



Conferencia Magistral del Profesor Muhammad Yunus, Director y Fundador del Grameen Bank de Bangladesh

**Introducción del Sr. D. Rafael del Pino,
Presidente-Fundador de la Fundación Rafael del Pino**

**Moderador de coloquio: Sr. D. Amadeo Petitbò,
Director de la Fundación Rafael del Pino**

D. Rafael del Pino: Yo estudié geografía universal hace justamente 70 años. Entonces no existía Bangladesh. Había nada más que un gran subcontinente indio, limitado al norte por el Himalaya y al sur y al este por el Océano Índico. Bangladesh tiene una población que es tres veces y media la española, ciento treinta y tantos millones de habitantes. Y su superficie es como Andalucía. Tiene la densidad de población más alta del planeta, 1.000 personas por kilómetro cuadrado. Y, al mismo tiempo, tiene la renta per capita de las más bajas del mundo, una renta per capita que debe ser como uno partido por cuarenta de la renta per capita europea, de manera que una gran parte de la población de Bangladesh está sumida en la pobreza.

Tiene algunos recursos naturales, agrícolas, porque tiene un clima muy bueno. Está en un delta enorme, el mayor delta del mundo, entre el Ganges, que allí se llama de otra manera, y el Brahmaputra, que también allí se llama de otra manera. Confusos son estos bengalíes.

Gracias a eso, y a cultivar principalmente arroz, tienen tres cosechas anuales: una cosecha que no requiere más que la lluvia, generosa; otra cosecha que ya requiere la lluvia que queda y un poco de riego; y una tercera cosecha que requiere riego.

En ese contexto, nació Muhammad Yunus hace 62 años. Estudió en Estados Unidos y allí se obtuvo un grado de Doctor en la Universidad de Vanderbilt, Doctor en Economía, en 1969-70. Después, Bangladesh obtuvo su independencia, y desde entonces ha sido un incansable luchador para intentar acabar o disminuir la pobreza de Bangladesh.

Digamos que con dos principios, y me corregirá luego el Profesor Yunus si me equivoco: un principio es el de, como decía Confucio --aunque son más bien musulmanes y no hindúes--: “Cuando ves a un hombre necesitado no le des un pez, enséñale a pescar”.

Entonces, el Profesor Yunus, después de unos años de actividades diversas en Bangladesh, decidió montar un sistema que tenía al mismo tiempo un fin educativo y otro fin financiero, el de proporcionar a las familias pobres los medios necesarios y la instrucción o la formación necesaria para que pudieran montar sus propios negocios.

Es muy curioso, y lo digo para la mayor satisfacción de las señoras aquí presentes, que llegó rápidamente a la conclusión de que era mucho más seguro prestar dinero a la mujer que al marido. Y, de hecho, creo que el 95 por ciento de sus clientes son mujeres. Y además, sin garantías prendarias de ninguna clase, ni garantías financieras, nada más que la garantía de la propia prestataria y las de su grupo, solidariamente, consigue que el número de impagados sea inferior al 2 por ciento. Realmente es admirable.

Tienen así como 13.000 empleados, y tres millones y medio de prestatarios, creciendo rápidamente. Es tal la labor realizada que ha sido premiada. Lo tuvimos en varias ocasiones en España, entre ellas hace cuatro años en el Premio Príncipe de Asturias de la Concordia, pero también en muchos otros foros: el Premio Liderazgo Humanitario Rey Hussein, el Premio Indira Gandhi, el Gran Premio Fukoka, el Premio de la Cooperación Internacional y de la Granja de Granada, el Premio de la Ayuda Internacional de Navarra. Es Doctor *honoris causa*, o doctor honorario, de muchas universidades: East Anglia, Toronto, Católica de Lovaina, Sydney, Brisbane, por citar unos ejemplos.

Ha sido o es consejero de muchas instituciones en su país e internacionales, por ejemplo: el propio gobierno de Bangladesh, el Banco Mundial, la Universidad de Harvard, las Naciones Unidas, MIT y muchos otros honores de distinta naturaleza en muchos sitios.

No quiero aburrirles a ustedes. Quiero simplemente terminar con unas palabras del propio Profesor Yunus, en su libro, *Hacia un Mundo sin Pobreza*: “Hemos conseguido un mundo libre de esclavitud, libre de polio, un mundo libre del apartheid, pues crear un mundo libre de pobreza será un logro todavía mayor. Y será un mundo en que podemos estar orgullosos de vivir”.

Señores, les va a dirigir la palabra el Profesor Yunus, pero quiero antes decirles que habrá unos minutos después de la intervención del Profesor Yunus para hacer preguntas, que se ruega se hagan por escrito para que se vayan traduciendo. Y después habrá la posibilidad de saludarlo y darle la mano al Profesor Yunus y cambiar impresiones con él durante un ratito con una copa de vino español. Profesor Yunus...

Profesor Yunus: Rafael, distinguidos señoras y señores, es un gran honor para mí estar aquí invitado para hablarles de algo que me da mucho placer y satisfacción: lo que estamos haciendo en Bangladesh. Me satisface mucho cuando las personas tienen interés en oír lo que hacemos porque es un mensaje que siento la necesidad de transmitir a todo el mundo. Es algo que normalmente la gente encuentra muy difícil de aceptar o de creer: que las cosas pueden suceder tal como suceden. Estoy muy contento de que Rafael les haya informado tanto sobre Bangladesh como sobre el Banco Grameen. Así, mi cometido es mucho más fácil.

Voy a explicarles brevemente cómo empezamos, y luego les hablaré sobre las grandes cuestiones que están implicadas en todo esto. ¿De qué trata el Banco Grameen? ¿Por qué es diferente a todos los demás bancos? ¿Qué tiene de especial?

Primero quiero dejar claro que no soy banquero. No he sido formado como banquero, ni nunca pensé convertirme en banquero. Por tanto, en lo que me vi involucrado fue una cosa más o menos accidental. Me vi obligado a implicarme debido a las circunstancias. Como mencionó Rafael, Bangladesh se independizó en 1971. Nos ilusionó muchísimo. Finalmente habíamos salido de un tipo de relación que no funcionaba con Paquistán. 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.

Esa época fue cuando estaba dando clases en una de las universidades de Bangladesh. 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 esas poderosas teorías económicas, cuando sales del aula y no ves más que hambre, personas hambrientas y muriéndose de hambre. Te preguntas para 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.

Por tanto, me sentí muy inquieto, como muchos otros en Bangladesh que se sentían muy descontentos y desencantados con la forma en que iban las cosas alrededor de nosotros. Y pensé que no tenía sentido y que era totalmente inmoral enseñar aquellas teorías que no significaban nada. No sabía qué hacer, porque era lo único que hacía. Había continuado mi formación académica y había hecho todo lo que había tenido que hacer para convertirme en profesor. Por tanto, sentí que quizás podía hacer algo. Podía ser sencillamente un ser humano y ser útil a otro ser humano. No se necesita un certificado para ser útil a otro ser humano, y no se tiene que leer libros de texto para hacerlo. Una relación de humanidad es suficiente para ello.

Por tanto, hice exactamente eso. Fui por los pueblos intentando ver si había una oportunidad para poder ser útil a alguien. A lo mejor no iba a ser mucho, pero me sentiría un poco mejor si un día había hecho algo aunque fuese para una sola persona.

Mientras hacía eso, vi muchas cosas pequeñas, cosas que no sabía antes. Mis libros de economía nunca mencionaron todo eso que tenía que ver con las realidades de la vida de los pobres, la realidad de la vida de las personas en Bangladesh. La universidad estaba a tan sólo a unos pasos de aquel pueblo, pero no sabía casi nadie cómo se desarrollaba la vida en ese pueblo.

Vi como 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.

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 cuando la terminé, finalmente. La cantidad total de lo que necesitaban era 27 dólares. Fue chocante para mí, porque como profesor de economía enseñaba sobre los planes nacionales de desarrollo de un país, cómo se elaboraba el plan quinquenal, cómo los planes quinquenales cambiaban la calidad de vida de los pobres en Bangladesh. 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.

Realmente era una gran sorpresa. No sabía qué respuesta podía dar en una situación como ésta. De todas formas, di los 27 dólares a esas 42 personas y les dije que devolvieran el dinero que debían a los usureros. Les dije que podían seguir con su trabajo y guardar todo el dinero que generaban utilizando el dinero. Les dije que podían devolverme el dinero si lo querían, cuando estuvieran en condiciones de hacerlo.

Pero la ilusión que generaba en estas 42 personas es lo que me llevó a involucrarme en todo esto. ¡Estaban tan contentos! Para ellos parecía como un milagro que alguien realmente les diera dinero sin las condiciones de los usureros. Y se me vino la idea de que si puedes hacer tan contenta a tanta gente con una cantidad tan pequeña de dinero, ¿por qué no hacer más de lo mismo? Estaba planteando la forma de hacerlo cuando se me vino a la cabeza que en lugar de hacerlo yo con mi dinero, debía intentar encontrar alguna solución institucional para que continuara aun cuando no lo pudiera atender. Las personas habrían establecido su derecho, por lo que podrían recibir el dinero cuando lo necesitaran.

Así que acudí al banco. Pensé que el banco era la institución adecuada para esto. Se trataba del banco que estaba situado en el mismo *campus* donde daba clases. Cuando propuse al director que debía dar préstamos a los pobres del pueblo donde vivíamos todos, casi se cayó del cielo. No podía creer siquiera que lo había propuesto. Dijo: “Es imposible. No se puede hacer”. Yo dije: “¿Qué tiene de imposible? Es una

cantidad tan pequeña de dinero que tendrá que dar que no les hará daño”. Dijo: “No, no es cuestión de hacernos daño. El dinero no es lo importante. No es la cantidad. Es sólo que en principio no puedo dar el dinero a los pobres”. Dije: “Eso es muy curioso porque se supone que se presta dinero a personas que lo necesitan, y ellos son los que lo necesitan”. Dijo: “No, aunque lo necesiten, no pueden conseguir un préstamo bancario porque no son solventes”. Por tanto, tuve una gran discusión sobre quién merece recibir un crédito y quién no, pero se mantuvo en su postura de que un banco no puede prestar dinero a pobres porque no tienen solvencia.

Eso fue la lección más importante para mí. Fue mi primera lección de banca y se me ha quedado. He estado luchando con esto durante los últimos 26 años y probablemente seguiré en el futuro intentando convencer al mundo de que los pobres merecen recibir un préstamo tanto como cualquier otro en el mundo. Los pobres son, en muchos casos, mucho más merecedores de un préstamo que los ricos, especialmente en Bangladesh, donde los ricos que piden préstamos de los bancos no los devuelven y se salen con la suya. Nadie puede tocarlos porque son personas poderosas.

Por tanto, de todas formas seguí manteniendo esta postura, de que los bancos debían al menos intentar dar dinero a los pobres en el pueblo. No encontré ninguna forma de hacerlo. Todo el mundo decía lo mismo. Hablé con los altos directivos de los bancos. Decían lo mismo. Finalmente, se me ocurrió una idea que funcionó. Les dije: “Me ofrezco como avalista. Firmaré todos sus papeles, y darán el dinero a las personas que yo identifique y asumiré el riesgo. Así, todos sus reglas están aseguradas y me pueden dar el dinero”. Sonaba muy razonable, muy lógico. Seguramente a ustedes les parecerá muy razonable. Pero los bancos no se metieron enseguida. Tardaron otros tres o cuatro meses para decidirse. Hizo falta que escribiera muchas cartas, con planes de cómo iba a hacerlo y cómo el banco iba a responder.

Finalmente, en 1976, después de acordarlo todo, di el primer préstamo a la gente a través del banco. El director del banco me advirtió de que el dinero nunca iba a volver, por que cometía un error al dar dinero a los pobres. Por tanto, que me preparara, que nunca vería ese dinero más. Yo dije: “Asumiré el riesgo. No tengo idea de si el dinero volverá o no, pero creo que es legítimo hacerlo”. Y lo hice.

Afortunadamente para mí, se devolvió cada penique. No tuve ningún problema. Y me encantó que fuera tan fácil porque todo el mundo me estaba metiendo miedo de que no iba a funcionar. Cuando le dije al director: “Mira, me han devuelto cada penique, ha funcionado”, éste dijo: “Bien, puede que haya funcionado en un pueblo, porque es pequeño, y vas detrás de todo el mundo para que te lo paguen, pero si lo haces en dos pueblos no te lo devolverán”. Así que dije: “Vale, lo intentaré en dos pueblos”. Lo probé en dos pueblos, uno al lado del otro. Y seguía funcionando. No le impresionó en lo más mínimo. Dijo: “Quizás lo debes hacer en cinco pueblos”. Así que fui, y lo hice en cinco pueblos para convencerle de que funcionaba. Funcionó, pero no quedó convencido. Seguía aumentando el número cada vez que me parecía que ahora el banco iba a aceptar el hecho de que los pobres merecían recibir préstamos porque me habían devuelto el dinero sin ningún problema. Cada vez decía que no, que tenía que hacerse en otro número de pueblos.

Por tanto, llegó el momento en que empecé a pensar, ¿por qué intento convencerle a él? ¿Por qué se habían vuelto tan importantes sus decisiones para mí? Al principio no tuve idea de si iba a funcionar o no. Pero ahora, después de realizarlo unas cuantas veces, en muchos pueblos, estoy totalmente convencido de que lo que veo es lo correcto, de que lo que estoy comprobando es la realidad. Lo que él decía era totalmente fabricado, una completa mentira, una postura sin fundamento.

Por tanto, me pregunté, ¿por qué no crear mi propio banco, un banco que trabaja para los pobres? Así que me centré en eso, en averiguar cómo establecer un banco para los pobres. Presenté mi propuesta al Ministerio de Hacienda de Bangladesh y no les hacía muy feliz la propuesta porque pensaban que iba a crear más problemas para ellos. Me explicaron que ya tenían muchos bancos y que todos creaban problemas porque daban dinero a los ricos que nunca se ocupaban de devolverlo. Por tanto, ¿por qué vas a establecer un banco para crearnos más problemas?

Les dije que no pedíamos dinero, por lo que no debían de preocuparse. Solo queríamos su autorización. De todas formas, ésta tardó otros dos años. Nos convertimos finalmente en un banco en 1983, y empezamos a trabajar poco a poco para ampliarnos. Aprendimos muchas cosas, cosas que se dicen de una manera, se creen de una manera, pero la realidad de la situación nos enseña una historia completamente distinta.

La primera nos apareció con mucha claridad. Me enzarqué en una especie de batalla con los bancos existentes, los bancos convencionales, no sólo sobre la cuestión de prestar dinero a los pobres, sino al mismo tiempo abrí otro frente con ellos. Se trataba de prestar dinero a mujeres, sin tomar en consideración si fueran ricas o pobres. Mi alegación contra los bancos era que no sólo negaban préstamos a los pobres, sino que los negaban también a las mujeres. Y di ejemplos de las estadísticas del sistema bancario de Bangladesh. De todos los prestatarios de todos los bancos, ni siquiera un uno por ciento de ellos resultaba ser mujeres. Por tanto, les decía que algo no estaba bien en su sistema que no podía satisfacer las necesidades de las mujeres. Seguían quejándose de que no, no era verdad, que intentaban dar préstamos a mujeres, pero que las mujeres no venían a pedirlos.

Di ejemplos de sus reglas, según las cuales si una mujer quiere pedir un préstamo, si acude al director con su proyecto, el director siempre le pregunta: “¿Lo ha hablado con su marido?” Si ella dice que sí, luego el director le pregunta: “¿Apoya él su proyecto?” Si le dice que sí, que apoya mucho su proyecto, entonces le dice: “Pues, ¿por qué no trae a su marido el lunes y podemos hablar del proyecto?”

Dije: “¿Por qué, el mismo director cuando acude un hombre al banco con su propuesta no le plantea una pregunta similar: “Lo ha tratado con su mujer? ¿Apoya ella su proyecto?” Y finalmente, “¿por qué no trae a su mujer el lunes y hablaremos del proyecto?”

Decía: “Algo está mal en todo esto. Es asimétrico. No es idéntico. No es igual”. Eso, por tanto, era lo que mantenía a las mujeres fuera del sistema. No pasó nada. Sólo me escuchaban de puertas afuera, pero no hicieron nada al respecto.

Cuando empecé mi trabajo quise asegurarme absolutamente de que la mitad de los prestatarios fueran mujeres. Se trataba de una decisión a propósito del debate que mantenía con los bancos en ese momento. Llegar a una decisión es probablemente mucho más fácil que ponerlo en práctica, que es muy difícil. Me enteré de esto de la forma más difícil, porque cuando iba a las mujeres pobres en los pueblos de Bangladesh para convencerles a que recibieran préstamos de nosotros, nos miraban con incredulidad: “¿Qué es lo que nos quiere dar?” Pensaban que estábamos intentando meterles en algún lío, en algún tipo de problema.

Literalmente huían de nosotros. Era extremadamente difícil convencer a las mujeres para que acudieran y recibieran el dinero. Una explicación que oía con frecuencia era: “No sé qué hacer con dinero, ¿por qué voy a cogerlo?” Y, “no quiero meterme en líos. Nunca he tocado dinero en mi vida. Esto crearía un montón de problemas para mí.” Esa era una. Otra que era muy frecuente era que nos decían: “Mi madre me dijo cuando murió que nunca debía pedir prestado nada a nadie”. Esto no se puede discutir. Una vez que una madre haya aconsejado a su hija a que nunca debía pedir prestado dinero de nadie, y ella lo sigue al pie de la letra, ¿de qué te vas a quejar?

Escuchábamos eso y empezamos a pensar que quizás debíamos formular una manera de hacer frente a estas posturas, por lo que ideamos una respuesta a la segunda explicación. Nuestra respuesta era muy directa. Decíamos: “Sí, su madre era una persona muy sabia. Le dio los consejos correctos. Lo mejor que le podía hacer era aconsejarle que no pidiera prestado nada de nadie, porque cuando murió su madre, en ese momento no existía el Banco Grameen. La única manera en que pudiera obtener dinero era a partir de los usureros, y si pide un préstamo de un usurero su vida ha terminado. Se convierte totalmente en esclava. Es la esclavitud. Así que le dio un buen consejo. Pero, sabiendo que su madre era una persona muy sabia al darle ese consejo, puede usted estar segura de que si estuviera viva hoy y si surgiera esta cuestión hoy y la fuera a consultar, le aconsejaría enérgicamente a que se uniera al Banco Grameen, porque sabría que el Banco Grameen es muy diferente de los usureros”. Luego le dábamos la explicación de lo que era el Banco Grameen, lo que eran los usureros y le decíamos: “Piénselo. ¿Qué le hubiera dicho su madre si estuviera viva hoy?” Y seguimos desde allí. Eso le hacía pensar, al menos, en lugar de descartarnos totalmente de entrada.

De todas formas, tardamos seis años en llegar finalmente a un nivel en que el número de los prestatarios varones y hembras se equilibrara. Nos ilusionamos muchísimo. Finalmente lo habíamos logrado. Finalmente habíamos conseguido algo tan difícil.

Después empezamos a notar algo extraordinario. El dinero que llegaba a la familia a través de las mujeres se traducía en muchísimo más beneficio para la familia que la misma cantidad de dinero llegada a la familia a través de los hombres, en todos los casos. No eran sólo unos casos así y otros de otra manera. De una forma muy sistemática se ve el impacto de que la mujer sea la prestataria y trae el beneficio a la familia.

En primer lugar, si la madre es la prestataria invariablemente el beneficio del préstamo iba directamente a los hijos. Nunca se veía nada distinto. Era muy obvio. No tengo tiempo para entrar en detalle, pero el impacto de los ingresos de la madre en los hijos y las hijas de la familia es muy visible.

Otra cosa que se nota es que ella maneja el dinero que recibe del banco con muchísima precaución, muchísimo cuidado. Eso viene de la propia experiencia que tiene como mujer en una familia pobre. Desarrolla una habilidad, la habilidad de gestionar recursos escasos en la familia. A ella siempre se le da una cosa muy pequeña, pero las exigencias que tiene que satisfacer con esta cosa tan pequeña son enormes. Así que tiene que estirar todo con mucho cuidado para que pueda satisfacer tantas demandas de la familia como sea posible con el pequeño recurso que tiene.

Así pues, cuando recibe el dinero aporta esa habilidad especial que ya tiene para trabajar con esa pequeña cantidad de dinero. Gestiona el dinero con la máxima habilidad que pueda aportar un ser humano. Y es maravilloso cómo lo hace.

Tiene una visión a más largo plazo. Quiere abandonar la pobreza, la miseria y la indignidad de vivir en la pobreza. Siendo mujer es más sensible a la humillación de ser pobre que si fuera un hombre, por lo que intenta salir de la situación de la pobreza en que se encuentra de una manera muy sistemática. Se ven los pasos que intenta dar. Intenta seguir los principios muy estrictamente para que nunca pierda ningún beneficio del préstamo que ha recibido.

Así pues, viendo todo este beneficio, cambiamos nuestro planteamiento completamente. En lugar de ser equitativos, manteniendo a los hombres y a las mujeres en un nivel de igualdad, fuimos un poco audaces. Dijimos que desde ese momento en adelante íbamos a centrarnos sólo en las mujeres. A la gente no le gustó, pero seguimos adelante y lo pusimos en práctica de forma sistemática. Ralentizó nuestro trabajo, porque encontrar mujeres para unirse al Banco Grameen era un proceso muy lento. Tenían mucho miedo a unirse al Banco Grameen, pero pensamos que merecía la pena todavía, y seguíamos adelante con ello.

Hoy día el 95 por ciento de nuestros prestatarios son mujeres. Y muchas de las cosas positivas que han ocurrido con el Banco Grameen --creo que cualquiera puede saber inmediatamente por qué ha sido así -- son porque la abrumadora mayoría de nuestros prestatarios son mujeres. Lo han hecho tal como es. Y estamos muy orgullosos del hecho de que han cambiado sus vidas, las vidas de sus familias y todo lo que tienen alrededor.

Cuando veamos a una mujer recibiendo un préstamo, preguntamos ¿qué hace con ese dinero? La gente se pregunta. No tienen ninguna especialización, no han ido a ninguna escuela, no tienen ninguna formación. Básicamente son mujeres analfabetas. ¿Cómo pueden gestionar un negocio? Cuando a uno se le pone delante de un reto le surgen las ideas, ideas que puede manejar. Una mujer que ha dicho repetidas veces que no sabe nada, que no podría nunca utilizar el dinero, por lo que por favor no se le diera el dinero, cuando se entera de que su vecina se ha unido al Banco Grameen y se ha comprado una vaca y está criando la vaca, vendiendo la leche y ganando dinero, de

repente su mente se pone en marcha. Dice: “Yo lo puedo hacer mejor que ella. Siempre sabía que podía hacer las cosas mejor que ella. ¿Por qué no me compro una vaca y demuestre que lo puedo hacer mejor?” Funciona a través del ejemplo, viendo cómo lo hace otra persona. De repente su mente se pone en marcha. Cuando se hable de un negocio con ella se asusta mucho. ¿Qué es un negocio? ¿Cómo se lleva un negocio? Pero cuando venga de forma concreta todo le parece más sencillo.

Hoy día hay una gran variedad de actividades en las que están implicadas mujeres en el Banco Grameen, y han abandonado la pobreza en el camino.

El Banco Grameen es la institución más estudiada --el proyecto de investigación más grande-- del mundo. Todo el mundo tiene curiosidad sobre lo que hacemos y quiere enterarse. Piensan que sólo estamos lanzando grandes afirmaciones, que no pueden ser verdad. ¿Cómo pueden los pobres cambiar sus propias vidas sólo con préstamos? Debe haber algo más, están exagerando o ocultando información.

Así pues, vienen y nos estudian. Algunos son estudios muy rápidos, algunos son continuos y duran varios meses o un año. Pero el resultado de todas estos estudios es muy satisfactorio para nosotros porque todos los investigadores hallan que la renta de los prestatarios aumenta de forma continua, y los niños de estas familias están avanzando en muchos aspectos, especialmente en términos de nutrición. La nutrición en las familias del Banco Grameen es mucho más alta que en las familias no Grameen. Se ha demostrado una y otra vez.

La mortalidad infantil es muy alta en Bangladesh, pero los estudios demuestran que la mortalidad infantil en Bangladesh se ha reducido en un 37 por ciento a lo largo de un periodo de diez años. Una vez más, no somos un programa de salud, ni un programa dedicado a la infancia, pero se crea algo en el sistema que ha hecho reducirse la mortalidad infantil muy sistemáticamente.

Las condiciones de la vivienda en el Banco Grameen son mucho mejores que las condiciones en familias no Grameen, porque el Banco Grameen también ofrece préstamos para la vivienda. Cuando quisimos ofrecer este tipo de préstamos, todo el mundo decía: “Están locos. Dar préstamos para comprar una vaca es suficiente. Pero si dan préstamos para la vivienda será un desastre. Una vaca da leche y se paga el préstamo vendiendo la leche, pero una casa no da leche. ¿Cómo se va a pagar el préstamo para la vivienda?” Yo seguía insistiendo que la forma en que vive la gente en la pobreza -- techos con goteras, suelos de barro-- afecta la productividad. La productividad de las personas que viven en estas condiciones baja mucho. Si tuvieran un buen techo y un suelo seco, las mismas personas podrían trabajar más y cambiar sus vidas de forma muy diferente, muy rápida.

Introduje el préstamo para la vivienda en 1984 y tuvo una gran acogida por parte de la gente. Les encantaba el hecho de que el Grameen les daba un préstamo para la vivienda. Cuando hablo de préstamos para la vivienda, puede que estén pensando en grandes cifras, pero es una cantidad muy pequeña. Cuando empezamos, estos préstamos sólo eran de 100 dólares y paulatinamente se han ido aumentando hasta 300 dólares. El actual préstamo para la vivienda está entre 300 y 600 dólares. Ésta es una enorme cantidad de dinero para ellos, y construyen bonitas casas con este dinero. Se

sorprenderían ustedes de cómo esta pequeña cantidad de dinero puede dar lugar a una casa tan bonita, una casa con un techo de estaño, con cuatro pilares de hormigón, una letrina y un acceso a agua potable. Todo esto sale de estos préstamos para la vivienda de entre 300 y 600 dólares.

Hasta ahora hemos concedido más de medio millón de préstamos para la vivienda y no tenemos ningún problema. Es un préstamo a diez años, y lo pagan en plazos semanales. Cuando la casa está terminada, el momento en que entren en la nueva casa, el día que la ve, toda la familia siente como si entrara en un palacio. Para ellos es una estructura increíble, porque la forma en que vivían antes sólo era apta para animales, no para seres humanos. Hoy, por primera vez, sienten que su familia puede vivir como seres humanos y ya no como animales. La dignidad que les aporta es importante. Trabajan mucho para asegurarse de nunca saltar ninguno de los plazos de pago para la casa, para que puedan convertirse en propietarias de propio derecho de la casa que han creado. Todas estas cosas ocurren porque el Banco Grameen les ha ofrecido el préstamo y lo han estado pagando sin morosidad.

Muchas personas están interesadas en nuestro trabajo. Siguen visitándonos. Muchos preguntan por qué no hacerlo en sus propios países, por lo que ha empezado a extenderse. Existen actualmente casi 100 países en los que hay programas de tipo Grameen, con exactamente los mismos resultados. Y una vez más, me planteo la pregunta: “¿Es legítimo decir ya que los pobres no son aptos para recibir préstamos después de haberlo demostrado una y otra vez, año tras año, mostrando con qué diligencia pagan su crédito y al mismo tiempo cambian sus vidas? ¿Puede decirse que los pobres no son solventes? Para mí es muy razonable decir que la verdadera pregunta que debe plantearse no es si los pobres merecen la confianza de los bancos, sino si los bancos merecen la confianza del pueblo.

Hemos creado una estructura de instituciones financieras a la que la mitad de la población del mundo no tiene acceso. Todas las instituciones financieras que hemos creado alrededor de nosotros sólo tratan con la mitad más alta de la población del mundo. La mitad más baja de la población del mundo no tiene ningún acceso a todo eso.

Esto, ¿qué significa a las personas que no tienen acceso a ningún tipo de servicio financiero? Probablemente ellos no saben lo que pierden porque nacen en esta situación. No saben lo que es contar con servicios financieros de todo tipo. La única manera en que puedo demostrar como sería algo como lo que sigue: Supongamos que todos nos despertásemos mañana por la mañana y nos enterásemos de que todos los bancos, todas las instituciones financieras, habían dejado de funcionar de repente. ¿Cuál sería nuestra sensación? ¿Cómo seguiríamos con nuestras vidas? Nuestras tarjetas de crédito no funcionan, los talones no funcionan, los bancos no funcionan. Nada que tiene que ver con el sistema financiero, ni la bolsa ni los fondos de inversión, funciona. ¿Cómo sería la vida? Si uno puede sentir algo de esto, es como es para la mitad más baja de las personas de este planeta, porque ellas no tienen nada de esto.

Ahora, imagínense otro escenario. Supongamos que las personas que ahora están rechazadas del sistema bancario, se despierten mañana y se enteren de que de repente tienen todo tipo de servicios financieros: tienen tarjetas de crédito, talonarios, cuentas bancarias, la bolsa, pueden hacer todo lo que quieran hacer. ¿Cómo serían sus vidas? ¿Cómo sería su economía? Definitivamente no sería como es actualmente. Su economía estaría en auge, vibrante. Su actividad saldría a chorros. Y ya no serían pobres, porque las personas tienen su propia capacidad para cambiar sus propias vidas.

Cada ser humano está dotado con una enorme capacidad, una enorme potencialidad, pero la sociedad no permite que ésta salga. Utilizo el ejemplo de un árbol *bonsai*. Es un árbol grande y alto, pero al ponerlo en una pequeña maceta, sólo se convierte en un árbol pequeño. No crece más porque no tiene el apoyo para crecer. Las semillas son las mismas, pero debido a que el apoyo es muy pequeño no crece. La pobreza y los pobres son iguales. Los pobres son iguales que cualquier otro ser humano, con toda la capacidad que tiene cualquier otra persona, pero no tienen el apoyo de la sociedad. No tienen el mismo apoyo que los demás. Por tanto, son pequeños. Y los miramos como un poco negligentes, ‘mira, no han crecido, son pequeños’. No nos sentimos responsables. La pobreza no es creada por los pobres. La pobreza es creada por el sistema que hemos creado alrededor de ellos. Por tanto, tenemos que volver al principio y enterarnos cuáles son las instituciones que les rechacen, que no les presten servicios, que no les ofrezcan las mismas facilidades que a otras personas.

Eso es la parte importante. Hemos declarado el objetivo de desarrollo del milenio, y el mundo entero ha participado. Todos los líderes mundiales, todas las naciones, han firmado para reducir el número de pobres en el mundo a la mitad para el año 2015. No hay ninguna polémica. Todo el mundo está de acuerdo. Existe un consenso total, global. Pero, después de firmar el documento, ¿qué hacemos para lograrlo? Esa es la pregunta que nos tenemos que plantear. Tenemos que seguir planteándola a nuestros gobiernos. ¿Qué estamos haciendo al respecto? Estamos comprometidos con reducir el número de pobres a la mitad para el año 2015.

Ya han pasado dos años, y quedan 13. ¿Vamos a llegar al 2015 y simplemente olvidarlo sin más, tal como hicimos –recordarán-- en las décadas de los 80 y los 90? Educación para todos para el año 2000. Sanidad para todos para el año 2000. Muchas cosas para todos para el año 2000. Y el año 2000 llegó y se fue. Ni siquiera nos molestamos en averiguar lo que habíamos logrado. Todo estaba olvidado. Espero que el 2015 no llegue y se marche de esta manera. Por tanto, todos tenemos que tener mucho cuidado, trabajar mucho, para asegurar que este compromiso mundial se mantenga. Al intentar conseguirlo estoy seguro de que prestaremos mucha atención al microcrédito porque es un instrumento que cambiará sus vidas radicalmente.

Otro aspecto, y concluiré, será la tecnología de la información. Si se logra llevar la tecnología de la información a los pobres, junto con el microcrédito, creo que será algo muy potente para ayudar a los pobres salir de la pobreza con su propia iniciativa, no la de otros. Sólo se tiene que llevarles los medios, y luego ellos cambiarán su propio mundo.

Así pues, esta es la historia que quería compartir con ustedes. Espero que reflexionen sobre por qué no prestamos dinero a los pobres, por qué no les llevamos todas las demás facilidades que disfrutamos nosotros mismos.

Muchas gracias.

Sr. D. Rafael del Pino: Me he quedado muy impresionado por el discurso del Profesor Yunus, que da idea de la talla humana de este hombre y de por qué tiene esa interpretación mundial. Su lucha contra la pobreza hecha de una manera tan inteligente y generosa es realmente admirable. Muchas gracias, Muhammad, mi amigo.

¿Alguna pregunta tienes, Amadeo?

D. Amadeo Petitbò: Vamos a iniciar el turno de preguntas. Como saben ustedes, esta conferencia se inserta en el marco de un curso que organiza la Fundación Codespa con la Fundación Carolina y la propia Fundación Rafael del Pino, dedicado a especializar a un grupo de personas en materias relacionadas con las microfinanzas, los microcréditos, y las microempresas. Con el fin de ganar tiempo, por si las preguntas tardaban en llegar, los participantes en el curso me habían hecho llegar la siguiente pregunta. Mientras tanto, mientras la leyó y la contesta el Profesor Yunus, ustedes tendrán tiempo para formular nuevas preguntas, y yo para ordenar aquellas que he recibido.

La pregunta es la siguiente: Profesor Yunus, en estas salas, en ambas, se encuentran presentes, además de directivos de cerca de 20 países y de las principales instituciones de Iberoamérica, algunos representantes de los principales bancos y cajas de ahorros españolas. Entre las muchas cosas que las instituciones microfinancieras han demostrado, es que los pobres suelen ser unos clientes rentables. En su opinión, ¿cuáles son las principales barreras que impiden que la banca comercial incursione en el microcrédito? Y, en segundo lugar, para aquellos que lo están planteando, ¿qué recomendaciones les daría? ¿Se trata simplemente de copiar una tecnología, o hay algo más detrás del éxito de algunas instituciones microfinancieras?

Profesor Yunus: Sobre la implicación del banco comercial, eso es precisamente lo que intenté hacer al principio. Intenté conseguir que el banco comercial se implicara. Me aparté de ese planteamiento después de ver que no era capaz de despertar su interés en la cuestión. Pensé mucho sobre por qué no lograba hacerlo. ¿Era mi propio fracaso o algo básico en su sistema? He estado explicando que las instituciones financieras, la banca comercial que vemos, se basan en el principio básico de que cuanto más se tiene más se puede conseguir. Por tanto, cuanto mayor sea el paquete que se les puede ofrecer, mayor es el paquete que se le dan. Y el corolario de eso es si no se tiene nada no se recibe nada, debido al principio en sí.

Así pues, todo un sistema está basado igualar lo que ya se tiene. No se puede conseguir que una institución basada en eso haga lo contrario. Lo que hacemos nosotros es el revés de este principio. Decimos que cuanto menos se tiene, mayor prioridad le damos. Se trata del principio contrario. Ahí está el conflicto de este

principio. No es porque los responsables sean malas personas. No lo quieren hacer, pero están comprometidos con un cierto principio, tal como han sido formados. Es muy difícil, por tanto, salir de este molde y hacer las cosas de forma diferente. La única forma de poderlo hacer los bancos comerciales, quizás, sería creando una filial dedicada a servir a los pobres, con una metodología diferente. No se puede utilizar la metodología que sirve a los ricos para servir a los pobres, porque no funciona. Para hacerlo se necesita una metodología diferente. Nuestra metodología es una de las posibilidades. Puede haber otras metodologías por allí, pero se necesita una metodología diferente para poder llegar a la persona más pobre y todavía mantener relaciones con él sin reservas.

Nuestra banca se basa en la confianza. No nos basamos en garantías. Esto lo he explicado. Pero no he explicado una cosa más. Nuestro sistema no está basado en un instrumento legal tampoco. No existe un instrumento legal entre el prestador y el prestatario. Intente convencer a un banquero convencional de que le dé un préstamo pero que no le pida que firme nada. Tendrá miedo. ¿Cómo se puede hacer ese tipo de cosa? Necesitamos el documento por que la presunción es que en algún momento se dejará de pagar y me iré al tribunal para asegurar que se me pague, ya que recuperaré el dinero de todas formas por orden judicial. Pero no tenemos ningún papel de este tipo. Si alguien no nos devuelve el dinero, no acudimos al tribunal. No hay ningún papel que nos apoye ante un tribunal. Así pues, diseñamos todo en base a la relación humana, y funciona. Me pueden decir: “¿Qué pasa si nadie le devuelve el dinero, que todo el dinero que ha dado no vuelve?” Digo: “Porqué debo preocuparme por eso? Si me preocupo por eso no dormiré por las noches, pensando que todo el dinero que he dado no va a volver nunca. Ahora duermo muy bien. Sé que se va a devolver cada penique”. Eso es lo que ha pasado durante los últimos 26 años y seguirá pasando así. No tengo ninguna duda, en ningún momento, de que algo vaya mal, porque el sistema funciona así. Esto es algo de lo que se tiene que dar cuenta. Puede funcionar una filial de este tipo, por tanto. Es una opción.

Quizás no se desea crear una filial. En este caso puede buscar una ONG u otra organización que trata sobre microcréditos, que presta dinero a los pobres. Pueden prestar dinero a este grupo para conceda préstamos a su vez y convertirse en una organización intermediaria entre su banco y el prestatario final. Es también un servicio que puede prestar.

D. Amadeo Petitbò: Muchas gracias. Hay tres preguntas que son perfectamente complementarias. Una procede de la Fundación Codespa, otra del Sr. Vicente Boceta, y otra del Sr. Vega de la Agencia Española de Cooperación Internacional. La pregunta sería la siguiente: ¿Es sostenible en el medio plazo el Grameen Bank? ¿Qué tipo de interés cobran? Está el banco sólo en Bangladesh? ¿Qué visión tiene el Grameen? ¿Ponen ustedes un límite superior a los préstamos? ¿Cuál es la duración media de los préstamos? ¿Ustedes trabajan con recursos propios o reciben donaciones o créditos de donantes o bancos internacionales?

Profesor Yunus: Intentaré ser muy breve. Sí, el Banco Grameen es muy sostenible. Llevamos en este negocio ahora 26 años. Salvo un período inicial de dos años, siempre hemos registrado beneficios. Así, pues, no tenemos ningún problema para que nos devuelvan nuestro dinero y para crear un superávit. El Banco Grameen

pertenece a los prestatarios. Es otra característica del banco. No sólo presta dinero a los pobres sino que también es propiedad de los pobres. Una vez más, no son sólo pobres, sino mujeres pobres. El Banco Grameen es un banco bastante grande en Bangladesh, como ha mencionado Don Rafael respecto a nuestros empleados, que son 13.000. Por tanto, es un banco grande, nacional. Nuestro consejo de administración consiste en representantes elegidos por las mujeres. Es un consejo que consiste en personas pobres que dirigen un gran banco. Esta es su estructura de gobierno.

Respecto al tipo de interés, sí que cobramos intereses, para poder cubrir los gastos. El tipo de interés comercial de Bangladesh está en un 15 o un 16 por ciento. El Banco Grameen presta dinero con tres tipos distintos de interés. Uno es un 20 por ciento, que es un préstamo para actividades generadoras de ingresos y es un interés simple. Cuando los bancos comerciales cobran un 15 o un 16 por ciento de interés se compone trimestralmente. Luego, cobramos un 8 por ciento para el préstamo-vivienda, que representa una cantidad significativa en nuestra cartera. Eso es muy por debajo del tipo de mercado. Y luego ofrecemos un préstamo para los estudiantes, para los estudiantes del Banco Grameen que cursen estudios superiores. Ahora muchos de los estudiantes del Banco Grameen cursan estudios superiores debido al apoyo continuo del banco. Casi el 100 por cien de los niños de las familias del Banco Grameen van a la escuela y muchos siguen y llegan a la enseñanza superior en las universidades, las facultades de medicina y de ingeniería y demás. Tuvimos la idea de que debíamos financiarles en todo para que las familias no tuvieran que preocuparse por encontrar el dinero para mantener a los estudiantes económicamente. Este tipo de préstamo tiene un interés del 5 por ciento. Así, pues, cuando se considera una media ponderada de estos tres, estamos por debajo del interés de mercado. Esta es nuestra estructura de tipos de interés.

Sí, el Banco Grameen sólo trabaja en Bangladesh. Pero en un caso hemos hecho una excepción. Estamos trabajando en Kosovo porque nos invitaron a ir allí para construir, operar y transferir un banco. Llegamos y construimos el banco, lo pusimos en marcha y lo transferiremos. Hemos estado trabajando en Kosovo durante los últimos tres años, y funciona perfectamente. Esta es la situación, pero existen muchas organizaciones en todo el mundo que han estado intentando seguir la metodología y que hacen un trabajo muy bueno.

¿Un límite superior para un préstamo? No existe. La única limitación en el Banco Grameen para entrar es ser pobre. Salvo si ha demostrado sin lugar a dudas de que es pobre, no puede acudir al Banco Grameen. Es la única condición. ¿Ven la diferencia entre el banco convencional y el Banco Grameen? En el banco convencional intentan convencerse de que usted es realmente rico, que tiene mucho dinero. Nosotros intentamos asegurarnos de que es absolutamente pobre de solemnidad y nada más. Ese es nuestro primer cometido, ver cuando entre la prestataria en el Banco Grameen que sea realmente pobre.

Una vez que haya entrado, puede subir todo lo sea capaz por su propio esfuerzo. El Banco Grameen le acompañará en todo el camino, sin limitaciones. Puede convertirse en la persona más rica de Bangladesh y no le abandonaremos, porque es propietaria del banco. Ha comprado al menos una acción del Banco Grameen, y no hay ninguna razón por la que vayamos a decirle que muchas gracias, ya se puede marchar. No lo

decimos. Estamos muy orgullosos de que la prestataria se haya cambiado su vida y que la siga cambiando. La apoyamos y se convierten en ejemplos a seguir.

Así pues, no hay ningún límite superior en sí, teóricamente, pero lo que ocurre en la práctica cuando se haya recibido un préstamo es que el siguiente préstamo no puede sobrepasarlo más que por una cierta cantidad. Existe un cálculo prorrateado para determinar la cuantía del siguiente préstamo. Por tanto, se sigue paso a paso y no se saca de repente una cantidad fantástica. Ese es el único factor de limitación, pero podemos negociar.

¿El período medio? Normalmente los préstamos son de un año, pero se pueden ofrecer por tres meses, seis meses, nueve meses, quince meses, dieciocho meses, o cualquier número de meses o incluso años. La mayoría de los préstamos, sin embargo, son actualmente de un año. El préstamo-vivienda es de 10 años, por lo que una vez que saque un préstamo para una vivienda se paga en plazos semanales durante 10 años.

Sí, está basado en recursos propios. Empezamos con nuestro propio dinero, como he explicado. Luego me convertí en el avalista de los préstamos y así continuó. Luego nos convertimos en un banco, vendiendo acciones a los prestatarios, porque con su cuenta de ahorros nos autorizaban a sacar el equivalente a unos 2 dólares de dinero como pago de una acción del banco. Así pues, creamos el banco, y luego, al entrar nuevos miembros, éstos compran acciones y así se constituyen los recursos propios del banco.

De 1976 a 1982 –en esa época no era un banco todavía—lo gestionamos siempre con dinero interno. No tuvimos nada de dinero externo en esa época. Sólo en 1982 entró dinero externo. Conseguimos un préstamo blando del FIDA, el Fondo Internacional de Desarrollo Agrícola. De 1982 a 1985 recibimos fondos internacionales en concepto de préstamos y donaciones, pero en 1985 decidimos unilateralmente que no íbamos a aceptar más dinero de fuera, que dependeríamos de nuestros propios recursos. Desde entonces hemos dependido de nuestros propios recursos. Entran suficientes depósitos y no tenemos ningún problema con encontrar dinero. Ahora el nivel de depósitos es tan alto, ha crecido tanto, que estamos muy preocupados por determinar qué hacer con el excedente que generamos. Los préstamos que concedemos no igualan el dinero que tenemos en depósito. Así pues, queremos aumentar los préstamos y también ampliar el negocio para que podamos utilizar todo el dinero que tenemos.

Esta es la respuesta rápida a las preguntas planteadas.

D. Amadeo Petitbò: Tenemos una gran cantidad de preguntas y voy a intentar sintetizar. La primera procede de Codespa: ¿Cuál era el origen de su primer capital? La segunda procede de Cruz Roja Española: ¿No cree que el microcrédito como instrumento de lucha contra la pobreza está perdiendo valor debido a que no está enfocado a los más pobres, especialmente en América Latina, donde las exigencias de las instituciones dejan fuera a este colectivo? Y esta pregunta viene complementada por otra, también de Cruz Roja, que dice: ¿No cree que entregar microcréditos a las mujeres aumenta las cargas a las que éstas se enfrentan diariamente?

Profesor Yunus: He explicado ya la primera, respecto al capital, en mi respuesta anterior. Cuando nos convertimos en un banco, los prestatarios compraron acciones a través de sus cuentas de ahorros y facilitaron los recursos propios y los siguen ampliando. Eso constituye el capital social del banco. Estamos haciendo mucho por aumentar nuestros recursos propios. Todo el mundo quiere ampliar capital; los prestatarios quieren ampliar capital. Pero, por una razón jurídica existe un techo que se nos impone y que no podemos superar. Para cambiar ese techo y poder aumentar por varias veces nuestros recursos propios con una ampliación de capital, se tiene que modificar la ley que creó el Banco Grameen. El Banco Grameen fue creado bajo una ley especial, por lo que para aumentar el límite, tendríamos que volver al parlamento para que aprobara una enmienda. Es muy difícil pasar por todos estos trámites porque nuestros amigos los políticos no prestan mucha atención a estos temas. Tienen temas más interesantes para ocupar su tiempo. Así que el capital procede de los prestatarios y algún capital viene del gobierno. En aquellos momentos no queríamos el dinero del gobierno pero éste insistía en que quería tener unas acciones del banco, por lo que el gobierno ha sacado su participación también.

Respecto a que el microcrédito no ha podido eliminar la pobreza, lo que se refiere en la pregunta es probablemente a la pobreza extrema. Nadie ha dicho que las personas que participan en microcréditos no son pobres. El debate que tuvimos --y ahora lo hemos tenido en la Cumbre sobre Microcréditos Más Cinco en Nueva York-- es si el microcrédito presta más atención o debe prestar más atención al primer 50 por ciento de los pobres por debajo de la línea de la pobreza o al último 50 por ciento de los pobres por debajo de esa línea. La gente dice que es el 50 por ciento primero al que sirven los microcréditos, porque estas personas tienen un espíritu más emprendedor, están más dispuestas a trabajar. Pero el 50 por ciento más bajo es muy difícil. Hay muchas dificultades con ellos. Son enfermos. No tienen instalaciones para la comercialización. No tienen el poder de retención. Tienen personas enfermas en sus familias. Son muchas las cosas que les hacen ser extremadamente pobres.

Así pues, la razón por la que las organizaciones de microcréditos se hayan ocupado de la primera mitad y no de la segunda es, una vez más, la cuestión de la sostenibilidad que se ha convertido en lo más importante para la mayoría de las organizaciones de microcréditos. Intentan por todos los medios ser sostenibles. Para ser sostenibles, han pensado que éste sería un buen grupo de personas con el que colaborar, por lo que les han abordado. El problema no está en la metodología en sí, que puede utilizarse para ir más despacio, etc.

En el caso del Banco Grameen, lo que hacemos es que también nos damos cuenta de que existen muchas personas extremadamente pobres que por sí solos no acuden al Banco. Lo que hemos estado haciendo en el pasado reciente es cambiar nuestra estrategia y ahora, en lugar de esperar que venga gente interesada en unirse al Banco Grameen, en el caso de los más pobres, salimos en su búsqueda. Hay muchas mendigas y mendigos en los pueblos, cuyo único medio de vida es pasearse por el pueblo mendigando. Consiguen un poco de arroz, un poco de algo, y eso es su comida diaria, su subsistencia. Esto lo hacen mes tras mes, año tras año, y es lo que llevan haciendo durante todas sus vidas. Sus padres hacían lo mismo y sus abuelos también. No conocen otra cosa más que mendigar. Así pues, en cada oficina del

banco hemos decidido al menos averiguar cuántos mendigos están en el área de competencia que cubre la oficina. Nuestro trabajo sería conseguir que todos los mendigos, hombres y mujeres, dejen la mendicidad paulatinamente y que la zona quede completamente libre de mendigos. Esto no es en el sentido de una limpieza de mendigos, sino en el de darles la dignidad de ganar su propio dinero. Por tanto, es un gran reto para nosotros, y lo estamos preparando. Les decimos que si algunas de nuestras reglas, cualquiera de las reglas que hemos desarrollado, tiene que infringirse, que se sientan libres de hacerlo, siempre que sirva su propósito. Por tanto, las reglas no deben impedir que nadie entre en el Banco Grameen, especialmente los hombres y mujeres mendigos. Así que, esto es lo que estamos haciendo. Estamos viendo que es factible y seguimos adelante.

El siguiente nivel de los pobres son las personas, especialmente mujeres, que trabajen y vivan con otras familias. No tienen su propio hogar. Viven y sirven en otras familias y llegan a vincularse de alguna forma a la familia, a cambio de un poco de comida o un poco de ropa en las fiestas, y demás. Pero no se sostienen solas. Por tanto, la próxima meta será recoger a las más pobres de entre estas personas e intentar encontrar una forma para que puedan convertirse en propietarias y personas independientes en lugar de seres que dependen de otras personas.

Así pues, en resumen, lo que digo es sólo que aunque no lo hayan hecho todavía, están ocupados en demostrar muchas otras cosas. Asumir el reto más grande de poner a la persona más pobre en el mapa, no es culpa suya. Probablemente llegará el día y probablemente lo harán según sigan adelante.

Que el microcrédito ha aumentado la carga que pesa sobre las mujeres. Una vez más, se trata de una elección. La mujer puede elegir. Nadie le obliga a hacerlo. Lo único que decimos es que le damos prioridad, pero sólo después de conocerle y hablar con ella. Si no piensa que quiere aceptar el dinero, tener unos ingresos independientes, tomar un préstamo-vivienda, todo depende de ella. Nadie puede obligarla a hacerlo. Cualquier éxito, cualquier logro es también una responsabilidad. No puedes evitar asumir una responsabilidad y de repente encontrarte con el éxito. Cualquier cosa, incluso ir a la escuela, supone una carga. La carga es que tienes que ir a la escuela, tienes que aprobar los exámenes, hacer los deberes en casa. Si no, no haces nada. Pienso que en lugar de verlo como una carga, las mujeres que yo veo lo consideran una oportunidad, una oportunidad para la vida. Esa es la única razón por la que el banco del tipo Grameen funciona. Si no, ¿porque debe la gente devolver el dinero? Falla toda la lógica. No hay un instrumento legal, no hay bienes en garantía. Se ha recibido el dinero y ahora lo está devolviendo. ¿Cuál sería la razón detrás de ello? ¿Por qué va alguien a devolver el dinero cuando la lógica dice que debe guardarlo y olvidarse del banco, olvidarse de todos los demás? Mi explicación es que los prestatarios sacan tanto beneficio del préstamo que no quieren que la puerta se les cierre. Este es el argumento más importante, la razón mayor, por la que la gente devuelve el dinero: no sólo quiere que la puerta siga abierta, sino que se abra cada vez más.

Están orgullosas de cuidar de si mismas. Por primera vez sienten que han logrado hacer algo. Ser una mujer, una niña, en una familia en Bangladesh es una experiencia bastante aterradora para cualquiera, porque todo el mundo le dice que al ser una niña

ha llevado la miseria a la familia, que ha llevado la desgracia a la familia, que debía haber sido un niño en lugar de una niña. Sufre esta condena constantemente porque es niña. Y esa niña, que ha comenzado su vida con la sensación de no ser nada, cuando sienta por primera vez que no es tan inútil como todo el mundo le había dicho, siente por primera vez que es alguien. Puede asumir el control de sí misma y puede lograr cosas. Por tanto, diría que este planteamiento de que el préstamo sea una carga no es realmente lo que siente la mujer. Puede salir de alguien de fuera que no está implicado y que lo vea así.

Por primera vez, las mujeres han podido establecer su condición de ser propietarias. En el contexto de Bangladesh, las mujeres no son propietarias de nada. Cualquier cosa que es de la familia pertenece al marido. Una mujer no puede decir prácticamente que tiene nada suyo, y aunque lo tenga, tiene un miedo a muerte de reclamarlo. El Banco Grameen le establece como el titular legal de bienes, porque tiene todos los documentos. Se trata de su propio préstamo, su posesión. Ella es la propietaria y sus ahorros en la cuenta están a su propio nombre. Ha elegido el heredero de sus bienes, sin dejarlo a la ley de la herencia. Ha seleccionado, en caso de su propia muerte, tal persona o tales personas que heredarán todos sus ahorros, lo que tenga en su cuenta bancaria. Así pues, una mujer que nunca había tenido una cuenta bancaria en su vida, ahora tiene una cuenta y unos ahorros en la misma. Mujeres que nunca habían tenido una casa en su nombre ahora la tienen, ya que cada casa para la construcción de la cual el Banco Grameen concede un préstamo-vivienda es propiedad de la mujer prestataria. Sin tener la escritura del título de propiedad a nombre de la mujer no le damos el préstamo. Así pues, es la dueña de la casa. Las mujeres son las propietarias del medio millón de viviendas para las que hemos dado préstamos. Ahora es propietaria, una persona respetable.

Por primera vez es elegida a algo. Nuestros grupos consisten en cinco personas y las cinco eligen una presidenta. Una pobre nunca es elegida a nada, no sabe que a nadie le interesa lo suficiente para ser elegida. Pero por primera vez es elegida presidenta. ¿Soy la presidenta? ¿Realmente? ¿Podré hacerlo? Se pone muy nerviosa, pero después de un tiempo empieza a disfrutarlo porque todo el mundo le consulta porque es la presidenta. Cuando llegue el final de su mandato y se elija a la siguiente presidenta realmente se siente triste por tener que ceder el puesto que ha disfrutado tanto. Luego, puede ser jefa de centro, que es la jefa de 40 mujeres en un conjunto más grande de grupos. Ella disfruta de estas cosas, que como individuo nunca tuvo.

Hoy, no sólo eso, están las elecciones locales. Cuando Bangladesh celebró sus últimas elecciones locales, muchas de las prestatarias del Banco Grameen se presentaron. Más de 2.000 miembros del Banco Grameen fueron elegidos a los órganos locales. Así pues, esa persona tímida, que tenía miedo a hablar incluso, a raíz de sus experiencias y de tratar las cuestiones de los grupos y del centro, desarrolla dotes de liderazgo y se presenta a las elecciones públicas, junto con muchas otras personas que se presentan también, y sale elegida. Éstos son los cambios. Si sólo se mira el aspecto de carga, se pasa por alto el aspecto del placer, de la ilusión. Muchas gracias.

D. Amadeo Petitbò: Estamos ante una situación realmente sorprendente. Sus intervenciones son tan estimulantes que mientras usted contesta a una pregunta llegan cinco más, lo cual nos asegura un debate durante muchísimas horas. Pero vamos a intentar sintetizar. La pregunta siguiente está formulada por Fernando del Pino, y reza como sigue: “¿Piensa usted que las subvenciones del estilo europeo del estado del bienestar ayudarán a los pobres a largo plazo?”

Profesor Yunus: Desgraciadamente, me he estado pronunciando en contra del bienestar público. Digo que las subvenciones públicas tienen su momento y su lugar. Para mí, cualquier programa de bienestar público o de subvención tiene que tener un límite en el tiempo. No puede durar un tiempo ilimitado. Cuando las personas tienen serios problemas y no tiene ninguna ayuda ni viene nadie a ayudar, el estado puede intervenir para ayudar a la persona a que rehaga su vida de nuevo, pero no para que dependa del estado o de ninguna otra persona de forma permanente. La razón por la que me opongo a subvenciones a más largo plazo o permanentes es porque un perjuicio que causan las subvenciones es que quitan la iniciativa de las personas. Las personas ya no luchan por conseguir algo. No luchan por su dignidad, o por poder asumir el control de sus vidas. Las personas no se organizan para lograr algo, porque las subvenciones no requieren eso. Veo el bienestar público permanente casi como un parque zoológico humano. En el parque zoológico se ven animales muy sanos, les dan de comer todos los días y demás. Están lustrosos y sanos, pero no tienen la vida que deberían tener. En una situación de beneficencia, una situación de subvenciones, puede que las personas sobrevivan, pero no están utilizando sus instintos humanos y el elemento humano que tienen. La vida de la persona es un placer cuando va logrando algo, cuando está luchando para conseguir algo. Y eso es lo que las personas deben hacer. Eso es lo que diría en cuanto al bienestar público.

Lo importante es que el estado crea un entorno que habilite a la persona para que él o ella pueda cambiar su mundo él o ella sola. En lugar de hacer eso, decimos, bien, ni lo intente, le cuidaré. Creo que perjudica a la persona. Quita la dignidad humana de la persona. No quiero quitar la dignidad humana, sino me gustaría reforzarla. Toda la sociedad debería aplaudir que, efectivamente, ha ganado su primer euro, en lugar de decirle, vale, aquí tiene un euro. No sería el enfoque adecuado.

D. Amadeo Petitbò: Hay un grupo de preguntas relacionadas con la educación. La Fundación Carvajal de Colombia pregunta: Usted habla sobre crédito educativo, ¿qué opinión tiene sobre los programas de servicios no financieros como la capacitación o la asesoría para ayudar al crecimiento económico de las unidades productivas que tienen los usuarios del crédito? Y María José Rubio, de Red Desarrollo, pregunta: ¿Cuáles son los indicadores que aplican a los programas educativos?

Profesor Yunus: Hemos puesto a la educación como una cuestión prioritaria, pero sin gastar dinero en ella. Es más en el sentido de la promoción. Tenemos algo que se llama las 16 Decisiones, que implican muchas cosas. Las 16 Decisiones han sido determinadas por los prestatarios mismos. Una de ellas es: “Enviaremos a nuestros hijos a la escuela y aseguraremos que permanezcan en ella”. Nuestro objetivo colectivo era conseguir que los niños de familias analfabetas fueran a la escuela. Hay muchas escuelas en el país. El gobierno ofrece la educación primaria gratuita y las escuelas están juntas al pueblo. Por tanto, no es difícil acudir a la escuela. Y no

tienes que pagar nada. Pero los pobres están ocupados en ganarse la vida y los niños ayudan todo el tiempo, por lo que no van a la escuela. Así pues, la próxima generación también pierde.

Queríamos romper el ciclo y alentar a los padres a que enviaran a sus hijos a la escuela. He mencionado al comienzo que cuando la mujer es la prestataria ocurren muchas cosas positivas en su familia y dije que eran tantas cosas que no quería hablar de todas ellas. Esta es una. Cuando el prestatario es una mujer, es casi 100 por cien seguro que sus hijos irán a la escuela, más tarde o más temprano, y tan pronto como ella pueda. Pero eso no se ve enseguida cuando el padre es el prestatario. Por alguna razón, él no presta atención a este aspecto, pero la madre sí. Siendo la mayoría de nuestros prestatarios mujeres, los niños van a la escuela. Tenemos un 100 por cien de los niños en la escuela. Nuestro objetivo es que todos los niños terminen por lo menos la educación primaria. Contar con la educación primaria será un gran logro. Sin embargo, ha cogido impulso de tal forma que los niños no sólo han cursado la educación primaria sino que la han terminado y la mayoría ha continuado sus estudios. La escuela secundaria es gratuita también, por lo que muchos han seguido hasta graduarse de la escuela secundaria. Y luego han ido a la universidad. Es entonces cuando se vuelve caro estudiar, en escuelas profesionales como la facultad de medicina o las escuelas de ingeniería y la universidad, y demás, porque tienen que vivir fuera del pueblo, tienen que ir donde estén las instituciones. Viendo esto hicimos dos cosas. Primero, hemos introducido becas para reconocer a los mejores de los cientos de miles de jóvenes que iban subiendo paso a paso hasta la educación superior, y para que todos los demás compañeros que competían con ellos sintieran un fuerte impulso para mejorarse. Damos un número muy generoso de becas cada año, unas 3.700, en cada oficina y cada área y región. Las familias se sienten muy orgullosos de sus hijos cuando hayan sido reconocidos con una beca. Llega dinero a casa cada mes. Por otra parte, si cursan estudios superiores como medicina o ingeniería, etc., el 100 por cien de los gastos de seguir estudiando están cubiertos por el banco con un préstamo de estudios. Por tanto, está garantizado. No se rechaza a nadie. Esto, por tanto, es nuestra parte educativa. Nuestra idea es asegurar que la segunda generación de las familias del Banco Grameen tenga una capacidad mucho mayor para progresar que la primera, que no ha podido asistir a la escuela ni nada.

Es así para que cuando una familia abandone la pobreza nunca tenga que verse de nuevo en ella. El abandono de la pobreza tiene un fenómeno en común: que durante un tiempo uno se mantiene fuera, y luego ocurre un pequeño desastre, un pequeño contratiempo, y se ve uno de nuevo en ella. Queremos asegurar, por tanto, que este proceso de abandono de la pobreza fuese irreversible, que se quede y se siga desde allí. Así pues, así es cómo prestamos atención a la educación de los niños.

Respecto a formación y la asesoría, no lo damos. Adoptamos una perspectiva muy diferente en nuestro trabajo. Hemos dicho que las personas ya cuentan con muchas habilidades no utilizadas. Si se apresura a darles formación inmediatamente, no van a ser conscientes ni siquiera de que tienen esa habilidad, que quedará sin emplearse y ni siquiera sabrán nunca que la tenían. Así pues, les animamos a que desarrollen sus propias habilidades, en lugar de formarlos. Por tanto, nos quedamos fuera. Si alguien insiste en que necesita formación le enlazamos con alguien o alguna organización que

ofrezca formación como un especie de servicio extra, en lugar de que el Banco Grameen le de la formación. Así pues, nunca damos este tipo de formación.

Lo que sí hacemos es conseguir que las personas hablen entre sí. Eso lo hacemos muy bien. Siempre reunimos a las personas para tratar sus logros, sus fracasos, sus preocupaciones, sus problemas con sus familias, todo tipo de cosas entre ellas, para que puedan aprender las unas de las otras. Y esto les ayuda mucho. Las 16 Decisiones ha surgido todas de estos diálogos, de sus propias conversaciones. Esta es nuestra forma de no implicarnos en la cuestión de formación y asesoría.

Con respecto a la asesoría, incluso a nivel de la formación de nuestros propios empleados, decimos que si alguien pide consejos sobre qué va a hacer con el dinero, hay que eludir dar este tipo de consejo, ya que es muy probable que se darán consejos no adecuados que arruinarán el negocio. Por tanto, habría que decir: “Bien, pues, piénsalo”. E incluso se puede dar la vuelta al tema y decir: “Buen, usted nos ha venido buscando consejos, pero no tenemos idea de lo que se puede hacer para ganar dinero. Por eso acudimos a usted, porque usted no tiene dinero pero tiene muchas ideas. Queremos darle el dinero para que pueda darle una buena utilización. Nosotros no sabemos hacer eso”. Luego se plantea una pregunta: el Banco Grameen, que tiene mucho dinero, si también tuviera muchas ideas sobre cómo utilizar el dinero, ¿por qué iba a acudir a usted? Debía utilizar sus propias ideas y ganar más dinero. Ellos piensan que esto tiene sentido: ¿por qué acudirían a mí si ellos tienen todas las ideas y el dinero? Piensan: quizás verdaderamente tengo algunas ideas que ellos no tengan. Así, de esta forma se sienten importantes y van y hacen el trabajo. En general, por tanto, nos mantenemos al margen del aspecto de la formación.

D. Amadeo Petitbò: Hay un grupo de tres preguntas que parecen relacionadas unas con otras. La primera es la siguiente: Su idea del Grameen Bank ha dado lugar a muchas políticas y formas de microcrédito. ¿Cuál es su opinión sobre ellas? La segunda, formulada por Paloma de Codespa, dice: ¿Porqué cree que la metodología del Grameen Bank en microcréditos es mejor que otras metodologías? Y, la tercera, formulada por Katia Palmer, del Banco MI de Panamá dice: ¿Cuáles son los errores que debería evitar una institución de microcréditos?

Profesor Yunus: Sí, hay muchas variedades de metodologías de microcréditos ahora. Por tanto, es bueno para los que vengan nuevos al asunto escoger la metodología con la que se sientan más cómodos. Les animaría a hacerlo. La innovación es realmente la clave. En cuanto más innovaciones tenga, mejor equipado está. Siempre me refiero a que en los primeros años el Banco Grameen era como el avión de los hermanos Wright. Era el que voló por primera vez. En 1908, creo, los hermanos Wright volaron su avión. Voló durante 20 segundos y se cayó, cubriendo en su vuelo 122 pies (37,5 metros). Pero hizo historia. Por primer vez unos seres humanos realmente volaron en el cielo. Y desde entonces todo el mundo ha intentado mejorarlo. Hoy nadie vuela en un avión de los hermanos Wright, está en el museo. Otros aviones no están en el museo, pero el avión de los hermanos Wright es el que está en el museo porque hizo historia. Así pues, en materia de microcréditos el Banco Grameen es el avión de los hermanos Wright. Lo hizo, voló. El Banco Grameen ha dado dinero y éste ha sido devuelto. Y lo aplaudimos. Lo que veamos como la metodología del Banco Grameen puede ser como volar todavía en el avión de los

hermanos Wright. Estamos esperando a que todo el mundo desarrolle los Airbus y los Boeing y los Concorde del microcrédito. Estoy seguro que vendrán con los asientos reclinables y las camas planas y los aseos que el avión de los hermanos Wright desgraciadamente no tenía. Por tanto, animaría a la gente a que desarrolle distintas variedades de la metodología de microcréditos.

¿Es mejor el Branco Grameen? No, no decimos eso. Decimos que funciona. Eso es todo lo que decimos. “Ser mejor” es un juicio ulterior, pero no sabemos cuántas variedades de programas existen. Estamos alentando a que surjan variedades cada vez más nuevas. Nosotros mismos estamos aplicando muchas mejoras a nuestra propia metodología. Recientemente hemos reorganizado toda la metodología, a la que llamamos Banco Grameen II. La anterior metodología que empleamos la llamamos el Sistema Clásico Grameen. Llamamos a la nueva el Sistema Generalizado Grameen. Pensamos que es mucho más potente en sus aplicaciones en todas las circunstancias. Así pues, va así. Muchos otros probablemente crearán un sistema mucho más potente que nosotros, y tenemos ganas de verlo. Así debe ser.

¿Errores a evitar? No contar con la preparación suficiente es el error más grande. No es suficiente querer meterse en microcréditos después de verlo en un informe, o en la televisión, y viendo que, bueno, se trata de dar préstamos a los pobres y ellos los van a devolver. Uno empieza a dar préstamos a los pobres y espera que se le devuelva el dinero. No lo devuelven. Hace falta alguna preparación detrás para gestionarlo, especialmente si va a hacerlo de alguna forma institucional. Estoy seguro que muchos de ustedes tienen la experiencia de dar un préstamo a alguien porque sentía que él o ella lo necesitaba, y lo dan esperando que se lo van a devolver. La experiencia general es que el dinero no vuelve.

Es así porque usted no siguió ninguna metodología. Simplemente respondió de alguna forma lo dio, y esperaba que se devolviera el dinero porque él o ella prometía repetidas veces que él o ella le pagaría al mes siguiente, tan pronto como pudiera, o antes. Pero al mes siguiente usted ya no ve más a esa persona. Ha desaparecido. La preparación es muy importante. Hay que prepararse para entender la metodología y seguirla correctamente, paso a paso. No hay que empezar a nivel nacional, o municipal, en el que todo el mundo recibe un préstamo. Entonces está pillado. No sabe lo que pasa. Hay que ir despacio, paso a paso, y luego aumentarlo. Una vez que coja impulso, naturalmente, se podrá ampliar muy rápido sin problemas. Pero en el período inicial, creo que es mejor ir despacio y con cuidado.

D. Amadeo Petitbò: Profesor Yunus, ha contestado usted 12 preguntas. Quedan 17 preguntas por responder. Voy a formularle sintéticamente tres preguntas, porque de esta forma usted habrá contestado 15 y quedarán por contestar 14. Un economista como yo, diría, de esta forma, que usted ha contestado la mayor parte de preguntas: 15 frente a 14; con lo cual todos quedaremos muy satisfechos y podremos continuar conversando posteriormente con usted, y los que han formulado las preguntas no contestadas podrán preguntárselas directamente.

Las tres preguntas son las siguientes. Una procede de una persona cuyo nombre no explicita, que trabaja en un banco comunal de Venezuela. Lo que pregunta es que tiene un problema, y es que algunos créditos se dirigen a actividades de consumo y no a actividades productivas. Y la pregunta es, ¿cómo puede resolverse esta situación?

La segunda, formulada por Cecilia Ponce, del Fondo Esperanza dice: ¿Qué aspectos del sistema del Grameen Bank cree que deben mejorarse o están más débiles según el aprendizaje del día a día?

Y la tercera, que revela una gran generosidad, le pregunta a usted: ¿Cómo se puede colaborar con usted? ¿Hay sitio para voluntarios?

Y con esto superamos la media y nos ponemos ya en una situación que nos permite decir que hemos contestado la mayor parte de preguntas.

Profesor Yunus: Muchas gracias. Sobre el crédito de consumo. El Banco Grameen da tres tipos de préstamos. Uno es para actividades generadoras de ingresos, por lo que el dinero que se recibe tiene que invertirse para crear ingresos. Otro es el préstamo-vivienda y otro es el préstamo estudiantil. Por tanto, no hay ningún préstamo de consumo en todo esto. Cuando una persona necesita dinero para su propio consumo, para una necesidad de su familia, o lo que sea, se trata de recurrir a la preparación que siempre damos desde el principio: ahorre dinero. Cada semana la prestataria tiene que ahorrar dinero, por lo que tiene una cuenta de ahorro. Por tanto, sacará el dinero de su propia cuenta. Es su propio dinero y nadie puede impedirse. Está abierta y toma el dinero y va y lo gasta. Pero el dinero de los préstamos nunca se utiliza para el consumo. Eso es muy malo. Seguimos esto estrictamente. Nunca nos hemos desviado de ese planteamiento. Forma parte de nuestra metodología, parte de nuestra vida, el no dar préstamos de consumo. Así pues, no sé cómo es cuando se dan préstamos para consumo, ya que no tenemos esta experiencia.

¿Cómo mejorar el sistema del Banco Grameen? Estoy seguro de que hay muchas maneras de hacerlo, pero ya hemos agotado todas las ideas que hemos tenido. Si tuviéramos una idea más, probablemente ya lo hubiéramos aplicado. Hemos considerado intensamente en cada momento cómo mejorar la situación. Ahora, especialmente, cuando pasemos a lo que llamamos el Grameen II, donde se han producido muchos cambios, en un sentido estamos dando más opciones al prestatario, muchas más opciones que nunca. Este es un aspecto especial del nuevo sistema. Otro aspecto especial del sistema nuevo es que se trata de microcréditos sin tensión. En el Sistema Clásico existe una terminación cortante. Si uno no terminaba de pagar el préstamo en una fecha concreta se convertía en moroso y todo el mundo se volvía preocupado por él. Sus propios amigos del grupo se volvían hostiles. “¿Por qué no has devuelto el dinero? Todos tendremos problemas ahora”. Hemos eliminado este aspecto cortante. Estamos diciendo que se trata de una autopista de microcrédito que hemos construido, pero si uno tiene dificultades de alguna forma, puede tomar un desvío, una carretera más lenta. Desde la carretera más lenta puede ir incorporándose gradualmente a la autopista de nuevo. Así pues, es apacible para ellos porque nadie se enfadará ya con ellos. Con tal de que una persona devuelva el dinero del préstamo, ¿cómo puede alguien enfadarse con ella? Por esa razón, ¿debe enfadarse con la persona?

Puede ser que la persona en nuestra versión anterior haya prometido pagar 100 taka – esa es nuestra moneda—cada semana, y lo tiene que hacer durante 52 semanas para devolver el préstamo entero. En la trigésima semana, la prestataria encuentra que no puede soportar el dar 100 taka – 2 dólares—cada semana. Dice: “Lo siento, no lo puedo dar 100 taka, no tengo el dinero ya”, o “mi negocio no es tan bueno como era y no puedo hacerlo”. Antes, todo el mundo se enfadaba mucho con ella: ¿cómo se comprometió y ahora está rompiendo el compromiso? En nuestro sistema nuevo decimos que no hay problema. Puede ir por el camino más fácil, por el camino lento, el desvío. Puede pagar 50 taka o la cantidad que pueda. Lo único que implica para el banco es que tardará más tiempo en devolver el dinero de lo que prometió anteriormente.

Pero, ¿pasa algo? Sólo es que tarda más tiempo. Ella no dice que no va a pagarle, sólo que tardará más en hacerlo. Bien, tardará más tiempo. Así pues, la parte de la tensión se ha eliminado totalmente del sistema. Y hemos incluido muchos otros aspectos. No los voy a indicar ahora, pero respecto a su pregunta, sí, siempre intentamos definir el problema que existe, cómo cambiarlo para que las personas no tengan que tropezar en esa parte siempre que lleguen allí. Sí que lo buscamos. Y para la persona que hizo la pregunta, si ve que hay algún aspecto débil, ruego nos lo indique para que podamos conocerlo y considerar seriamente cómo cambiarlo. El Banco Grameen o cualquier otro sistema de este tipo no es una religión o algo que no se puede tocar. Se trabaja continuamente para que mejore, para que pase al nivel 2, luego al 3, y al nivel 4, y así sucesivamente.

Sobre los voluntarios. Por supuesto están muy bienvenidos. Recibimos a muchas personas de todo el mundo, especialmente a estudiantes que vienen para trabajar con nosotros por varias motivos. Una es que quieren entender lo que esta cosa llamada “pobreza”. Muchos estudiantes están muy interesados en el tema y lo que puede hacerse al respecto. Quieren tener una experiencia vital estando con ellos y entendiéndoles como seres humanos, así como escribiendo sobre ellos como trabajo académico. Muchos hacen sus tesinas de *master* en base a estas estancias en Bangladesh, o sus tesis doctorales. Se han escrito muchas tesis sobre el Banco Grameen de esta manera. Han venido y me sorprende lo rápido que han aprendido la lengua. Me impresiona totalmente. Pensé que el bengalí era difícil de aprender, pero los jóvenes vienen, hombres y mujeres, y en siete o diez meses hablan un bengalí muy coloquial y hablan muy cómodamente. Eso es algo que para mí es una gran experiencia: lo cómodo que se sienten con todo el mundo. Una vez que uno habla la lengua la gente se olvida de que es extranjero. La persona simplemente forma parte de sus vidas. Celebran, hablan, se gritan, y se pelean, porque eres local, ya no eres un extranjero, porque habla el dialecto con todo el mundo. Esto es lo que hacen. Nos gusta porque le vemos a esta persona más adelante, en sus distintos momentos de la vida y todavía recuerdan todos los nombres, las caras, todas las cosas que hicieron. Siente como si fuera su casa. Quiere enterarse de lo que está pasando en la oficina donde pasó seis meses conviviendo con los empleados. Se convierte en su sitio y recuerda a todos y quiere volver y visitarles de nuevo. Por tanto se les recibe con muy buen grado a todos los que vengan para una estancia como voluntarios.

D. Rafael del Pino: Muchas gracias Profesor Yunus, de acuerdo con los cálculos del Director de la Fundación ya ha contestado usted a la mayor parte de las preguntas. Antes de levantarnos, yo quisiera hacer una observación respecto al Profesor Yunus. No se puede alcanzar los logros que este hombre ha conseguido sin por lo menos, aparte de otras condiciones que se le aprecian enseguida, tener dos cualidades indispensables. Una son los ideales. Este hombre tiene ideales, que se pueden resumir en respeto por la dignidad humana, por los derechos humanos, diría yo, o simplemente por amor al prójimo. Es la prueba palpable de que no todos los musulmanes son fanáticos o fundamentalistas, dicho sea de paso.

La otra cualidad que le he apreciado es un gran valor. Hace falta tener un gran valor para romper con lo establecido, para buscar clientes de créditos que sean pobres, y clientes de créditos que sean mujeres, en un país como aquél, en que como él nos ha explicado, la mujer no tenía derecho alguno y no tenía propiedad alguna.

No sé ahora mismo si ha contado hasta qué punto llega su valor de romper con lo establecido que me contaba a mediodía hoy que los créditos para construir una vivienda dados a las mujeres, la vivienda tenía que construirse naturalmente en un solar, y el solar no era propiedad de la mujer, era propiedad del hombre que era el propietario de todo. Pues, el Grameen Bank decía: “Hay que poner ese solar a nombre de su mujer. O sea que, vete al registrador de la propiedad y ponlo a nombre de tu mujer, y si no, no hay crédito”. Hace falta valor, eh.

Y finalmente, además de esas cualidades y las otras, es un gran conversador y un gran comunicador. Además, tiene un gran sentido de humor, hasta resulta gracioso. Muchas gracias Profesor Yunus.