariado maximizador de beneficios de la teoría económica convencional. A cambio, ofreció un concepto ampliado de *negocio social*, cuyo empresario no solo busque beneficios sino que además esté interesado en «hacer el bien para las personas y el mundo». Para ello, según Yunus y su nueva teoría:

...el negocio social será un nuevo tipo de empresa cuyo objeto es cambiar el mundo. Los accionistas obtendrían lo invertido, pero no sacarían dividendos de la compañía. [...] y los beneficios revertirían a la compañía para su expansión [...] Grameen es el mejor ejemplo de negocio social.⁹

Será interesante ver cómo evoluciona este concepto de negocio social en términos teóricos, y cómo podremos entender la microeconomía del negocio social, los determinantes de sus decisiones económicas óptimas, en términos de equilibrio parcial, equilibrio general y bienestar. De ello dependerá su pertinencia para el diseño de propuestas mejoradas de política económica efectivas, que permitan erradicar la pobreza de manera generalizada, sostenida, definitiva, utilizando el microcrédito y otros instrumentos complementarios y eficientes.

⁹ Véase <<http://es.news.yahoo.com/10122006/185/yunus-recibe-nobel-paz-proponiendo-teoria-negocio-social.html>>.