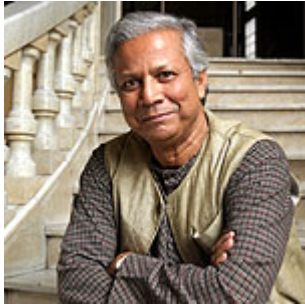


ENTREVISTA: MUHAMMAD YUNUS FUNDADOR DEL GRAMEEN BANK Y PREMIO NOBEL DE LA PAZ

## "El 46% de nuestros clientes sale del umbral de la pobreza"

I. DE LA FUENTE - Madrid  
EL PAÍS - Sociedad - 19-03-2004



**Muhammad Yunus, fundador del Grameen Bank, esta semana, en Madrid. (CLAUDIO ÁLVAREZ)**

"Además de los microcréditos, hacemos campaña para que escolaricen a sus hijos"

Muhammad Yunus nació en 1940 en una familia acaudalada de Bangladesh, pero su sensibilidad le hizo ver que "los otros", los desfavorecidos, no tenían por qué ser eternos perdedores. Conocido como "el banquero de los pobres", Yunus es un economista formado en Nueva Delhi y Estados Unidos que ha descubierto que ayudar a los desfavorecidos a ganar el primer dólar es rentable. Sus deseos de abandonar la pobreza son tan poderosos que una vez que piden un crédito resultan ser buenos pagadores. Yunus era profesor de Economía en los años en que Bangladesh logró la independencia, tiempos de hambrunas y crisis económica. El paisaje exterior no era propicio para enseñar teorías financieras a un puñado de universitarios privilegiados. El profesor salió a la calle y palpó la escasez. Sin abandonar el capitalismo, comprendió algo muy sencillo: los pobres estaban fuera de la economía y parecían condenados a permanecer fatalmente en sus márgenes. Formaban parte de un círculo que se alimentaba a sí mismo: los bancos no les prestaban por insolventes; los usureros los exprimían. Surgió así en 1983 el Grameen Bank. Su fundador ha visitado Madrid, donde ha recibido el premio a la Trayectoria Solidaria dentro de los galardones *12 Meses 12 Causas*, creados por Tele 5, invitado por diferentes instituciones, entre ellas la Fundación Magdala, dedicada al desarrollo.

**Pregunta.** ¿Recuerda a quién prestó dinero por primera vez?

**Respuesta.** Visité con un alumno algunas zonas con bolsas de pobreza en 1976 y elaboramos una lista de 42 personas, todas ellas mujeres, que con 27 dólares podían arreglar bastante su vida. Decidí prestarles esa cantidad de mi bolsillo y aquello les pareció un milagro. Entonces lo vi claro. Inicialmente intenté que la banca convencional les prestara pequeñas cantidades, pero no logré convencer a sus responsables. En 1983 creé el Grameen Bank y empezamos a dar microcréditos a un 1% de interés. Y el sistema funciona, es rentable, porque entre los pobres apenas hay morosos. Tenemos ya 3.200.000 clientes que

son a la vez accionistas y propietarios del banco, y 116 países han secundado iniciativas parecidas.

**P.** ¿Pretende crear un sistema bancario paralelo al convencional, y a la vez competitivo?

**R.** Justamente, es una alternativa que llena el vacío de la banca convencional. Mi deseo sería que pudiéramos competir, pero realmente no hay relación, porque a ellos no les interesan las personas con las que trabajo.

**P.** Si a pesar de sus créditos a bajo interés obtienen beneficios, ¿considera que los de la banca convencional son excesivos?

**R.** No me gusta enjuiciar, porque entonces tendría que hacer juicios de muchas otras cosas. La única crítica que hago a la banca convencional es que considere a esta gente insolvente cuando podría resultarles rentables.

**P.** La mayoría de sus clientes son mujeres y analfabetas.

**R.** El 95% son mujeres, el tipo de cliente que la banca de Bangladesh rechaza. Cuando viene una y solicita un pequeño crédito de 100 dólares, por ejemplo, le decimos que se asocie con otras cuatro amigas y que inviertan esa cantidad en algo que genere ingresos, se trate de comprar herramientas o una vaca. Así fomentamos el autoempleo. Los pagos son semanales, con lo que en un año ya han devuelto el microcrédito. Entonces pueden pedir otro y ampliar poco a poco el negocio. El banco es como un club y quien entra, repite.

**P.** ¿Podríamos decir que crea una adicción positiva?

**R.** Si se quita la carga negativa de esa palabra, sí. Lo cierto es que para superarse en la vida se necesita dinero, y si uno no tiene un dólar no puede conseguir el siguiente.

**P.** Pero con esas pequeñas cantidades es difícil salir de pobre, aunque se abandone la miseria.

**R.** Nuestros estudios demuestran que el 46% de los clientes salen del umbral de la pobreza, y un 5% se aleja de ella y prospera. Hacemos campaña entre ellos, además, para que escolaricen a sus hijos: así cortamos uno de los eslabones de la pobreza en la siguiente generación. Algunos de los hijos, incluso, llegan a la Universidad, y se hacen médicos, etcétera. Cuentan con el acicate de conseguir bolsas de estudio a través del banco.

**P.** ¿Su sistema sirve sólo para comunidades en desarrollo?

**R.** Se ha extendido a países asiáticos ricos como Malasia, a Latinoamérica e incluso a Canadá o Francia.

**P.** Ha dicho que los microcréditos son un arma clave para combatir el terrorismo. ¿Con qué otros medios cabe reforzar esta vía?

**R.** La erradicación de la pobreza es un arma decisiva en este proceso, pero también lo es combatir la injusticia, una realidad que puede manifestarse de muchas formas. Una de ellas es la injusticia económica, ya que los pobres no lo son por su propia culpa. Aunque se lograra detener a todos los terroristas, si no luchamos en paralelo contra la injusticia,

seguirá habiendo brotes. Otra vía de atención es tener cuidado con fomentar la cólera, porque la cólera lleva a la violencia, y ésta, a su vez, engendra más violencia.

**P.** Su labor ha sido reconocida internacionalmente y a menudo da conferencias en universidades. ¿Cree que sus ideas pueden influir en los economistas del futuro?

**R.** En los estudiantes y en los más jóvenes, sí. Algunos hacen tesis doctorales sobre los microcréditos, e incluso hay cursos monográficos sobre este sistema en EE UU.

**P.** ¿Cuántos años necesita para liberar de la pobreza a su país?

**R.** Compartimos el objetivo de Naciones Unidas, definido en la Cumbre del Desarrollo de 2002, de reducir la pobreza a la mitad en 2015. Asumimos ese compromiso. Puesto que el 46% de nuestros clientes han salido ya de la pobreza, de lo que se trata es de llegar a la otra mitad y elevar su nivel.