

**Resumen de la Conferencia Magistral del Profesor Muhammad Yunus,
Director y Fundador del Grameen Bank de Bangladesh, realizada en la Fundación
Rafael del Pino**

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.

Cuando estaba dando clases en una de las universidades de Bangladesh. No siento 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 aún 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.

Nota Técnica: el proceso de puesta en marcha del Banco Grameen

- En diciembre de 1976 se produce el primer préstamo del Banco Janata para los pobres de Jobra siendo Muhammad Yunus el fiador e interlocutor con el banco.
- Con el objetivo de conseguir apoyo por parte de las instituciones, Yunus recurrió al banco Krishi (Agrícola) y le solicitó que estableciese una filial en Jobra con la idea de ser gerente de la filial y establecer sus propias reglas de funcionamiento. Como no fue posible, la solución consistió en hacer que algunos de los antiguos alumnos de Yunus que ya habían trabajado con él en Jobra trabajaran en la filial, quedando Yunus como responsable no oficial.
- La filial entró en funcionamiento en 1977 con el nombre de Filial Experimental Grameen (que significa "Rural") del Banco Agrícola.
- En 1979 se inició el proyecto en Tangail, para el que se abrieron 19 filiales de bancos estatales.
- La política de crecimiento consistía en comenzar a funcionar muy lentamente en una ubicación, ir avanzando poco a poco, y acelerar únicamente cuando todo estuviera preparado. Como norma las nuevas filiales no debían tener más de 100 clientes en su primer año de actividad.
- En 1981, el Banco Central pidió a los directores de los bancos comerciales que realizaran una evaluación del trabajo del Proyecto Banco Grameen y que sugirieran cuál debía ser el camino a seguir por el proyecto. Todos estuvieron de acuerdo en el éxito de la experiencia, identificando como elemento clave que Muhammad Yunus estuviese involucrado personalmente en las actividades. Sin embargo, estaban preocupados por las dificultades que pudieran surgir al ampliarse la actividad y tener que gestionar miles de pequeños préstamos a corto plazo.
- La experiencia en las diferentes filiales fue muy positiva, con un importe total de préstamos concedidos aumentando más de \$1,5 millones, sólo en el año 1982.
- El 2 de octubre de 1983 el Proyecto de Banco Grameen se convirtió en el Banco Grameen con un 60% de las acciones pertenecientes al Gobierno y un 40% a los clientes del banco.
- En 1985 la estructura accionarial fue modificada, pasando el Estado a representar el 25% y el 75% restante a los clientes. En esta nueva estructura el Director General del Banco sería nombrado por el Consejo de Administración, y el Presidente por el Gobierno.

Nota Técnica: el personal que formaba el Banco Grameen

- Cuando Grameen se convirtió en un banco independiente, los colaboradores que estaban contratados temporalmente pasaron automáticamente a ser permanentes.
- Para gestionar las filiales se contrataba a personas jóvenes, con elevado nivel de motivación y perseverancia, preferentemente sin experiencia anterior. Gradualmente, el proceso de decisión y de autoridad operacional era descentralizado hacia las filiales.
- La actividad diaria del gerente y de sus adjuntos consistía en recorrer diariamente las aldeas, hablar con la población y explicar el proceso de formar un grupo.
- Los gerentes de las filiales contaban con una gran autonomía que les permitía hacer una selección exhaustiva de clientes.

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.

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.

Hoy día el 95 por ciento de nuestros prestatarios son mujeres. Y muchas de las cosas positivas que han ocurrido con el Banco Grameen 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.

Nota técnica: funcionamiento del microcrédito

- Las prestaciones de reembolso de los préstamos serían diarias, con importes pequeños, y los beneficiarios tendrían que pagar los préstamos íntegramente a lo largo del año.
- El sistema se basa en la confianza, ya que no existe garantía bancaria ni contrato jurídico entre banco y cliente.
- La experiencia demostró que el nivel de cumplimiento de los pagos de préstamos sin garantías es muy superior al de los préstamos con garantías.
- La relación personal con los clientes estaba presente de forma importante en este sistema de funcionamiento, ya que el compromiso y la confianza conducen al pago íntegro de los préstamos.
- Muhammad Yunus decidió que el 50% de las personas a quienes se prestase dinero en los proyectos fueran mujeres, produciendo una revolución social ya que los bancos tradicionales no prestaban dinero a las mujeres. Este porcentaje aumentaría posteriormente. En aquel momento el 85% de las mujeres no sabían leer o no podían salir de sus casas si no era con sus maridos.
- Para ayudar a que las mujeres iniciaran el proceso de préstamo, se creó un sistema de grupos de 5 personas. Cada grupo se reunía en los centros Grameen, donde recibían formación y aprendían las reglas de funcionamiento del sistema de préstamos, mantenía a los miembros unidos en la concretización de objetivos y estimulaba la cooperación. En este sentido, todo candidato a un préstamo tenía que formar parte de un grupo de personas con características comunes, con estatus económicos y sociales similares y sin parentesco familiar. Normalmente, el primer préstamo era de 12 a 15 dólares y sólo se concedía a dos mujeres del grupo. Si las dos efectuaban regularmente sus pagos a lo largo de seis semanas, se concedían préstamos a otras dos mujeres. La jefa del grupo sería la última de las cinco que recibiría el préstamo. Cada beneficiario sería responsable de su propio préstamo, pero si no cumplía con el pago, ninguna de las otras mujeres de ese grupo podría obtener un préstamo. La concesión posterior de nuevos préstamos estaría sujeta al buen cumplimiento de las condiciones del préstamo anterior.

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. 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 período 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. 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.

Nota técnica: La diversificación de la actividad del banco Grameen

- El Banco Grameen ha conseguido crear varias empresas independientes, de diversos sectores de actividad, para acelerar el proceso de erradicación de la pobreza y mejorar la calidad de vida de sus miembros:
 - En 1996 se crearon dos empresas de telefonía móvil: la Grameen Phone, con fines lucrativos, para construir una red nacional de comunicaciones y la Grameen Telecom, sin fines lucrativos, para hacer llegar las comunicaciones a todas las aldeas de Bangladesh.
 - Se creó Grameen Shakti (energía) para suministrar energía a todas las aldeas con paneles solares.
 - Se creó Grameen Shikha (educación) para desarrollar una metodología de aprendizaje para una rápida difusión de la educación entre las familias.

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.

Nota Técnica: La reproducción del modelo Banco Grameen

- El modelo de crédito del tipo Grameen ha sido reproducido con éxito en diferentes partes del mundo con los siguientes fundamentos:
 - Evitar la intervención del Gobierno
 - El programa debe centrarse en los más pobres de la población (el 25%) y esencialmente la población femenina
 - Todas las réplicas del modelo Grameen deben presentar porcentajes de recuperación próximos al 100%
- En 1989 se creó el Grameen Trust responsable de reproducción del modelo Grameen en todo el mundo.
- Casi 100 países tienen programas inspirados en el Banco Grameen.

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.

Por último comentar que otro aspecto crítico 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.

Nota Técnica: La situación actual (2002) y el futuro del Banco Grameen

- El Banco Grameen siempre ha obtenido ganancias, salvo en 3 años (1983, 1991 y 1992).
- La auditoría de su contabilidad es realizada por firmas externas de gran prestigio
- Los préstamos a personas pobres, sin garantía alguna, presentan hoy un porcentaje de recuperación del 98%.
- Actualmente los préstamos son de un año, con prestaciones de reembolso semanales fijas que son iniciadas una semana tras el préstamo (2% semanal durante 50 semanas).
- Sus clientes son personas realmente pobres. Si tienen más de una habitación, no quedan incluidos en sus créditos. Preferentemente se buscan clientes de una sola habitación con filtraciones y sin muebles.
- Hasta la fecha el 42% de los beneficiarios del Banco Grameen han logrado superar el umbral de la pobreza.
- Cerca del 75% de las familias pobres de Bangladesh pueden tener acceso al microcrédito (135 millones de personas, casi el 50% del total de la población).
- Con el objetivo de contribuir a mejorar la calidad de vida de los miembros de la familia de un cliente de Grameen, se establecieron porcentajes de interés de préstamos destinados a la vivienda y a la educación, porcentajes muy inferiores a los de los préstamos destinados a apoyar actividades independientes:

<u>Finalidad del préstamo</u>	<u>% de interés</u>
Generar rendimientos	20
Vivienda	8
Educación superior de los hijos	5

- Hay 311 estudiantes universitarios que se benefician del préstamo destinado a la educación, pagando matrículas, mantenimiento y otros gastos.
- El número total de viviendas construidas con préstamos del Banco Grameen alcanzan las 552.000 casas.
- 3.600 alumnos, fundamentalmente chicas, en diferentes niveles educativos cuentan con becas.
- En Noviembre de 2002, el banco Grameen abarcaba 40.963 aldeas de Bangladesh, con un personal compuesto por 11.678 personas, y con 1.175 filiales que cubrían cerca del 60% del territorio.
- El banco ha prestado cerca de \$4.000 millones a unos 2,4 millones de clientes, de los cuales el 95% son mujeres. Desde que se inició la actividad, el volumen total de créditos concedidos asciende a casi \$170.000 millones.
- Grameen sigue innovando en su funcionamiento interno: estableció una serie de distinciones de "estrellas" para las filiales según su rendimiento.
- Grameen ha introducido nuevos productos, principalmente un fondo de pensiones para que transcurridos 10 años, pueda percibirse el doble del capital invertido, en forma de rendimiento mensual de por vida y un seguro de pago del mismo.
- A partir de 1995, el Banco decidió no recibir donativos ya que no son necesarios. La relación de depósitos-créditos es del 68% y la de recursos propios-créditos del 90%. Los donativos se destinarán al Fondo Grameen para crear fundaciones de apoyo a la actividad económica.
- Muhammad Yunus desea que de los microcréditos se beneficien 100 millones de personas para el 2005, estableciéndose esa cifra en 1997 cuando los beneficiarios no llegaban a 7,5 millones.