

PALABRAS PARA VENEZUELA 2007

MUHAMMAD YUNUS

Buenas noches. Me siento muy raro porque después de esa voz tan bella, cantante, ese ambiente tan pacífico, yo voy a hablarles del dinero. Perdónenme por hacerlo. Me gustaría más no hablar, pero ya que he sido invitado para hablar de mis experiencias, lo haré. Es un placer haber vuelto a Venezuela. La primera vez que vine en el año 2001 yo no sabía casi nada de Venezuela, porque en Asia, sobre todo en el sur de Asia tan lejano de Latinoamérica, el ser humano en esa región no sabe nada de América Latina, y los latinoamericanos no saben nada de esa región tampoco.

Así que para mí eso fue un gran descubrimiento, mi venida en el año 2001. Me siento tan contento de haber vuelto, y veo yo todo el calor humano que ustedes tienen, que han demostrado por nuestro trabajo, por todo lo que hemos planteado respecto a nuestro trabajo. Voy a introducirles primero Bangladesh, porque muchos se estarán preguntando dónde está ubicado. Está en el Sur de Asia al lado de India y Nepal. Es un pedazo de tierra muy pequeño de sólo 145 kilómetros cuadrados, con una población de 145 millones de personas. Ya ven cómo vivimos uno al lado del otro, chocamos y nos movemos.

Una manera en que hemos descrito nuestra población es la siguiente: si pudiéramos traer a toda la gente que hay en el mundo, 6 mil millones de personas, digamos, el único lugar donde podrían vivir sería en Estados Unidos. Bueno, la ciudad de Bangladesh en sí tiene una densidad un poco mayor. Así que ahí nos encontramos luchando con nuestro propio destino, y la única vez que, probablemente, los periódicos hablan de Bangladesh, es cuando nos pasa algún gran desastre como una inundación, Cuando Katrina llegó a Louisiana, fue noticia por todas partes, claro que es una noticia grande, murieron tantas personas. Pero tantas veces ha habido Katrinas aún mayores en Bangladesh y para nosotros es simplemente parte de nuestras vidas.

Y luego hablamos hoy. Oímos hablar del calentamiento global, del efecto de los gases de invernadero y, sin embargo, nos preguntamos cuando eso ocurra, cuál va a ser el país que desaparecerá primero. ¿Será Bangladesh? No solamente desaparecerá, millones de personas estarán desubicadas ahí y el resto de esas personas, sus vidas y la ecología, va a ser tan perturbada.

Ahí fue que comenzó mi trabajo, yo estaba enseñando en Estados Unidos, en los años 70 y, súbitamente, hubo una gran guerra civil en Bangladesh. Muchos murieron de parte del ejército de Pakistán. Nosotros éramos ante parte de Pakistán, pero en este caso fue nuestro propio ejército, el mismo ejército Pakistán que mató tantas personas que devastó nuestro país. Entonces hicimos campaña para lograr la independencia, y al final del año 71 nos independizamos e inmediatamente yo decidí que tenía que volver y participar en la actividad de crear una Nación, y cuando lo hice, tomé un trabajo de las universidades porque eso era lo que me gustaba tanto, enseñar. Entonces estábamos pasando por un momento de euforia, éramos un país independiente, e íbamos a arreglarlos todo, todos nuestros problemas.

Pero pronto nos dimos cuenta que los sueños se vuelven pesadilla y nuestros sueños se vuelven pesadilla. En 1974 tuvimos una enorme hambruna. No podíamos alimentar a nuestro pueblo. No había suficiente alimento, la gente moría de hambre. Y ahí me encontraba yo, un joven profesor que venía de Estados Unidos hablando de teorías elegantes en nuestras aulas, con nuestros estudiantes, y cuando salía del aula veía a la gente morir de hambre. Eso no es algo placentero para nadie, no queríamos ver algo así. Así que me sentí horrorizado. Me sentí totalmente impotente, inútil. Todos estos libros, estas teorías. Sin embargo, no me ayudan a hacer nada, no puedo hacer nada con estos libros y teorías. Entonces tomé una decisión: yo sigo siendo un ser humano, no necesito que nadie me dé una lección de cómo ser un ser humano, es parte de mí el ser un ser humano. Por qué yo no salía mejor de los predios universitarios. Iría a la aldea que se encuentra al lado de la universidad, para ver si podía hacer algo, para ayudar aunque sea 1% un solo día, pero yo decía, no sé cómo pero ya vería.

Es exactamente lo que comencé a hacer. Hice muchas cosas pequeñas y mientras lo hacía fui enfrentándome a algo: las actividades de los prestamistas

usureros. Esto era muy frecuente. Y yo decía que la gente muere de hambre y los usureros se están aprovechando de ellos. Entonces como yo era investigador dije, bueno, vamos a ver cuántos prestamistas hay en esta aldea. Tomé un estudiante mío y fui paseando por la aldea para hacer una lista. Cuando la terminé la lista observé que tenía 42 hombres en la lista de personas que habían pedido prestado dinero y todo el dinero que se había pedido prestado eran 27 dólares. Yo no podía creer que podía haber tanta humillación por menos de un dólar por persona.

Y ahí estaba yo en las aulas como cualquier profesor de economía en cualquier parte del mundo, hablando de planes quinquenales, de industrialización del país, de miles de millones de inversiones, y ese profesor no tenía ningún conocimiento del hecho de que la gente no espera miles de millones de dólares. Ellos estaban sufriendo porque no tenían centavos, que nadie les daba. Me sentí horrorizado porque a unos pocos pasos de mi aula eso es lo que estaba ocurriendo. No es la primera vez que ocurre. Probablemente ha estado ocurriendo durante siglos y a nadie le importa.

Luego pensé en cuál podría ser la solución. El problema es tan difícil. Súbitamente pensé, el problema será difícil pero la solución es sencilla. Me emocioné. Pensé: si yo les doy esos 27 dólares a esas 42 personas, ellos podrán devolver el dinero al prestamista y liberarse de él. Eso fue lo que inmediatamente hice. No me di cuenta de lo que iba a pasar. Fui a la aldea y la gente me miraba de manera muy diferente, me miraban como si hubiera bajado del cielo. “¡Es un milagro!”. Nadie había hecho nada parecido y me sentí emocionado. Pensé: si uno puede darle felicidad a tantas personas con tan poco dinero, por qué no seguir haciéndolo. Es tan fácil. Decidí hacer más porque la gente lo apreciaba tanto y que eso significaba tanto para sus vidas. Pensé que debía hacerlo, pero me pregunté cómo hacerlo y mi pensamiento principal fue por qué no vincular a estos aldeanos al Banco que está en la universidad.

Con gran entusiasmo fui al gerente del Banco y le expliqué que debería darle préstamos a los pobres de la aldea y él me miró como si no entendía. No podía creer lo que yo había dicho, siguió argumentando y argumentando. Decía que no se podía. Y yo le pregunté, ¿usted lo ha hecho antes? Dijo: no. Yo le decía: por qué no prueba y él decía: es imposible hacerlo, ni vale la pena probarlo, es una locura. Yo insistía: los prestamistas sí le dan dinero. Entonces me dijo: Bueno, sí,

pero ellos pueden lograr que ellos le paguen. Nosotros no podemos lograrlo. Seguimos y seguimos discutiendo. Me mandó a altos funcionarios. Fui a ver los funcionarios y finalmente yo aprendí algo de ellos: me ofrecí como un fiador, como garante. Dije: yo voy a firmar todos esos papeles y ustedes me dan el dinero. Al hablar así vi que hablaba su lenguaje, pero todavía tardé unos meses para lograrlo. Cuando se hizo, tomé el dinero, luego de prestarme como fiador, y se lo di a los aldeanos. El Banco me dijo: te puedes despedir de tu dinero, nunca lo vas a volver a ver. Yo dije: nunca he hecho nada que tenga que ver con banca, sé muy poco de Bancos, pero me parece que se puede lograr.

Fijé pequeñas reglas para facilitarles la posibilidad de reembolsar el dinero, y me sorprendí, funcionó, absolutamente todo el mundo me pagó. Me sentí más emocionado y volví a repetirlo en otra aldea, en otra más, en 10, 20 aldeas, y sin embargo el gerente bancario no cambió de parecer. Siempre seguía esperando que todo colapsara. Cada vez que yo regresaba él me decía: esta vez vas a colapsar. Tuviste suerte la primera y la segunda vez, no vas a tener tanta suerte después. Y yo dije, bueno, hasta que fracase. Después de hacerlo en 20 ó 30 aldeas pensé, por qué trato yo de convencer a este hombre del Banco, él nunca va a cambiar de parecer, y no lo podremos cambiar, así que vamos a olvidarnos del Banco, por qué no puedo yo crear un Banco separado para los pobres. Entonces empecé a hacer cabildeo ante el gobierno para obtener una solución, para que el gobierno me otorgara una licencia para crear un Banco para los pobres, y todo el mundo seguía diciendo: ustedes están locos, ya tenemos bastantes problemas dándole dinero a los ricos que tampoco nos reembolsan, porque nos vas a crear más problemas todavía. Yo les dije: no va a ser un problema para usted porque no le estamos pidiendo dinero a usted, va a ser nuestro dinero.

Finalmente con conexiones y simpatías subí al gobierno, logré esas autorizaciones y nos convertimos en Banco en 1983. Comenzamos en el año 76 y en el 83 nos convertimos en Banco porque seguimos expandiéndonos. ¿Qué es lo que hacemos? ¿Es algo diferente de los Bancos convencionales? Eso es lo que me pregunta la gente porque los préstamos son muy pequeños, de 10 dólares, de 20 dólares. Me preguntan, ¿es ésta la diferencia? Si un Banco, Citibank, por ejemplo da 50 dólares será lo mismo que el Banco Grameen? Y yo dije no. La diferencia no es el monto. La diferencia la hace la manera de hacer el negocio, porque nuestro primer principio desde un comienzo, es que la gente no

vaya al Banco sino que el Banco vaya a la gente. Eso es lo que hicimos. Hoy en día tenemos como 2 millones de prestatarios en nuestro Banco y nosotros seguimos tocando a sus puertas para trabajar con ellos. El Banco Grameen tiene 24.000 personas que trabajan para nosotros, que se reúnen con estos 7,2 millones de prestatarios físicamente en el lugar donde viven los prestatarios. Como punto de partida fue eso lo que les hizo sentirse cómodos.

Lo segundo es que eliminamos completamente toda la burocracia. En realidad eso es lo que más le duele a los pobres. Ellos no pueden dar garantías, entonces no vamos a exigir ninguna garantía, ningún documento, ningún historial del pasado. Simplemente hubo un préstamo basado en un acuerdo de caballeros y todo el mundo dijo:

--“Ay, ahora si se va a meter en problemas, algún día va a ver que nadie le va a reembolsar nada”.

---Profesor Yunus ¿usted puede dormir tranquilamente de noche?

--Sí.

---Usted está dando esa cantidad de dinero, millones de dólares, y no tiene ninguna garantía.

--Duelmo muy tranquilamente. No me preocupa en nada. Nuestra tasa de reembolso tradicionalmente es 99%.

Hay otra cosa en la que diferimos de los bancos tradicionales. Cuando yo estaba argumentando ante los bancos convencionales que ellos no debían rechazar a los pobres, le dije: esto es injusto. Totalmente. Ustedes simplemente tienen un club de personas exclusivas para que ellas sigan enriqueciéndose y cierran las puertas a aquellos que necesitan el dinero para seguir subiendo. Ustedes rechazan a enormes cantidades de personas, rechazan a dos tercios de la población mundial que no podría calificar para un préstamo bancario. Piensen en Venezuela ¿cuántos hay que no calificarían para un préstamo bancario? Les dije, no solamente no deben rechazar a los pobres, tampoco deberían rechazar a las mujeres. Los bancos se me pusieron bravos y dijeron esto no es así. Y yo dije: sí es así. Muéstreme la composición de género de ustedes ¿Cuántos prestatarios tienen y cuántos son hombres y cuántas son mujeres? Ellos no me dijeron. Les dije que si uno por ciento de ellos eran mujeres, simplemente, uno por ciento, iba a aplaudirles, a resaltar el excelente trabajo que ellos hacían. Pero no llegaba ni

siquiera al uno por ciento, ni hoy en día hay uno por ciento. Entonces yo dije, hay algo equivocado también en cómo tratan a las mujeres. Así que pensé que la mitad de los prestatarios de mi banco debían ser mujeres y cuando fui a tratar de convencer a las mujeres más pobres a que tomaran un préstamo, digamos de diez dólares, de quince, veinte dólares, un monto muy pequeño, inmediatamente dijeron: “no, no, no, no. Yo no sabría qué hacer con el dinero, le tengo miedo al dinero, yo nunca he tocado un dinero en mi vida. El dinero es algo que maneja mi esposo, yo no lo manejo”. Salían corriendo cuando nos veían, huían de nosotros. Decían “ellos vienen a darnos dinero” como si estuviéramos haciendo algo horrible. Los estudiantes que trabajaban conmigo se cansaron. Pensaron en que nos olvidáramos de las mujeres y en que debíamos concentrarnos en los hombres porque es mucho más fácil con ellos. Yo dije: no. Me dijeron: “Pero las mujeres no lo quieren”. Yo dije: mire, pero la que habla no es la mujer. El que habla es la historia, el pasado de esta mujer, tantos años de exclusión. Esta mujer está tan asustada, son capas y capas de temor lo que ella tiene, así que la estrategia más segura para ella es no involucrarse en nada parecido para que nadie se le ponga bravo. Les pedí que siguiera explicando: sigan explicándoles, algún día cuando esas capas de miedo desaparezcan, una mañana ella se despertará diciendo “voy a pedir dinero. Después de todo, yo sabré cómo usarlo, y ese es el día que vamos a esperar”. Otra cosa que ayudaba es que cuando las pocas mujeres empezaron a recibir dinero pasaron a ser ejemplo para las otras diciendo si ellas no toman el dinero por qué yo no puedo hacerlo, hasta le puedo dar mejor uso, así que nos tardó seis años para lograr el 50% de mujeres. Estamos tan felices haberlo logrado, todo el mundo decía que no podíamos lograrlo y sin embargo lo hicimos.

Luego nos dimos cuenta de otra cosa. El dinero que llegaba a la familia a través de la mujer traía tanto beneficio para la familia. Los niños eran los primeros beneficiarios, mejoraba la vivienda, las mujeres utilizaban ese dinero con mucha cautela, realmente lograban el máximo de ese dinero. Entonces cambiamos nuestra política y dijimos, bueno, vamos a olvidarnos de que sea el 50%, vamos a tener que concentrarnos en las mujeres, y es lo que empezamos a hacer, por eso es que 97% de todos los prestatarios actuales son mujeres, o sea, literalmente somos un banco que trabaja para mujeres pobres y es propiedad de mujeres pobres. No es un banco propiedad de otros y las mujeres reciben préstamos, no, 7,2 millones de personas son no sólo clientes sino propietarias del banco, son parte de la Junta Directiva del Banco. Cuando se anunció el Premio Nobel dijeron que la mitad del premio sería para mí y la otra mitad sería para el Banco Graneen.

Luego del Comité Nobel me llamaron y me dijeron: bueno, a usted le vamos a dar parte de su premio, pero ¿a quién le vamos a dar la parte que es para el banco? Y yo dije, claro, yo sólo soy empleado, yo no debería representarlas. Deberían ser los propietarios quienes vinieran y me preguntó el del Premio Nobel y ¿quiénes son? Pensó probablemente en un rico, pero yo le dije: no, son 7,2 millones de mujeres pobres en Bangladesh. Ellas son las propietarias, bueno, él se asustó porque Noruega tiene solo 4,2 millones de personas, de habitantes, y para él siete millones de personas adicionales... ni siquiera podía imaginarlo. Le dije: bueno, no voy a traer los siete millones, voy simplemente a traer nueve de las mujeres que son parte de la Junta Directiva. Las elecciones actualmente son cada tres años, hay nueve miembros de la Junta y vamos a traer a nueve personas. Así que fue el Premio que recibió una mujer pobre de Bangladesh en nombre de todas las mujeres pobres en Bangladesh y todas las mujeres pobres del mundo se convirtieron en Premio Nobel, y fue una celebración en todo el país.

¿Qué significa todo eso? Bueno, uno le da pequeños préstamos a las mujeres, a las pobres. Pero eso ¿qué le hace a la vida de esas mujeres? Es algo tremendo. Algo que pasó en Bangladesh en los últimos 20 ó 25 años. Tenemos 31 años de creación y desde entonces ha habido un cambio tremendo en el status de las mujeres en Bangladesh. Ha habido empoderamiento de la mujer, empoderamiento dramático, como resultado la tasa de aumento de población ha disminuido mucho. Una cosa llevó a la otra. En el año 1975 nuestra tasa de fertilidad era de 6,7%. Una mujer daba a luz 6,7 niños, hoy en 2006 la tasa de fertilidad es 3 niños. La gente pregunta pero bueno cómo, es un país musulmán, y ahí tradicionalmente la tasa de aumento de población es alta. Entonces, simplemente vemos como al salir del estado de pobreza cambió la vida de la mujer. Las alentamos por ejemplo a mandar a sus hijos a la escuela y lo logramos. Hoy en día ellas tienen 100% de sus hijos en la escuela y luego empezamos a dar becas a los niños que estudian con becas. Luego empezamos a dar préstamos estudiantiles para aquellos que pasaban a estudiar en la universidad y esos eran niños que pertenecían a familias totalmente analfabetas, nadie en su casa sabía leer o escribir. No tenían ninguna historia familiar de alfabetismo, pero ahora ya la cosa cambió, muchos de estos muchachos se están convirtiendo en médicos, ingenieros, o sea, que hay una nueva generación totalmente diferente de jóvenes.

Empezamos a prestar a los mendigos, porque la gente decía bueno, deberían otorgarle préstamos a los emprendedores y nosotros dijimos, no, no rechazamos

a nadie. Ni siquiera les preguntamos cuál ha sido su pasado. Decimos que no estamos aquí para juzgar su pasado. Estamos aquí para darle apoyo para su futuro. Cualquiera que usted quiera que sea su futuro. No nos importa su historial de crédito, lo que han hecho y demostramos poder hacerlo con todo el mundo y hace tres años y medio para demostrarlo aún más, empezamos a otorgar préstamos a los mendigos. Mis colegas en el banco decían: pero ¿cómo hacerlo? Y yo dije, bueno ¿por qué no vamos a hablar al mendigo y decirle qué te empujó a ser mendigo? Nos dimos cuenta que algunos se volvieron mendigos porque sus padres habían sido mendigos y sus abuelos también, era parte normal en su vida. Nos sentamos a hablar de sus vidas y les propusimos lo siguiente: sigue pidiendo dinero de casa en casa, pero ¿por qué no llevas alguna mercancía para vender? Y si lo haces, te vamos a dar el dinero para hacerlo. Eso no significa ningún trabajo adicional ya que de todos modos vas de casa en casa. Al principio la gente no sabía cómo reaccionar. Algunos, sin embargo, dijeron: bueno, lo voy a probar. Entonces empezamos con dos mil, tres mil mendigos, ahora tenemos casi cien mil mendigos en nuestro programa. A mí me emociona mucho pensar en eso: en el resultado. Casi un décimo de esos cien mil mendigos han dejado de ser mendigos y la gran mayoría de ellos pasaron a ser mendigos a tiempo parcial, a medio tiempo, así que yo me río y digo como que están cerrando su sucursal de mendigo, y están tratando de abrir más la sucursal de ventas.

¿Qué significa todo esto? A mi manera de verlo, esto significa que todos los seres humanos tienen tanta creatividad en ellos, tienen un potencial ilimitado que sean mendigos, que sea un niño de la calle. Tienen tantas posibilidades. Pero luego construimos nuestra sociedad de tal manera que la mayor parte de esas personas nunca tendrán la oportunidad de darse cuenta de ese don que tienen, ni siquiera lo podrán vislumbrar. La sociedad no les permitirá ni siquiera, no les dará ni la oportunidad de darse cuenta de que con su capacidad podría ser un artista brillante, un poeta brillante, pero a esa mujer nunca se le da la oportunidad de hacerlo ¿por qué? Por cómo el sistema ha sido construido. Entonces, decidimos que la pobreza no la crean los pobres. El sistema que construimos es lo que creó la pobreza. No es culpa de la gente ni de los pobres a los que les han impuesto la pobreza. Es un fenómeno impuesto artificialmente. No es parte del ser humano mismo. Al verlo de esta manera uno empieza a ver el mundo de manera diferente porque si tratamos de rediseñar nuestras políticas, nuestras instituciones, nuestros conceptos, entonces podemos hacerlo para que no haya más pobres. La semilla de la pobreza está en el diseño, en el concepto, no en la gente. La tarea nuestra será rediseñar y mencionar al banco como una institución que no está

haciendo lo correcto porque está dejando de lado a la mayoría de las personas. Por eso dijimos ¿por qué no podemos crear un sistema bancario inclusivo, para no excluir a nadie? Excepto los que no quieran dinero, pero vamos a convencerlos de que sí lo quieren, igual que lo hicimos con las mujeres pobres. Yo empecé a hablar del concepto de la empresa. Dije: esto es un concepto a medio hacer. Hoy en día en el mundo entero hay una sola definición de lo que es una empresa y la empresa tiene como fin el ganar dinero, la maximización de las utilidades, de la ganancia, esa es la misión de una empresa, y seguí diciendo: eso es bien humillante, el describir al ser humano como una máquina de fabricar dinero. El ser humano va mucho más allá y sin embargo, la teoría nos ha empujado hacia ese papel de sólo ganar dinero y no nos permite otra opción. Claro que es muy importante ganar dinero, pero también hay otro tipo de trabajo muy importante que no está incluido en el negocio o empresas.

Hay otras facetas del ser humano que deben ser expresadas de maneras diferentes. Y me dije: ¿por qué no crear una empresa, un negocio para hacerle bien a la gente y que no tenga interés de ganar dinero? Que resuelva los problemas de los demás. Eso es lo que yo llamo negocio social, empresa social, de una compañía sin pérdidas y sin dividendos, cuya meta es resolver un problema humano ¿Cuál podría ser esa meta? Sacar a la gente de la pobreza. Es una teoría social. ¿Por qué no podemos diseñar algo o crear empleo para los desempleados? Yo puedo tener una empresa en la que puedo emplear unos y no como caridad, no como beneficencia, sino como una empresa. En Bangladesh lo que hicimos fue crear, por ejemplo, una fábrica de yogurt, una empresa en colaboración con Danone. La declaramos empresa social, lo cual significa que no vamos a sacar ganancias. Lo que pueden hacer es reinvertir su inversión pero no tener dividendos. Lo que vamos a hacer es que hay muchos niños desnutridos, millones de niños desnutridos en Bangladesh, entonces estamos produciendo yogurt para ellos y añadiendo los nutrientes necesarios para niños desnutridos: las vitaminas, el zinc, el hierro, el yodo, todo. Y cuando los niños empiezan a comerse el yogurt regularmente, empezarán a alimentarse mejor y de esa manera, poco a poco, podremos alimentarlos, darles su alimento completo. Esto es un proyecto social, no estamos pensando en cuánto dinero ganaremos, lo que miramos es cuántos niños desnutridos menos tendremos. Cuando empezamos, le exigí a Danone que el envase en el que se serviría el yogurt fuera biodegradable para no ensuciar el ambiente. Ellos encontraron por fin una solución y les dije: ¿podemos comer este envase? Y me dijeron: No. Entonces yo dije: no, tenemos que encontrar una manera en que los niños no solamente puedan comer el yogurt

sino también comer el casquito. Pero me decían: eso nunca hubo. Yo les dije: pero en un helado se puede comer el cono ¿por qué no se puede hacer lo mismo para el yogurt?. Así que ahora están haciendo una investigación para encontrar la manera de fabricar un envase que pueda ser comido y nutritivo. Pero la gente piensa: ¿cómo vas a establecer empresas sociales? Y yo les dije: hay muchas personas locas, muchas personas dan dinero, crean fundaciones a beneficio. Cuando uno hace filantropía el dinero que se entrega desaparece. Por el contrario, en este caso, este dinero se reinvierte, se reproduce.

Y luego dije: para lograrlo tenemos que crear una Bolsa de Valores Social. Ahora, cuando vamos a la Bolsa siempre buscamos la receta que nos permita ganar más dinero. ¿Por qué no crear una Bolsa Social para ver quién está haciendo trabajo para los niños de la calle o quién está ayudando a traer agua potable? Luego vamos a estas empresas y las ayudamos. Las empresas maximizadoras de ganancias hoy en día entrenan a la gente a ser maximizadores de ganancias. Pero también podemos entrenarlos para también tener una filial, digamos, que pueda ser social. Muchos de ustedes pueden iniciar una empresa social, además de la empresa que usted tiene, y eso será emocionante si eso funciona para la gente. Esta es la idea nueva, el cambiar el concepto para sacar a la gente de la pobreza.

Y lo último que yo dije es que no hay razón de que no desaparezca la pobreza, si seguimos trabajando podemos lograrlo. En el Banco Graneen, 74% de nuestros prestatarios ya han cruzado la línea de pobreza, para el año 2015 hemos prometido que el 100% de nuestros prestatarios habrán cruzado la línea de pobreza. Nosotros en el Banco Grameen lo haremos. ¿Y entonces, cómo sabrán los niños lo que es la pobreza? Creemos un museo de la pobreza para que los niños sepan como fue el pasado cuando hubo pobreza. Podemos crear museos de pobreza en el mundo entero, en todas las ciudades. La última persona pobre que hubo en una ciudad podrá abrir un museo diciendo yo fui el último pobre que existió, porque esto no se debe al ser humano se debe al sistema, hay que reacomodar el sistema y podremos entonces cambiar el mundo. Nadie más sufrirá de la miseria. Ese día podremos anunciar en los periódicos: un millón de dólares si nos encuentra a un pobre. Nadie lo recibirá porque ya no habrá pobreza. Y eso no va a ser en un futuro distante. Eso será muy pronto. Si queremos hacerlo lo lograremos, si tenemos imaginación lo crearemos, si no lo imaginamos no lo crearemos, si no lo queremos no lo crearemos. Queremos hacerlo, vamos a soñar en poder hacerlo. Gracias.