



PLAN DE TRABAJO HISTORIA, GEOGRAFÍA Y CIENCIAS SOCIALES VIII

Estimados padres, madres y/o apoderados

Junto con saludarles y esperando que estas semanas de cuarentena sean realmente efectivas para su hogar y su comunidad, envío a ustedes contenidos y objetivos de trabajo que se trabajarán durante la semana de 8 de junio al 12 de junio, así como también las orientaciones para desarrollar las actividades correspondientes a la tercera parte de la unidad número 1 *“Economía, de la teoría a la práctica: los agentes económicos y sus decisiones”*

Objetivo de aprendizaje: Analizar las inversiones y deudas y sus consecuencias en la economía.

Tanto los estados como las empresas y personas en su conjunto necesitarán en algún momento realizar inversiones que sobrepasarán el dinero del que disponen, y deberán endeudarse para obtener financiación.

La deuda no es buena ni mala, simplemente es necesaria para afrontar inversiones importantes para el futuro de las personas, empresas y estados.

¿Cuándo es peligroso endeudarse y cuándo no lo es? ¿Quién me presta el dinero y de dónde sale? ¿Qué análisis debo realizar para no sobreendeudarme?

Primero, lee con atención el siguiente texto de Muhammad Yunus.

La historia de un banco que presta poquito dinero

Todo empezó hace veinticinco años. Enseñaba economía en una universidad de Bangladesh. El país se encontraba en plena hambruna. Me sentía fatal. Ahí estaba yo, enseñando las elegantes teorías de la economía en el aula con todo el entusiasmo de un recién doctorado por una universidad estadounidense. Pero cuando salía del aula veía esqueletos por todas partes, gente esperando a morir.

Sentía que todo lo que había aprendido, todo lo que estaba enseñando, eran fantasías que no tenían sentido para la vida de la gente. Así que empecé a intentar averiguar cómo vivía la gente del poblado que había junto al campus de la universidad. Quería saber si, como ser humano, había algo que pudiera hacer para retrasar o impedir la muerte, aunque solo fuera la de una sola persona. Abandoné esa perspectiva a vista de pájaro que te lo deja ver todo desde arriba, desde el cielo. Y adopté el punto de vista de una lombriz, tratando de ver lo que tenía delante, tratando de olerlo, de tocarlo, para ver si podía hacer algo al respecto.

Hubo un incidente concreto que me llevó en una nueva dirección. Conocí a una mujer que hacía taburetes de bambú. Después de hablar mucho con ella descubrí que solo ganaba dos centavos de dólar al día. No podía creer que alguien pudiera trabajar tanto y hacer unos taburetes de bambú tan hermosos sacando tan poco beneficio. Me explicó que, al no tener dinero para comprar el bambú para hacer los taburetes, tenía que pedir dinero prestado al comerciante, y este le imponía la condición de que solo le vendiera los productos a él y a los precios que él dictara.

Y eso explicaba los dos centavos: estaba virtualmente encadenada por esa persona. ¿Y cuánto costaba el bambú? «Pues unos 20 centavos. Y si es muy bueno, 25», me dijo. Pensé: «¿La gente sufre por 20 centavos y no hay nadie que pueda hacer nada al respecto?». Estuve considerando si debía darle 20 centavos a la mujer, pero se me ocurrió otra idea: hacer una



lista de personas que tuvieran esa necesidad de dinero. Llamé a uno de mis estudiantes y, tras visitar el poblado durante varios días, acabamos haciendo una lista de cuarenta y dos personas en esas condiciones. Cuando sumé la cantidad que necesitaba en total, me llevé la sorpresa más grande de mi vida: ¡el total ascendía a 27 dólares! Me sentí avergonzado por formar parte de una sociedad que ni siquiera podía ofrecer 27 dólares a cuarenta y dos seres humanos muy trabajadores y hábiles.

Para librarme de aquella vergüenza, saqué el dinero de mi bolsillo y se lo entregué a mi estudiante. Le dije: «Da este dinero a las cuarenta y dos personas que hemos conocido y diles que es un préstamo y que me lo pueden devolver cuando puedan. Mientras tanto, que vendan sus productos a quien se los pague bien».

Recibir aquel dinero les llenó de entusiasmo. Y aquel entusiasmo me hizo pensar: «Y ahora, ¿qué hago?». Pensé en la sucursal bancaria que había en el campus de la universidad y fui a ver al director para proponerle que les prestara dinero. ¡Se quedó de piedra! Me dijo: «Usted está loco. Eso es imposible. ¿Cómo vamos a prestar dinero a gente pobre? No tienen solvencia». Le supliqué diciendo: «Al menos pruébelo, averígüelo: solo es una pequeña cantidad de dinero».

Me dijo: «No. Nuestras normas no lo permiten. No pueden ofrecer ninguna garantía y no vale la pena prestar una cantidad tan pequeña». Me propuso que fuera a ver a los altos cargos de la jerarquía bancaria de Bangladesh.

Seguí su consejo y fui a ver a las personas realmente importantes del sector bancario. Todos me dijeron lo mismo. Al final, tras varios días yendo de un lado a otro, me ofrecí yo mismo como fiador: «Avalaré el préstamo yo mismo, firmaré todo lo que haga falta y así me podrán dar el dinero para que yo se lo pueda dar a quien quiera».

Y así es como empezó. Me advirtieron una y otra vez de que los pobres que recibieran dinero nunca lo devolverían. Les dije: «Correré el riesgo». Y lo sorprendente fue que me devolvieron hasta el último céntimo. Lleno de entusiasmo, fui a ver al director y le dije: «Mire, devuelven el dinero, no hay ningún problema». Pero me respondió: «¡Qué va! Sólo lo hacen para engañarle.

Pronto le pedirán más y ya no se lo devolverán». Así que les di más dinero, y también me lo devolvieron. Cuando se lo dije, me respondió: «Bueno, a lo mejor lo puede hacer usted en un poblado, pero si lo hace en dos no le funcionará». Enseguida lo hice en dos poblados, y también funcionó.

Al final se convirtió en una especie de lucha entre yo mismo y el director del banco. Y les dije: «Diez poblados. Cincuenta. Cien». Al final se convirtió en una especie de competición entre ellos y yo. Les presentaba unos resultados que no podían negar, porque el dinero que yo prestaba era suyo, pero no podían aceptarlo porque se les ha entrenado para que crean que los pobres no son de fiar. Por suerte, yo no había recibido esa formación y podía creer en lo que estaba viendo, tal como sucedía. Pero la mente de los banqueros, su visión, estaba cegada por el conocimiento que poseían.

Al final pensé: «¿Y por qué me empeño en convencerlos? Yo sí que estoy totalmente convencido de que la gente pobre puede recibir dinero y devolverlo. ¿Por qué no creamos un banco nuevo?». Esta idea me apasionó. Redacté la propuesta y pedí autorización al Gobierno para crear un banco. Convencer al Gobierno me llevó dos años.

El 2 de octubre de 1983 nos convertimos en un banco, un banco formal, independiente. ¡Y qué entusiasmados estábamos todos! Ahora tenemos un banco propio y podíamos expandirnos como quisiéramos. Y eso es lo que hicimos.

El Grameen Bank trabaja ahora en más de 46.000 poblados de Bangladesh y cuenta con 1.267 sucursales y más de 12.000 empleados. Ha prestado más de 4.500 millones de dólares en préstamos de 12 a 15 dólares, con una media inferior a los 200 dólares. Cada año concede



cerca de 500 millones de dólares en préstamos. Incluso ofrece préstamos a mendigos para ayudarles a salir de la calle y empezar a comerciar. Un crédito para la vivienda asciende a 300 dólares. Se trata de cantidades pequeñas para quienes nos dedicamos a los negocios. Pero considerémoslo desde el punto de vista del impacto individual: prestar 500 millones de dólares al año significa que 3,7 millones de personas, el 96% de las cuales son mujeres, toman la decisión de que pueden hacer algo para cambiar su vida y la vida de sus familias; 3,7 millones de personas deciden que son capaces de cambiar las cosas; 3,7 millones de personas sobreviven a una noche en blanco para presentarse a la mañana siguiente, temblando pero resueltas, en una oficina del Grameen Bank. Su núcleo lo forman mujeres que, bien solas o en grupos sinérgicos regidos por normas, eligen convertirse en empresarias independientes que trabajan en su propia casa o en su barrio para alcanzar una posición económica próspera y viable.

Ahora, responde a las siguientes preguntas:

- ¿De dónde salió el dinero para ayudar a la mujer que hacía taburetes de bambú?
- ¿Qué significa *solvencia*?
- ¿Por qué le dijo el director del banco al Sr. Yunus que «estaba loco»?
- ¿Cuál fue la decisión del Sr. Yunus después de dejar prestado dinero a muchos poblados?
- ¿Qué ha logrado el Grameen Bank?

Ante cualquier duda o consulta, comunicarse al correo profe.domi22@gmail.com

Esperando que se encuentren muy bien y que tomen con responsabilidad todas las medidas necesarias ante esta cuarentena, me despido cordialmente. La guía se entrega al correo el día 10 de julio a las 18:00 hrs. Al correo mencionado.

**Dominique Jorquera Aroca – Profesora de Historia, Geografía y Educación Cívica
Colegio Tecnológico Pulmahue, San Francisco de Mostazal.**