

## *El banquero con corazón*

NARRADOR: ALEX COUNTS  
ADAPTADO DE *GIVE US CREDIT:  
HOW MUHAMMAD YUNUS' MICRO-LENDING  
REVOLUTION IS EMPOWERING WOMEN  
FROM BANGLADESH TO CHICAGO*

AYUDAR A LEVANTAR A LOS POBRES DE ESTADOS UNIDOS EN lugar de sólo darles limosnas es una posición que tiene sus raíces en un lugar improbable: Bangladesh. Comenzó con el desesperado intento de un hombre de encontrarle sentido a su vida en un país devastado por el hambre.

Con poco más de veinte años, Muhammad Yunus era un joven impaciente que exhumaba confianza en sí mismo, optimismo y acometividad. Antes de planear su viaje a Estados Unidos, él nunca había oído hablar de la Universidad de Vanderbilt en Tennessee, de la cual él había recibido una beca Fulbright. Observando un globo terráqueo, se dio cuenta de que estaba casi exactamente en las antípodas de Bangladesh. Después de graduarse, quiso aplicar algunas de las lecciones que había aprendido cuando estudiaba Economía y poner en práctica una de las muchas ideas que había acariciado durante sus tiempos de estudiante.

Poco después de su regreso, la hambruna de 1974 devastó a su país. En esa época, Henry Kissinger llamó a Bangladesh «la locura del mundo»; pero para Yunus era su patria. Él consiguió un empleo como profesor universitario de Economía. En su camino a clase, tenía que pasar junto a cientos de sus compatriotas que se estaban muriendo de

hambre. Yunus se dio cuenta de que él tenía que hacer algo, aunque sólo fuera un pequeño gesto. No se hacía grandes ilusiones de lo que un hombre podía hacer trabajando solo.

Comenzó este trabajo al empezar a conversar con los pobres en las calles y en los pueblos. Se sumergió en su mundo y llegó a la conclusión de que la falta de inversiones de capital era una de las raíces de la pobreza. Yunus encontró campesinos que ganaban dos centavos diarios fabricando herramientas de bambú y pagando tasas de interés exorbitantes (tanto como el 10 por ciento a la semana) del dinero que pedían prestado para comprar los materiales para sus existencias. Yunus se quedó pasmado. «Me sentí avergonzado de ser parte de una sociedad que no podía darles veintisiete dólares a cuarenta y dos seres humanos diestros y esforzados para que pudieran llevar unas vidas decentes», contaba.

Fue así que comenzó a prestar pequeñas cantidades de dinero —tan poco como diez dólares— de su propio bolsillo a personas menesterosas. Invirtieron su dinero en construir pequeños negocios como cría de gallinas, tirar de una jinrikisha, fabricación de utensilios y otras industrias domésticas. Fundó el Grameen Bank, que significa «aldea» para darle a esa gente un firme cimiento con que pudieran contar. Veinte años después, más de dos millones de personas, la mayoría de ellas mujeres, han recibido préstamos del Grameen Bank. En un día de trabajo promedio, Grameen desembolsa más de sesenta millones de takas bangladeshis o aproximadamente 1,5 millones de dólares. El retorno de la primera inversión de Yunus ha sido asombroso. Un increíble 98 por ciento de clientes ha pagado sus préstamos en su totalidad.

El secreto del banco es que logra que los pobres sean útiles a sí mismos al tiempo que se ayudan mutuamente. Personas sin crédito se organizan en agrupaciones de apoyo a prestaciones. Se reúnen todas las semanas para ventilar sus dificultades y celebrar sus éxitos. Cada prestario tiene también un aporte en todos los otros del grupo: si alguien defrauda un préstamo, todos los miembros del grupo deben pagarlo. Con la ayuda del Banco Grameen, millones de bangladeses trabajan ahora juntos para escapar de la pobreza y construir una vida prometedora para sí mismos y sus familias.

Yunus cuenta este sencillo relato —y su éxito— a personas de todo el mundo. En 1986, el entonces gobernador Bill Clinton lo invitó a la rural Arkansas para ver si era posible comenzar un programa semejante en EE.UU. Al principio, los pobres no podían creer que alguien les prestara dinero.

Yunus les preguntaba a los beneficiarios del bienestar social y a las mujeres desempleadas con quienes se reunió, que imaginaran qué harían con el dinero si un banco estuviera de acuerdo en darles un crédito. Casi todo el mundo dijo que un banco no les daría dinero, de manera que no valía la pena hablar de ello. Él les volvió a hacer la pregunta a lo que sólo le devolvieron una mirada vacua. Luego decidió hacer un enfoque más directo: «Yo dirijo un banco en Bangladesh que les presta dinero a los pobres. Estoy pensando en comenzar un banco aquí. Pero si no hay negocio, ¿para qué venir?». Les explicó que no necesitaban ninguna fianza ni ninguna otra cosa de las que usualmente se exigen para los préstamos bancarios. Todo lo que necesitaban era tener una buena idea.

Una mujer que había estado escuchando muy atentamente dijo, «¡Me gustaría pedirle prestado algún dinero a su banco!» Cuando Yunus le preguntó cuánto, ella le dijo \$375. Sorprendido por la cifra tan precisa, él le preguntó qué haría con ese dinero. Le contestó que era maquillista y que su negocio estaba limitado porque no tenía los productos necesarios. Si pudiera conseguir una caja de productos que costaba \$375, estaba segura que podría reembolsarle con la ganancia adicional. También le dijo que no quería un centavo más de lo que le costaba la caja.

Otra mujer, desempleada después de que la fábrica de textiles donde había trabajado cerrara y se mudara a Taiwán, necesitaba unos pocos cientos de dólares para una máquina de coser. Otra mujer quería seiscientos dólares para comprar una carretilla para vender tamales calientes.

Durante años Yunus había estado diciendo que su programa eliminaría la pobreza de cualquier lugar, pero muchos expertos le habían dicho que Estados Unidos era diferente. «Los estadounidenses pobres son estadounidenses perezosos», le decían. Luego de su viaje a Arkansas, Yunus cambió de opinión. Concibió que su programa funcionaría en Estados Unidos, y le encargó a un grupo de personas emprendedoras que trabajaban para organizaciones no lucrativas que lo hicieran funcionar. Al cabo de unos meses, se estableció el Fondo de la Buena Fe (Good Faith Fund) en Pine Bluff, Arkansas. Por la misma época, Proyecto de Mujeres que Trabajan por Cuenta Propia (Womens' Self-Employment Project) comenzó a concederle préstamos a mujeres en Englewood, Chicago.

Desde entonces, casi cuarenta organizaciones sin fines de lucro han comenzado programas de préstamo basados en el modelo del Banco Grameen de Yunus. Prestan servi-

cios a afroamericanos y mexicanos en la zona sur y central de Los Ángeles, a indios norteamericanos en Dakota del Sur, a blancos pobres en Arkansas, Carolina del Norte y Nueva Inglaterra, y a refugiados del Sudeste asiático, es decir, toda la gama de desheredados de la fortuna en Estados Unidos. La estrategia de Grameen les da a los pobres la oportunidad de crear sus propios empleos en lugar de esperar a que alguien más lo haga por ellos. En la actualidad, además de los dos millones de clientes en Bangladesh, otros seis millones de pobres en cincuenta países de todo el mundo —en Filipinas y Sudáfrica y en ciudades como Nueva York y París— son parte de un poderoso grupo de socios que están cambiando la industria bancaria por completo. La meta para el año 2005 es contar con cien millones de las familias más pobres del mundo con acceso a crédito y a la oportunidad de crear su propio modo de vida.

En 1988, llegué a Bangladesh invitado por Yunus a trabajar en Grameen por un año. A los pocos días de llegar, él me llevó a una gigantesca celebración que sus clientes habían organizado en una aldea para conmemorar la fundación de la sucursal del banco en esa localidad. Me quedé sorprendido por lo festivo e incluso atrevido que fue el evento. Casi al final, Yunus me dijo en un susurro: «estos eventos son las ocasiones en que los pobres pueden mostrarse, ser oídos, ser clamorosos, hacer ruido. Las consignas, la fanfarria, todo es parte de un proceso de sobreponerse a la vergüenza y el aislamiento de la pobreza. La sociedad siempre le ha dicho a los pobres: “Quédense en sus casuchas; no deben ser ni vistos ni oídos”. Grameen les invita para que se reúnan, y mantengan sus cabezas en alto. ¡Para que sean vistos y sean oídos!»

*Nunca duden que un pequeño grupo de ciudadanos  
inteligentes y dedicados pueda cambiar al mundo.  
De hecho, es lo único que lo ha logrado.*

MARGARET MEAD

Ayude a terminar la pobreza en el mundo, una persona a la vez. Únase a la campaña para darles a cien millones de familias pobres acceso a micropréstamos para el 2005. Llame a la **Grameen Foundation** al 202-543-2636 para saber cómo puede entrar en sociedad con el Banco Grameen.

# El Banquero Con Corazón

• Compasión • Ingenio • Inventiva • Optimismo • Liderazgo

## HISTORIA

Muhammed Yunus está creando una de las más grandes campañas humanitarias en la historia. Comenzó hablando con personas en las calles y pueblos de su tierra natal, Bangladesh, donde él aprendió que la raíz de la causa de su pobreza eran las escandalosas tasas de interés que se vieron obligados a pagar en sus intentos desesperados para crear sus propios pequeños negocios. Comenzando por prestar dinero de su propio bolsillo, Muhammed creó el Grameen Bank, que ayuda a los pobres a ayudarse a sí mismos mientras ayuda a cada otro. Hoy, además de dos millones de prestatarios en Bangladesh, Grameen ahora ayuda a los afroamericanos y mexicanos en el Centro-sur de Los Ángeles, nativos americanos en Dakota del Sur, blancos pobres en Arkansas, Carolina del Norte y Nueva Inglaterra, y refugiados del sudeste asiático. Grameen le da la oportunidad a los pobres para crear sus propios trabajos en lugar de esperar alguien más que lo haga por ellos. Un 99% sin precedentes pagaron sus préstamos en su totalidad. Para el año 2005, esperan que se unan a ellos 100 millones de las familias más pobres del mundo. "La Sociedad siempre le ha dicho a los pobres que no deben ser vistos ni escuchados", dice Yunus "Grameen los invita a unirse, mantener la cabeza en alto."

## ACCIÓN

• Localiza Bangladesh en un mapa / globo. Estudia la cultura / estilo de vida, especialmente de su juventud.

### Artes del Lenguaje

### Ciencias Económicas

- Usa el dinero de Monopoly para crear un ejercicio bancario. Has que los estudiantes la practica de pedir prestado "dinero" de una tarjeta de crédito a tasas de interés del 21% para su negocio. Compara con las tasas de interés del 5%. Que diferencia hace?
- Has que los estudiantes desarrollen una lista de pequeñas empresas que podrían administrar; productos para hacer o vender.

### Servicio Comunitario

- Crea un Grameen Bank Club con estudiantes. Has que cada estudiante contribuya \$ 10 a un fondo especial. Entonces invítalos a decidir sobre un producto que puedan vender; desarrollar un plan de negocios; y practicar pedir prestado y pagar sus préstamo con dinero de monopolio. Organiza un grupo de apoyo semanal para resolver problemas y discutir formas de mejorar cada uno los asuntos de otros
- Organiza una tienda escolar con manualidades hechas por los estudiantes de EC doméstica, clases de carpintería, etc.
- Organiza un evento festivo en la tienda y anuncia a las familias y la comunidad.
- Has que los estudiantes acepten dar un porcentaje de sus ganancias a un proyecto que ayude a otros.

## Preguntas de Reflexión

1. ¿Prestarías tu propio dinero a alguien quién estaría tratando de iniciar un pequeño negocio?
2. ¿Qué tipo de pequeña empresa te gustaría comenzar si alguien te da una "mano"?
3. ¿Crees que la gente pobre son sencillamente perezosas? ¿Por qué o por qué no?

## Lecciones Que Puedes Aprender

1. La mayoría de la gente pobre no es perezosa. Son seres humanos que quieren ganarse la vida dignamente.
2. Un "reparto" en lugar de un folleto da a las personas pobres oportunidades para crear un medio de vida.
3. Una causa fundamental de la pobreza es las altas tasas de interés para personas que crean pequeñas empresas.
4. Cuando las personas se ayudan mutuamente y a sí mismas, pueden construir una vida prometedora juntos.
5. Al escuchar atentamente a las personas pobres, Muhammed aprendió cómo podía ayudarlos.