

# BNDES SOCIAL

## 2 Microcrédito: a experiência do Grameen Bank

Muhammad Yunus

Professor, Ph.D. em Economia pela Universidade de Vanderbilt – EUA

Criador do Grameen Bank

Rio de Janeiro

Dezembro de 2001

Banco Nacional de Desenvolvimento Econômico e Social

YUNUS, Muhammad.

Microcrédito: a experiência do Grameen Bank / Muhammad Yunus –

Rio de Janeiro: BNDES, 2001. 72 p. : il. – (BNDES Social; n. 2).

1. Microcrédito. 2. Microempresas. 3. Trabalho. 4. Renda. 5. Emprego 6. Desenvolvimento social. 7. Políticas públicas. I. Título. II. Série.

Os artigos assinados são de exclusiva responsabilidade dos autores, não refletindo, necessariamente, a opinião do BNDES. É permitida a reprodução parcial ou total dos artigos desta publicação desde que citada a fonte.

Distribuição:

BNDES – Av. República do Chile, 100 – 8º andar

Rio de Janeiro – CEP 20139-000

Tel.: (021) 2277-7052 – Fax: (21) 2240-3749

e-mail: [area\\_social@bndes.gov.br](mailto:area_social@bndes.gov.br)

Apresentação

Dra. Ruth Cardoso

Presidente do Conselho da Comunidade Solidária

As microfinanças constituem um aspecto fundamental do desenvolvimento de países em processo de construção social e econômica. Observo com muita satisfação os avanços que o Brasil vem experimentando nesse campo e acredito que veremos, em um futuro próximo, uma expansão dessa atividade.

O BNDES teve um papel pioneiro, criando um programa específico e apoiando a capacitação de agentes de crédito e o desenvolvimento institucional do microcrédito. É importante notar, também, que instituições governamentais e da sociedade civil ouviram o chamado do Conselho da Comunidade Solidária e vêm se reunindo com frequência para buscar formas objetivas de superar os obstáculos para a expansão da oferta do microcrédito no Brasil.

Foi nesta ambiência que, durante a visita do Conselho da Fundação das Nações Unidas ao Brasil, em julho de 2000, tivemos a oportunidade de ouvir, na sede do BNDES, a história instigante da criação e expansão do Grameen Bank. Os fatos que o leitor conhecerá nesta publicação são, eles próprios, muito significativos, mas ganharam dimensão mais elevada no relato do homem que ousou idealizar e concretizar algo que parecia impossível: um banco para os pobres.

Falo de Muhammad Yunus, com quem tenho a honra de participar do Conselho da Fundação das Nações Unidas e de cujos nome e rosto aqueles que o ouviram naquela tarde dificilmente esquecerão.

Palestra de Apresentação  
Francisco Roberto André Gros  
Presidente do BNDES  
Julho 2000

Damos as boas-vindas a todos os presentes a esta palestra do professor Muhammad Yunus sobre a notável experiência do Grameen Bank, na área do microcrédito. Agradeço a sua presença, bem como a da Dra. Ruth Cardoso, que preside este seminário, o senhor representante da Fundação das Nações Unidas e a Dra. Beatriz Azeredo, diretora da Área de Desenvolvimento Social do BNDES e organizadora deste encontro.

Há quase três décadas, temos assistido, pelo mundo afora, o desenvolvimento de inúmeras experiências de financiamento de iniciativas produtivas de classes de baixa renda, o chamado microcrédito, a ponto de talvez já não nos darmos conta de seu alcance e importância, uma idéia revolucionária, não apenas no seu sentido mais evidente de justiça social, mas também de liberação da capacidade empreendedora, que vem gradualmente se incorporando ao nosso cotidiano.

O Grameen Bank, criação do professor Yunus – um inovador que percebeu o imenso potencial realizador do microcrédito –, tornou-se um paradigma inconteste do financiamento dos segmentos sociais que não têm acesso às linhas de crédito formal.

Hoje, há diversas instituições dedicadas à concessão do crédito a microempreendedores, cujo denominador comum é a convicção de que esse trabalho exige uma metodologia específica, baseada na construção gradual de uma relação de confiança mútua entre o prestador e os seus clientes.

Ao contrário de outros países da América Latina, no Brasil, apenas nos últimos anos o conceito de microcrédito tem sido mais amplamente difundido e praticado, principalmente por organizações não governamentais, levando o segmento a apresentar um crescimento consistente.

Em sintonia com o Conselho da Comunidade Solidária, o BNDES encontra-se profundamente empenhado e comprometido com esse movimento, e, nesse sentido, tem atuado através de dois programas que compõem o BNDES Microfinanças.

O primeiro deles é o Programa de Crédito Produtivo Popular, que tem por objetivo a formação de uma ampla rede nacional de instituições de microfinanças, um novo canal de distribuição de recursos do BNDES e de outras fontes, imbuído

dos fundamentos de auto-sustentabilidade e de crescimento, sob o controle da sociedade civil organizada e da iniciativa privada.

A rede atual é composta por 26 instituições e já concedeu cerca de 40 mil créditos no primeiro semestre deste ano, num montante próximo a 50 milhões de reais. A expectativa é de que, ao final deste ano de 2000, a rede tenha um crescimento de cerca de 30 instituições, responsáveis por quase 90 mil operações ao longo do exercício. São números ainda pouco expressivos, quando comparados aos de uma instituição do porte do Grameen Bank, mas que apresentam uma taxa anual de crescimento de 45%, o que certamente é estimulante e significativo.

O segundo programa, o Programa de Desenvolvimento Institucional, conta com recursos do Banco Interamericano de Desenvolvimento, e parte da convicção de que a questão fundamental do microcrédito, antes mesmo da disponibilidade de recursos financeiros, é a construção da sua institucionalidade, de forma a viabilizar os fundamentos a que me referi anteriormente – de permanência, crescimento e auto-sustentabilidade.

Nesse sentido, o BNDES tem atuado em diversos fóruns, buscando contribuir para o desenvolvimento de um marco regulatório adequado às operações de microcrédito. Mais ainda, assim como no início do Programa de Crédito Produtivo Popular o BNDES percebeu a necessidade e investiu na sistematização de uma metodologia para a formação de agentes de crédito – aqueles profissionais que são capacitados a interagir com o cliente em seu local de trabalho, de perceber as suas necessidades, as suas singularidades, e de identificar as suas potencialidades –, da mesma maneira, o BNDES está agora promovendo investimentos em sistemas integrados de informações gerenciais, em procedimentos de auditoria (operacional, financeira, contábil e de sistema), bem como no desenvolvimento de novas tecnologias, como sistemas de pontuação de crédito, ou credit scoring, e de classificação institucional, os chamados risk rating.

Esse conjunto de ações visa permitir que o Brasil desenvolva um segmento microfinanceiro. O sucesso dessa iniciativa deverá propiciar, de fato, bem mais do que o importante fornecimento de crédito a microempreendedores. O público-alvo do microcrédito para a produção é demandante de outros serviços financeiros, como crédito para a construção ou melhoria habitacional, seguro de vida e assim por diante.

A tecnologia do microcrédito demonstrou a viabilidade da oferta desses serviços aos segmentos sociais de baixa renda, desde que saibamos desenhar os produtos adequados. E, nesse sentido, será um privilégio, para todos nós, podermos aprender com a rica experiência do professor Yunus.

Palestra de Apresentação  
Beatriz Azeredo  
Diretora do BNDES  
Julho 2000

Boa tarde a todos. Eu queria apenas destacar a nossa alegria, a nossa enorme emoção por estarmos recebendo o professor Yunus e podermos ouvir um pouco dessa experiência que é emblemática para o mundo todo. Todos conhecemos a força e o vigor do Grameen Bank como um importante instrumento de transformação social.

No ano passado, junto com representantes de várias instituições brasileiras, tive a oportunidade de visitar o Grameen Bank, em Bangladesh, e, ao vê-lo de perto, entender que a experiência do Grameen Bank é muito mais do que a oferta de crédito à população empreendedora de baixa renda.

De fato, o crédito é um instrumento em torno do qual se organiza uma rede muito forte, de base comunitária, centrada principalmente nas mulheres e suas respectivas famílias, onde a solidariedade é a palavra-chave. Junto com o microcrédito, há a oferta de um amplo conjunto de serviços, a partir da qual se está conseguindo processar a transformação de uma sociedade.

As pessoas que estiveram em Bangladesh tiveram a oportunidade de conhecer, em uma das vilas, um grupo de mulheres, um grupo solidário, um grupo de crédito. Pudemos ver no semblante dessas mulheres a satisfação, a elevada auto-estima, a alegria de quem descobriu seu potencial de transformação, de empreender e de mudar a sua realidade.

Em conversa com aquelas mulheres, que durou uma manhã inteira, tivemos a oportunidade, ao ouvir suas histórias, de confirmar a sua certeza de que seus filhos terão um futuro muito diferente.

Nesse sentido, é sempre muito interessante refletir sobre a experiência de Bangladesh. Ela é muito inspiradora para nós, por estarmos vivendo um momento de construção das bases da indústria de microfinanças no Brasil. Apesar do caminho já percorrido, precisamos dar um salto como aquele do Grameen, aumentando a cobertura e institucionalizando, de forma abrangente, o acesso a esses serviços para a população de baixa renda do nosso enorme país.

Vale lembrar que, apesar das grandes diferenças entre nossos países, podemos observar traços comuns entre a experiência do Grameen e o próprio

processo que o Brasil está vivendo no campo do microcrédito. Em primeiro lugar, o conceito de trabalho incorpora uma abordagem em que o pobre não é visto como ameaça, e se estabelece com ele uma relação de confiança. É, também, uma iniciativa que pressupõe uma forma absolutamente inovadora de trabalho, que encerra uma mudança cultural, propiciando resultados positivos, estruturantes e, portanto, de longo prazo. Enfim, há toda uma sabedoria relacionada ao aprendizado de compreender o tempo de maturação necessário para serem gerados os resultados almejados.

Esta é uma lição muito importante do Grameen Bank. O princípio, o compromisso básico com a permanência dessas instituições que estamos ajudando a criar, e com a sua auto-sustentação. Essa é uma aposta, uma crença, e nós já estamos observando os primeiros resultados. E a ousadia permanente de, a partir do microcrédito, pensar também outros serviços financeiros para a população empreendedora de baixa renda.

São esses os motivos da minha enorme alegria, e da equipe do BNDES, que vem trabalhando desde 1996, a partir de uma demanda muito clara do Conselho da Comunidade Solidária, para o desenvolvimento desse novo canal de distribuição de recursos financeiros, que alcance a população empreendedora de baixa renda. Alegria esta que compartilho com todos aqui presentes, instituições que estão trabalhando no dia-a-dia, universidades, bancos, prefeituras, enfim, todos os que participam desse processo de mudança cultural no país, de forma a provar que é possível atender a essa população. Tenho certeza de que será um importante momento de aprendizagem para todos nós.

***“Microcrédito é muito mais que entregar dinheiro e recebê-lo de volta. Esta é apenas uma parte. Microcrédito é também mudança social.”***

*Do livro O banqueiro dos pobres, de Muhammad Yunus.*

## **Microcrédito: a experiência do Grameen Bank**

Muito obrigado. É uma grande honra para mim estar aqui com todos vocês e a Dra. Ruth. Estava esperando ansiosamente por essa visita. Muito obrigado, Dra. Ruth, Dr. Francisco e Dra. Beatriz, por seus comentários muito generosos sobre a minha pessoa e o Grameen Bank.

Fiquei muito feliz quando a Dra. Beatriz foi para Bangladesh com um grande grupo de pessoas que representavam bancos muito poderosos. Eles passaram por muitos desconfortos para visitar povoados de Bangladesh apenas para entender o que tudo isso significa. E hoje, tive o imenso prazer de rever alguns deles aqui neste encontro. Tivemos também a visita de uma delegação de deputados coordenada por um senador. Eles se reuniram com os tomadores de empréstimo do Grameen nos povoados, tentando estabelecer um paralelo entre essa experiência e as iniciativas que estão sendo tomadas no Congresso.

Percebo, no Brasil, um imenso interesse pelo assunto da pobreza. De certo modo, o microcrédito é um símbolo do interesse concentrado na mudança da vida das pessoas das camadas mais baixas. Microcrédito tornou-se sinônimo da esperança de que nós talvez possamos fazer algo em relação à pobreza. Quem sabe, no passado, não tenhamos feito isso corretamente e talvez o microcrédito possa nos ajudar a desvendar o mistério e os segredos que nunca fomos capazes de explorar sobre a pobreza. Agora, com uma nova compreensão, podemos tirá-los desse estado. Podemos desbloquear essa situação e libertar milhões de pessoas da miséria e da indignidade, dando-lhes o lugar que lhes é de direito na sociedade.

A Dra. Ruth sempre foi muito envolvida e dedicada à causa da pobreza. Eu já a conhecia, antes mesmo do desenvolvimento do nosso contato com o Brasil. Ela esteve conosco há cerca de cinco anos, em Paris, como nossa convidada de honra, em um dos eventos que organizamos na sede da Unesco. O Grameen organizou um desfile que visava à comercialização, na Europa, de tecidos feitos em tear manual.

Bangladesh é um lugar que impressiona pelos tecidos feitos em tear manual. Mais de um milhão de famílias em Bangladesh fabricam tecidos sofisticados à mão. Mas, infelizmente, esse um milhão de famílias é extremamente pobre, porque eles não encontram mercado para esses tecidos. Séculos atrás, seus antepassados fabricavam musselina, que se tornou um objeto de desejo muito cobiçado pela realeza na Europa. Um dos itens visados pelos europeus que desejavam explorar a rota marítima para a Índia era a musselina. Eles queriam encontrar a rota para a terra natal da musselina para que pudessem levá-la à Europa e ganhar dinheiro. No entanto, os descendentes daqueles que fabricavam esses tecidos tão sofisticados tornaram-se – não por sua culpa – a escória do mundo.

Todos nós já lemos, nos livros didáticos, a razão de as pessoas serem pobres. Repetidamente, é mencionado, a título de explicação, que as pessoas são pobres porque não têm habilidades. Eu gostaria de pedir aos autores desses livros que nos dissessem por que esse um milhão de famílias, com essa habilidade tão

maravilhosa – não apenas um na família, mas todos –, é capaz de produzir o melhor tecido imaginável e, no entanto, continua extremamente pobre. Por favor, expliquem-nos como a posse da habilidade garante a saída do estado de pobreza.

Estou muito feliz por vir ao Brasil pela primeira vez. Também estou muito satisfeito por ter vindo com minha esposa Afrozi e minha filha Deena. Gostaria de agradecer ao Tim e à Fundação das Nações Unidas por terem possibilitado esta visita.

Gostaria de utilizar o tempo de que disponho contando como me envolvi nesse trabalho. Tentarei narrar os eventos e contar como cheguei a eles. Vou me concentrar em como a história progrediu e como descobri que isso era a minha paixão. Era algo que eu estava planejando há muito tempo ou algo que ocorreu repentinamente?

Começo minha narrativa afirmando que nunca pretendi ser banqueiro, nunca me senti como um banqueiro na minha vida. Isto foi a coisa mais impressionante que me aconteceu, isto é, encontrar-me no papel de banqueiro. Sempre quis ser professor e tornei-me um, tão logo terminei a faculdade.

Bangladesh tornou-se um país independente em 1971, após uma guerra terrível. Muitas, muitas pessoas perderam suas vidas e o país foi muito destruído. Nessa época, eu dava aulas nos Estados Unidos. Como todos os bangladeshis, eu estava tentando, tanto em Bangladesh como no exterior, chamar a atenção do mundo para o massacre que estava ocorrendo no meu país, vendo se o mundo poderia dar um fim àquela situação. Quando Bangladesh se tornou independente ao final de 1971, deixei os Estados Unidos imediatamente e voltei ao país para participar da sua construção, tentando colocá-lo em ordem para que pudéssemos prosseguir e construir uma nova vida para nós mesmos.

Bangladesh é um dos países mais pobres do mundo. Por ocasião do nascimento de Bangladesh, Henry Kissinger fez uma previsão dizendo que o país era um barco furado, sem a mínima chance de sobreviver. No entanto, nós não perdemos as esperanças e estávamos eufóricos por ter um país novo e independente. Achávamos que todos os nossos problemas haviam sido superados. Mas não haviam, e logo a euforia transformou-se em pesadelo, até que, em 1974, centenas de milhares de pessoas morreram de fome. Você andava pelas ruas e via as pessoas morrendo nas calçadas.

Se você está lecionando Economia nessa época, dizendo a seus alunos como as teorias econômicas são brilhantes e como todos os problemas podem ser solucionados, sofre um choque impressionante. Quando termina sua aula, você sai da classe e vê pessoas morrendo, pessoas esqueléticas agonizando, não por

causa de alguma doença, de alguma campanha militar, mas apenas porque elas não têm o que comer, enquanto o resto do mundo continua a viver normalmente.

Senti-me culpado por não saber como salvar as pessoas da morte, como salvá-las da fome. Culpei-me por ter aprendido Economia, que não tinha nenhuma utilidade para a pessoa que estava morrendo de fome. Se ela estivesse morrendo por causa de alguma doença, eu poderia ter culpado a Medicina. Isto é algo que a Economia deveria saber – como ajudar as pessoas a escapar da fome –, por isso achei minha matéria totalmente inútil. Achei que a Economia é feita de histórias da carochinha, que parecem corretas e bem montadas, mas que, em tempos difíceis, são totalmente inúteis.

Achei, então, que deveria largar essa profissão e me tornar um simples ser humano e procurar ser útil ao próximo. Senti-me bastante confiante porque ninguém pode tirar isso de mim. Eu não aprendi isso nos livros, está dentro de mim. E foi exatamente isso que comecei a fazer próximo ao campus da universidade.

A universidade em que eu dava aulas está localizada na área rural, de maneira que não era necessário andar muito para se encontrar um povoado. Na verdade, o corpo estranho na comunidade era a própria universidade, ela não pertencia à vizinhança. É uma universidade bela e imponente, com um campus recentemente construído, e basta atravessá-lo para se chegar a um povoado extremamente pobre. Comecei a visitar o povoado, conhecer as pessoas, sentar-me com elas e conversar. Estava tentando descobrir se havia algo que eu pudesse fazer para ajudá-las naquele dia. Percebi que, se eu não tivesse capacidade de resolver os problemas de uma família ou de um indivíduo, não teria capacidade de fazer nada por todo o povoado, pois ele era muito grande para minha capacidade. Achei que deveria tentar ser útil para um indivíduo por dia.

E foi exatamente esse o meu objetivo. Tentava fazer pequenas coisas. Eu me senti muito melhor, pois agora não eram meus livros didáticos que me orientavam, eram apenas as pessoas com quem me reunia e eu. Uma coisa martelava minha cabeça. Observava como as pessoas sofriam porque não tinham a quantia mínima de dinheiro de que necessitavam. Elas se transformavam em escravos dos agiotas de quem tomavam o empréstimo. Eu vi claramente que, em troca do empréstimo, o agiota transformava a pessoa em um escravo completo, que trabalhava dia e noite apenas para pagar o empréstimo. Não lhe sobrava nada, a não ser uma quantia ínfima para sua sobrevivência. Fiquei muito chocado com isso.

Para tentar fazer algo, fui com um dos meus alunos até os povoados, durante vários dias, para fazer uma lista das pessoas que precisavam desse tipo de dinheiro e de onde elas o obtinham. No final, minha lista continha 42 pessoas e o

total de que todas elas juntas necessitavam somava 27 dólares. Eu não conseguia acreditar que isso fosse verdade porque em classe eu estava ensinando o plano de desenvolvimento nacional, os planos quinquenais, dizendo aos alunos como investir milhões, bilhões de dólares, para mudar a economia do país e melhorar a renda das pessoas pobres. Nunca me haviam dito que as pessoas sofriam não por causa de milhões de dólares, não por causa de bilhões de dólares, mas por menos de um dólar por pessoa. Essa lista era real, mais real do que meus livros didáticos e do que tudo que aprendi, porque conheci essas pessoas e conheço sua história.

Não sabia como agir em tal situação. Antes que pudesse decidir o que fazer, achei que a única alternativa era tirar esse dinheiro do meu bolso e dá-lo às 42 pessoas que constavam na lista, dizendo-lhes que era um empréstimo e que elas poderiam pagá-lo quando tivessem condições, livrando-se assim dos agiotas. Era isso que eu estava tentando fazer. Não tinha idéia do que faria a seguir.

No entanto, a felicidade e a euforia que tomaram conta daquela gente me fizeram pensar em uma coisa muito importante. Se é possível trazer tanta felicidade, tanta euforia para tantas pessoas, com uma quantia de dinheiro tão pequena, 27 dólares, por que não fazê-lo mais vezes? Essa pergunta me perseguia e eu pensava como poderia fazê-lo mais vezes, se deveria tirar mais dinheiro do bolso, pois ainda tinha dinheiro para emprestar. Seria a coisa certa a fazer ou era apenas uma reação emocional? Eu tentava evitar qualquer reação emocional. Eram situações de extrema emoção, mas achei que emoção não iria me ajudar, precisava encontrar algo que funcionasse, teria de encontrar algo que pudesse ser inserido em uma estrutura institucional.

Após pensar muito, cheguei à conclusão de que o banco é que deveria emprestar o dinheiro, por que eu deveria emprestá-lo? Tomei uma decisão – eu deveria fazer com que o banco desse o dinheiro. Isso era a coisa lógica a fazer já que um banco é uma instituição cujo negócio é emprestar dinheiro e aquelas eram as pessoas que precisavam desse dinheiro. Eu atuaria como uma ponte entre eles. Provavelmente elas não sabem que os bancos emprestam dinheiro, ou os bancos não sabem, como eu não sabia, que as pessoas sofrem pela falta de acesso a ínfimas quantias de dinheiro. Pensei em apresentar as duas partes e fui visitar o gerente do banco localizado no campus. Quando lhe propus que emprestasse dinheiro às pessoas pobres do vilarejo, ele quase caiu da cadeira. Não conseguia acreditar que eu havia proposto tal coisa. Achou que eu estava louco. Como um banco poderia fazer empréstimos para os pobres? Perguntei: “O que tem de errado nisso?” Ele disse que os pobres não eram merecedores de crédito. Eu retruquei: “Como você sabe que eles não merecem crédito?” “Todo mundo sabe disso, como você não sabe?” Eu disse: “Desculpe, não é a minha área, nunca ouvi falar sobre tais coisas, mas, diga-me, como você chegou à

conclusão de que eles não são merecedores de crédito?” “É muito simples, eles têm fome, você dá o dinheiro e eles o comem. Nunca vão devolver o dinheiro, não precisa ser muito esperto para entender isso.”

Eu insisti: “Isto ainda não faz sentido para mim. Se eles tomam emprestado dos agiotas sob condições terríveis e estão devolvendo o empréstimo, por que não lhe pagariam, já que seria muito mais fácil?” Ele disse: “Não, não, os pobres jamais devolvem o empréstimo, eles simplesmente gastam todo o dinheiro.” Não conseguimos chegar a um acordo, a coisa se arrastou e eu fui me encontrar com as autoridades financeiras superiores em Bangladesh. Todos me disseram a mesma coisa.

Finalmente, encontrei um jeito de resolver esse problema bancário com uma proposta bancária. Disse-lhes: “Eu serei o fiador e vocês darão o dinheiro. Se estão preocupados com o risco, eu assumo o risco.” Para a aprovação da proposta foram necessários seis meses de negociações, de elaboração de propostas, de respostas às perguntas da matriz em Dhaka, a capital do país, e eu estava em Chittagong, que é uma outra cidade. Finalmente, a questão foi resolvida, mas eles limitaram o teto do empréstimo que eu poderia fazer com a minha assinatura como fiador. Colocaram um máximo de 300 dólares. Talvez esse fosse, na sua estimativa, o salário de um professor de Economia na universidade.

Eu concordei. Se é assim que vai ser, assim será. Disse que iria em frente porque as pessoas estavam pedindo empréstimos de apenas um dólar, dois dólares, de maneira que essa quantia bastava para mim. Esse foi o início. Peguei o dinheiro do banco e o dei às pessoas no povoado. O gerente do banco disse que essa era a última vez que eu veria o dinheiro porque ele não voltaria. Felizmente, cada centavo voltou e isso mudou tudo. Fiquei tão feliz e disse ao gerente: “Olhe, o dinheiro voltou.” Ele respondeu: “O dinheiro voltou porque você está atuando apenas em um povoado. Um professor pode fazer todo tipo de milagre em um só povoado. Mas o milagre termina quando você ultrapassa esse limite. Isso nunca vai funcionar em dois povoados.” Achei que talvez ele tivesse razão, talvez não funcionasse se eu expandisse. Por que não tentar?

Assim, tentei em dois povoados. Novamente, funcionou. Então ele disse: “Bem, um povoado ou dois povoados é quase a mesma coisa, o que eu realmente queria dizer era vários povoados.” Perguntei quantos, e ele disse “uns cinco”, então fui em frente e cheguei em cinco povoados e cada centavo voltou. Ele disse: “Talvez dez.” Isso se tornou uma espécie de brincadeira entre nós e sempre que eu era bem-sucedido, o gerente do banco aumentava o número, de dez para vinte, para cinquenta, para cem. Quando eu havia percorrido todos os cem povoados e ele ainda não havia mudado de idéia, percebi que se eu fizesse isso no mundo inteiro, ele não mudaria de opinião, porque era assim que ele pensava. Alguém havia

incutido na sua mente que pobres não são merecedores de crédito. Ele não se convencia. Para ele, os pobres não merecem crédito, simplesmente isso.

Como não conseguia mudar sua opinião, pensei: “Por que estou tentando convencê-lo? Quem é ele? Por que devo mudar sua opinião? Eu não sabia de nada no começo. Agora sei que os pobres merecem crédito. Se alguém no mundo me disser, hoje em dia, que os pobres não merecem crédito, sou capaz de me levantar, gritar, urrar, eu posso dizer que é uma mentira. Isso não é verdade. Eu não preciso da permissão ou da aprovação de ninguém para saber disso, porque aprendi com a minha própria experiência.”

Achei que deveria ter um banco separado, que fizesse exatamente o que eu queria fazer. Assim, fui até o governo solicitar a permissão para fundar um banco. As autoridades riram de mim. Eles disseram: “Você está louco?” Já temos trabalho suficiente emprestando dinheiro aos ricos. Eles não devolvem. Você quer criar mais problemas dando dinheiro aos pobres? Eu disse: “Mas eles devolvem o dinheiro.” “Eles devolvem hoje, mas no momento em que você se tornar um banco, nunca mais vão devolver. Veja todos os nossos bancos dando dinheiro aos mais ricos e eles não devolvem.” Argumentei muito, tentei persuadi-los, dei-lhes todas as evidências que tínhamos. Eles disseram: “Sim, nós concordamos que você recebe seu dinheiro de volta, mas o que estamos dizendo é que no momento em que você se transformar em um banco, as coisas vão mudar.” Eu disse: “Dê-me pelo menos uma chance de descobrir isso.”

Finalmente, após dois anos correndo de lá para cá, obtive a permissão. Nós nos tornamos um banco em 1983 e isso marcou o início da nossa nova vida. Estávamos tão felizes porque agora poderíamos decidir como queríamos fazer as coisas. E decidíamos as coisas da nossa maneira.

Nós nos expandimos cada vez mais e hoje trabalhamos em 40 mil povoados de Bangladesh, em comparação com um povoado em 1976. Concedemos empréstimos a 2,4 milhões de pessoas, 95% das quais mulheres. Quando elas se juntam ao Grameen Bank, são pessoas muito, muito pobres. Em geral, solicitam um empréstimo inicial de cerca de 30, 35 dólares. E esse dinheiro é tanto para elas que, literalmente, quando colocamos o dinheiro nas mãos de uma mulher que acabou de se juntar ao Grameen Bank, ela treme, e não consegue acreditar que uma quantia tão grande de dinheiro foi colocada em suas mãos. Lágrimas rolam de seus olhos porque ninguém acreditava que ela fosse capaz de algo e, hoje, esse banco lhe dá essa enorme quantia de dinheiro. E ela promete a si mesma dar tudo de si para garantir que a confiança depositada nela seja mantida.

E ela faz isso literalmente. Os empréstimos do Grameen Bank são pagos em prestações semanais iguais, por um ano. Sua primeira semana é muito, muito

tensa, porque ela não tem certeza se vai conseguir, de maneira que poupa cada centavo que ganhou para ter o suficiente para pagar a prestação da semana. O pagamento da primeira prestação é um tremendo sucesso. Para ela, uma mulher que nunca viu o sucesso na vida, esta é uma experiência emocionante. Depois chega a segunda semana. “Será que vou conseguir?” Novamente, trabalha muito duro para garantir o pagamento da segunda prestação. Assim, a cada semana que passa, ela sente a euforia de estar sendo bem-sucedida. Quando finalmente faz o último pagamento, ao final de um ano, quando tudo acaba, e todo o empréstimo é quitado, ela tem uma sensação tremenda. Sente que é capaz de conquistar o mundo todo.

Durante toda a vida, as pessoas lhe disseram que ela não era ninguém, que era inútil e não tinha capacidade para fazer nada. Agora, ela sente que é alguém, que pode tomar conta de si mesma e que fez coisas que nunca havia pensado que poderia fazer. O que eu senti é que essa pequena quantia que ela recebeu não foi apenas uma intervenção econômica, foi o início de um processo de transformação de um ser humano, de uma pessoa que jamais pensou que valia algo e que, de repente, descobriu que tinha alguma coisa dentro de si. Esse processo de abertura é o que o microcrédito representa. Não se trata do montante ou do que nós organizamos em torno dele, mas sim do que as pessoas exploram em si mesmas. É a descoberta do seu próprio valor, da sua própria capacidade de fazer as coisas acontecerem à sua maneira.

As pessoas me perguntam como eu elaborei as regras que existem no Grameen Bank. Nós criamos inúmeras regras. Cada uma delas surgiu por sua própria razão e circunstâncias. Se alguma regra não funcionava, nós a modificávamos e tentávamos algo diferente. Eu não sabia como responder a essa pergunta porque não havia uma teoria subjacente, nós apenas íamos construindo o negócio. Mas as perguntas começaram a ser feitas com tal freqüência que finalmente criamos uma resposta, que eu adoro repetir.

Hoje eu digo que foi simples para nós. Sempre que tínhamos dúvidas, analisávamos os bancos convencionais. Como eles lidavam com essas questões? E depois de descobrir como eles faziam, fazíamos o contrário. Após repetir isso todas as vezes, chegamos ao Grameen Bank.

Eu digo isso porque, talvez, era assim que fazíamos. Os bancos convencionais partem do princípio de que, quanto mais você tem, mais você pode obter. Basicamente, é isso que os bancos convencionais fazem. Eles estão sempre analisando suas posses de maneira a lhe dar mais. Quanto mais você tem, mais você ganha, e torna-se cada vez mais rico. Os bancos convencionais caçam aqueles que estão no topo, dando-lhes o apoio para crescer cada vez mais. Nesse processo, eles se afastam da camada inferior.

Nós revertemos esse princípio, dizendo: quanto menos você tiver maior será a sua prioridade. Se você não tiver nada, a prioridade será sua. Se vocês tiverem a intenção de conceder crédito aos pobres, esta é a única maneira de fazê-lo. Se estiverem procurando “algo” neles, não estão em busca de pessoas pobres, com certeza. Antes de tudo, é necessário ter bem claro que vocês estão em busca de pessoas que não têm nada, e que vocês querem negociar com elas. Como negociar com elas? Pensem em algo, esse é o seu negócio. Mas este é o objetivo que deve nortear seus caminhos. Não se afastem dele.

Foi exatamente isso que fizemos. Quando você solicita um empréstimo em um banco convencional, precisa dar explicações sobre a qualidade do projeto, seu nível de experiência no negócio, precisa dizer que conhece todos os aspectos internos e externos, que tem o controle de tudo nas suas mãos para convencê-los. O que a tomadora de empréstimo faz no Grameen Bank é muito diferente. Ela nos suplica: “Por favor, não me dê o dinheiro. Eu não entendo nada de dinheiro, nunca toquei em dinheiro na minha vida. É muito assustador ter dinheiro, por favor, dê o dinheiro ao meu marido, ele lida com dinheiro, eu nunca lidei com dinheiro.” E nós continuamos a dizer: “Por favor, pense sobre isso, talvez você tenha alguma idéia. Se pensar em alguma coisa, venha e fale conosco, nós temos o dinheiro, nós lhe daremos o dinheiro. Pense em algo.” Ela responde: “Não, não, eu não sei fazer nada.”

No início, eu tinha várias entrevistas com grupos de mulheres, todas elas alegando que não sabiam como usar o dinheiro, que não sabiam fazer nada que pudesse gerar uma renda. É uma experiência muito frustrante olhar para as pessoas sentadas à sua frente dizendo que não sabem como usar o dinheiro.

Gostaria de mencionar aqui uma discussão, como uma ilustração simbólica, para esclarecer esse ponto. Disse que gostaria de falar com elas, pois não entendia por que diziam que não sabiam nada. Conversei com elas. É muito difícil falar com as mulheres dos povoados de Bangladesh, elas não falam com os homens, escondem o rosto e sussurram entre si, mas não falam diretamente com você. Tentei então animá-las um pouco, fazendo algumas brincadeiras. Finalmente, começamos a conversar. Elas continuavam a dizer a mesma coisa. Eu disse: “Concordo, vocês não sabem fazer nada e não vou mais perguntar isso. Vamos falar sobre outra coisa. Há alguém aqui que cozinha?” Todas elas riram e levantaram a mão. “Claro que as mulheres cozinham.” “Vocês acabaram de me dizer que não sabem fazer nada, mas sabem, vocês cozinham.” Elas riram: “Mas isso não é a mesma coisa, todas as mulheres cozinham. Você disse que queria que fizéssemos negócio, cozinhar não é fazer negócio.” Eu disse: “Está bem, isso não é negócio, mas vocês sabem fazer algo.”

Perguntei então: “Há alguém aqui que cozinhe muito bem? Todo mundo quer comer o que você cozinha, talvez um prato especial?” E todas olharam ao redor e disseram: “Oh, ela cozinha muito bem, ela faz esse prato muito bem, você deveria experimentar! Ela faz aquele bolo maravilhoso.” Havia quatro ou cinco mulheres com uma capacidade culinária excepcional. Eu disse: “Viram? Várias de vocês cozinham pratos muito especiais; se vocês os fizerem, podem levá-los ao mercado e vendê-los.” Todas responderam: “Não, não, isso é impossível.” “Por que não?” “Porque comida não pode ser vendida, você dá para as pessoas comerem, você come e diverte os seus amigos.” Respondi: “Tudo bem, entendi o que vocês querem dizer.” Então perguntei: “Seus maridos trazem doces do mercado para vocês ou para as crianças? Que tipo de doce eles trazem?” Todas elas me deram uma lista do tipo de doce que eles traziam do mercado quando faziam as compras. Todas responderam que os maridos traziam doces e salgadinhos. Eu perguntei: “Esses doces foram feitos por alguém em algum lugar?” “Sim.” “E seus maridos os compraram no mercado? Então, comida pode ser vendida.” Elas disseram: “Sim, mas eles foram feitos para o mercado.” Eu respondi: “Isso é exatamente o que estou dizendo, fazer para o mercado.”

“Vocês criam galinhas? Vocês têm galinhas em casa?” Toda família bangladeshi, não importa quão pobre seja, cria algumas galinhas, 4 ou 5 galinhas, ou mais. É um estilo de vida deles. Todas levantaram a mão: “Sim, eu tenho quatro, cinco, dez ou vinte.” Eu disse: “Isso é bom, vocês têm galinhas.” Para uma delas que tinha cinco galinhas, perguntei se gostaria de ter dez. “Sim, gostaria de ter dez.” “Então, por que você não tem dez?” “Porque não tenho dinheiro.” Respondi: “Isso é exatamente o que eu estou falando. Nós temos o dinheiro. Eu lhe dou o dinheiro, você cria as dez galinhas, vende, faz qualquer coisa e me devolve o dinheiro.” Ela disse: “Não, mas não é assim que se faz negócio.” Respondi: “É exatamente assim que os negócios são feitos.”

E assim prosseguimos. Em uma única reunião, elaboramos uma longa lista de tudo que elas já sabiam fazer e com o que estavam familiarizadas. Menciono esta história porque os pobres, muito freqüentemente, são rejeitados porque dizem que não sabem fazer nada, que eles não têm capacidade, habilidade. Acabei de mencionar o paradoxo da habilidade em relação aos tecidos feitos em tear manual. Essas habilidades estão presentes, mas nós não queremos reconhecê-las. É quase como na exploração de petróleo. Quando nós, leigos, vemos um solo, para nós ele é apenas um solo comum, nada mais. Mas, para alguém que entende de petróleo, ele faz um teste aqui e outro acolá e descobre que há muito petróleo sob o solo. Uma pessoa pode dizer que não sabe fazer nada, mas dentro dela há um grande tesouro escondido com tudo que ela precisa, basta desbloquear, abrir a porta, e um pequeno crédito ajuda esse mecanismo de desbloqueio. E é disso que trata o microcrédito.

Neste processo, vemos as pessoas fazendo vários tipos de pressuposições sobre o que pode ser feito, o que não pode ser feito. Será que os pobres podem vender seus produtos, será que uma mulher analfabeta sabe lidar com dinheiro, sabe controlá-lo, será que isso vai funcionar? A repetição do nosso trabalho nos demonstrou que essas perguntas são irrelevantes. Quando as pessoas vêem que algo funciona, elas vão em frente e superam as expectativas.

Vou lhes dar um exemplo similar em uma situação muito diferente. Nós nos envolvemos com a idéia maluca de montar uma empresa de telefonia celular. Conseguimos obter a licença para abrir, no país, uma empresa de telefonia celular chamada Grameen Phone. Explicamos o que iríamos fazer em nossa proposta de projeto. Queríamos levar telefones celulares aos povoados e dá-los às mulheres pobres, às clientes do Grameen. Isto seria financiado pelo Grameen Bank. A que tomasse emprestado não teria de desembolsar nada pelo telefone. Ela se tornaria a telefonista do povoado e começaria a vender o serviço telefônico e a ganhar dinheiro.

Todo mundo disse: “Bem, vocês estão no negócio bancário, isso vale muita coisa. Fiquem nesse ramo. Vocês não entendem nada de telefone, isso não vai funcionar.” Por que não? A primeira pergunta que me fizeram foi: “Para quem ela vai ligar?” Respondi: “Bem, não é assim que eu penso. Ela não vai ligar para ninguém, são as outras pessoas que vão fazer ligações. Ela vai funcionar quase como um posto telefônico. Se você precisa ligar para alguém, vai até ela, paga pelo serviço e faz as chamadas locais, internacionais, sejam quais forem.”

Então veio a segunda pergunta: “Quem precisa de serviços telefônicos nos povoados de Bangladesh? As pessoas não vão gastar dinheiro com ligações telefônicas, é muito caro.” Respondi: “Sim, mas há muitas ocasiões em que os moradores precisam dizer algo a alguém, obter algumas informações, enviar mensagens a alguém.”

Dei um exemplo que todos entenderam: nossas cerimônias de casamento. Não importa a que nível da sociedade você pertence, quando chega o casamento de seu filho ou de sua filha, você é obrigado a convidar vários parentes e amigos e nossa tradição exige que um importante membro da família vá pessoalmente entregar os convites, o envio puro e simples do convite é um insulto. É mais aconselhável não convidar a pessoa do que enviar o convite pelo correio. Pelo menos, você evita insultar a pessoa. Se tiver acesso a um telefone, tudo que você precisa é de uma lista de convidados. O membro mais velho da família, avô ou avó, ou quem estiver vivo, pode falar com os membros do clã. É a mesma coisa que ir pessoalmente fazer o convite. Você poupa muito trabalho porque é necessário viajar para vários lugares para entregar os convites. Você também poupa muito dinheiro. No processo, uma telefonista ganharia muito dinheiro.

A terceira pergunta foi: “Como as mulheres analfabetas de quem você está falando podem apertar esses botões já que elas não conhecem números?” Disse que já havia pensado sobre isso e que era muito simples. Se apertar os botões trouxesse dinheiro, elas aprenderiam rapidamente. Felizmente, há apenas dez números no mundo. Em dez minutos, elas aprendem todos os dez números. Se você não estiver satisfeito com a resposta, dê-lhes dez horas, mas lhe asseguro que se esses números trouxerem dinheiro, elas aprenderão todos eles rapidamente, não importa quão analfabetas sejam.

Quando o Grameen Phone começou suas atividades, as pessoas reagiram de forma muito positiva. As telefonistas começaram a ganhar dinheiro, muito mais do que havíamos imaginado. Visitei os povoados para me encontrar com elas e compartilhar suas experiências, problemas e alegrias.

Eu me reuni com algumas dessas telefonistas de vários povoados e passamos o dia inteiro discutindo seus problemas e suas idéias. Gradualmente, levantei a questão. “Vocês sabem realmente discar os números quando seus clientes pedem?” Nós estabelecemos a regra de que o número deveria ser discado pela própria telefonista e não pelo cliente, porque ele não saberia para que número estava discando. Talvez o cliente estivesse fazendo uma chamada de longa distância, nunca se sabe. Assim, elas é que tinham de discar o número. Elas responderam: “Claro, sem problemas, nós sabemos fazer isso.” Então uma delas disse: “Por que você não me dá um número e eu disco para você?” Percebi que ela estava muito confiante, que não tinha problemas em fazer o que dizia. Respondi: “Tudo bem, entendi, você sabe fazer isso.” Então, uma outra mulher no canto levantou-se e disse: “Você não lhe deu um número, ela queria discá-lo para você. Dê-me um número e depois cubra meus olhos e eu discarei. Se não estiver correto na primeira vez, você pode ficar com meu aparelho.” Fiquei pasmo e disse que gostaria que todos aqueles meus amigos intelectuais em Dhaka, que duvidavam da capacidade dessas mulheres, estivessem presentes para conhecer essas mulheres confiantes!

Pensamos de maneira errada sobre os pobres e suas habilidades. Afirmo sempre que não há diferença entre a habilidade da pessoa mais pobre e a das pessoas sentadas neste lindo salão ou em qualquer outro lugar. Elas simplesmente nunca tiveram oportunidade de desenvolver essa habilidade e nós a tivemos. Esta é a única diferença. Se elas tiverem a oportunidade, são capazes de mudar sua própria vida.

Os governos tentam ajudar os pobres dando-lhes algo, assistência social e alimentos ou roupas. Eu sempre digo que roupas e comida não ajudam os pobres. Elas apenas congelam a situação de pobreza porque não permitem o

desenvolvimento da capacidade pessoal. Você continua a ser o que é, nunca enfrenta desafios, nunca descobre sua real capacidade. O governo precisa ajudar a pessoa a assumir sua própria responsabilidade. É assim que se ajuda a desenvolver a capacidade da pessoa. Os seres humanos se desenvolvem quando enfrentam desafios. Devemos estabelecer uma sociedade em que haja desafios em cada esquina. Toda vez que superamos um desafio, nos sentimos mais confiantes e preparados para enfrentar o próximo. Se assim não fizermos, estaremos criando uma sociedade que não é criativa, que é incapaz de explorar sua própria habilidade e valor.

Manter os pobres na dependência permanente da caridade é como criar um zoológico humano. Você os alimenta e cuida deles, mas tira a sua qualidade humana essencial, sua criatividade e dignidade humana. A criatividade e a dignidade humana são o que distingue os seres humanos dos outros animais. Se você tirar isso deles, resta-lhes muito pouca qualidade humana. O microcrédito é uma maneira simbólica de oferecer isso. É uma ferramenta para dar início à criatividade. Algumas pessoas nos dizem: “Bem, vocês fazem boas alegações, vocês dizem que o microcrédito pode eliminar a pobreza.” Eu respondo que nunca afirmei que o microcrédito eliminará a pobreza. O que digo é que continuem a fazer tudo que estão fazendo para eliminar a pobreza, mas não se esqueçam do microcrédito. Se você inclui o microcrédito, o restante se torna muito mais eficaz. Porque, juntamente com o microcrédito, você traz criatividade e responsabilidade.

Nós pudemos levar o telefone celular para as mulheres pobres de Bangladesh porque tínhamos o microcrédito do Grameen Bank para as telefonistas. Caso contrário, seria impossível colocar os telefones nas mãos dessas pobres mulheres.

Eu vejo o enorme poder da Tecnologia da Informação para ajudar as pessoas a saírem da pobreza. A telefonista é um exemplo. A Tecnologia da Informação e o microcrédito têm uma sinergia enorme.

Estou chamando a atenção para o fato de que a Tecnologia da Informação tem o poder de transformar todas as economias e todas as sociedades em novas economias e novas sociedades. As sociedades que estavam definhando, deixando a vida passar, começam de repente a se tornar muito energizadas e a se transformar do dia para a noite. É necessário projetar essa Tecnologia da Informação de maneira adequada e colocá-la à disposição das pessoas pobres.

Imaginem aquela telefonista que agora está vendendo seus serviços telefônicos nos povoados e fazendo isso muito bem. Amanhã ela estará vendendo serviços de Internet, porque a telefonia com acesso à Internet está tornando isso uma realidade. Com os recursos da Internet, você pode fazer o que quiser. Você quer

trazer serviços médicos, de educação, você pode criar novas oportunidades de negócios, tudo isso é possível. A próxima geração de clientes do Grameen Bank crescerá com esse tipo de facilidades e não terá de enfrentar as mesmas dificuldades dos seus pais. Eles estarão mais preparados para desempenhar seu papel de maneira efetiva, para mudar sua própria vida.

Nós criamos a Grameen Communications, a Grameen Software e os Programas de Treinamento de Informática. Temos a esperança de que as crianças das famílias do Grameen tornem-se bons profissionais no comércio eletrônico. Se você sabe como fazer sites da web e for bom nisso, tem uma ótima perspectiva profissional. Isso pode ser feito na sua casa, no povoado, já que a distância e a localização não significam mais nada.

Há muitos outros tipos de serviços que podem ser prestados pelos pobres de Bangladesh para o resto do mundo. Quando vou para cidades como Rio ou Nova York, vejo todos esses monitores de segurança colocados nas guaritas de segurança dos grandes prédios ou casas, monitorando para evitar qualquer violação da segurança. Digo a mim mesmo que esses monitores poderiam estar localizados em um povoado de Bangladesh. Toda a família vigiaria o monitor e suas casas estariam seguras. As pessoas nessas cidades gastariam menos e os pobres em Bangladesh teriam uma renda decente. Como as distâncias não significam mais nada, basta uma menina apertar um botão no povoado de Bangladesh para acionar uma delegacia de polícia em qualquer parte. Nós garantimos que sua casa, ou seu prédio, estariam seguros.

Tudo isso é possível graças à Tecnologia da Informação. Se pudermos abrir as facilidades de crédito, se pudermos trazer a Tecnologia da Informação, a habilidade e a criatividade das pessoas se concretizarão e abrirão muitas outras oportunidades jamais sonhadas. Não é uma mera extensão da atividade bancária convencional, como pensam algumas pessoas. Não estamos dizendo que os bancos convencionais devem descer dois ou três degraus para dar acesso aos excluídos. Estamos falando de um novo tipo de negócio bancário, um banco com as pessoas. Trata-se de colocar as pessoas em primeiro lugar e não de contar o dinheiro. Algumas pessoas perguntam se é possível ganhar dinheiro nesse negócio. Eu respondo: “Não é assim que eu penso. O que me interessa é se podemos cobrir nossos custos. Se cobrirmos nossos custos, fantástico. Por que você está pensando em ganhar dinheiro? Eu não o estou desestimulando, se o que você deseja é ganhar dinheiro. Vá em frente, mas há muitas pessoas que teriam o maior prazer de entrar nesse negócio apenas para cobrir os custos, liberar a energia de todas essas pessoas e fazer acontecer. Este é o ponto importante. O objetivo não é nem mesmo cobrir os custos no primeiro ano. Nós podemos ser pacientes.”

No seminário sobre microcrédito, falamos sobre dois objetivos: primeiro, atingir os mais pobres; esse é um objetivo não negociável. O microcrédito tem sido objeto de diferentes interpretações, então sempre lembramos às pessoas de que o crédito é concedido aos mais pobres, sem garantias e de preferência para as mulheres mais pobres, para atividades de geração de renda, isto é o que chamamos de microcrédito.

A segunda condição que colocamos é que o programa de microcrédito deve ser sustentável. A sustentabilidade é uma meta direcional, o que não significa que tenhamos de ser auto-sustentáveis no primeiro ano. Isto é impossível porque acabamos de começar. Levará um tempo para chegarmos ao nível de sustentabilidade e, gradualmente, conseguiremos fechar as lacunas entre o custo e a receita. Um dia, essa lacuna desaparece e chega-se ao nível de sustentabilidade. No entanto, muitos dos programas estão tentando se tornar sustentáveis no primeiro dia e, como resultado, estão se afastando dos pobres.

É para isso que eu gostaria de chamar sua atenção. Se juntarmos tudo, é uma coisa fantasticamente durável. Talvez vocês cometam erros porque estão explorando uma nova área. Não se aborreçam com eles. Se vocês se ativerem ao programa, basicamente ele terá de acontecer e acontecerá. Vocês ficarão muito satisfeitos se conseguirem estabelecer linhas de crédito para os mais pobres. Verão rapidamente que muitas outras coisas se encaixam no lugar de maneira precisa. Coisas que não se encaixam, ou não se ajustam, agora começam a se encaixar. Se você dá suporte à habilidade da pessoa através de financiamento, muitas outras coisas começam a ocorrer. Esta é a nossa experiência no Grameen. Estou muito feliz pelo Brasil demonstrar tanto interesse no assunto e espero que ele siga este caminho.

Quando estávamos tentando criar o Grameen Bank, sentimos a necessidade de uma estrutura legal. É um aspecto importantíssimo. Tivemos de lutar muito. Eu mencionei na minha narrativa como fui até o governo para que ele nos desse permissão para abrirmos um banco. Mas, quando o governo finalmente concordou em nos dar a permissão, eles exigiram que constituíssemos o banco de acordo com as condições vigentes da Lei de Instituições Bancárias. Nossa resposta foi: "Impossível, esse banco não pode ser constituído em conformidade com a Lei de Instituições Bancárias." O motivo era muito simples e nós explicamos para eles: se criássemos nosso banco sob essa lei, não importa o que pretendêssemos fazer, ela gradualmente nos transformaria em um banco convencional. Tudo que queremos é ser diferente de um banco convencional e vocês estão nos forçando a nos transformar em um deles. Não queremos ser um banco convencional. Então, nós nos recusamos e demorou muito tempo até que nos tornássemos o banco que queríamos ser. Nós insistimos que, se eles nos permitissem criar o Grameen Bank, teriam de criar uma nova estrutura legal.

Finalmente, o Grameen Bank foi criado com uma nova legislação. Sem essa legislação, o Grameen Bank não poderia ter sido criado da forma como ele é hoje. Quando as pessoas me dizem que estão pressionando seus bancos para conceder microcrédito, eu respondo que elas estão fazendo um ótimo trabalho, que continuem a fazer isso, mas que não chegarão muito longe. Não é possível colher laranjas de uma mangueira. São frutas completamente distintas. Vou dar um exemplo (espero não estar ofendendo os banqueiros convencionais aqui presentes). Digo sempre que, embora ambos chamem nossas organizações de banco, é como dizer que o futebol europeu e o americano são o mesmo jogo. O nome futebol é comum a ambos, mas eles são jogos muito diferentes. Se tentarmos dirigir o futebol americano com as regras do futebol europeu, vocês sabem melhor do que eu o que aconteceria.

E é exatamente isso o que quero dizer, vocês precisam de uma estrutura legal. Atualmente, estamos incentivando a entrada das ONGs para que elas gerenciem o microcrédito. Também estamos falando sobre o que os bancos convencionais podem fazer, porque eles têm de desempenhar um papel, eles têm um enorme poder financeiro que não pode ficar fora do microcrédito. Eles podem criar um fundo de atacado chamado de Fundo de Microcrédito. Podem colocar seu dinheiro nesse fundo e permitir que os programas de microcrédito que estão gerenciando o microcrédito tomem empréstimos desse Fundo Atacadista de Microcrédito para fazer o varejo. O varejo deve ser feito por alguém que entenda do negócio e que tenha criado uma estrutura para tal.

O Grameen Bank também é um programa de poupança. Não falamos muito sobre o programa de poupança porque nos concentramos na questão do crédito. Isso era algo que não existia. Mas a poupança do Grameen Bank poderia transformar os tomadores de empréstimo nos proprietários do banco. Os tomadores de empréstimo são os donos do Grameen Bank e isto não deve ser esquecido. Este não é um banco de propriedade de algumas pessoas ricas. É um círculo completo: eles são os proprietários, eles são as pessoas que desfrutam dos benefícios. Isso foi possível graças ao programa de poupança.

Em Bangladesh – estou certo de que em todos os outros lugares também – é legalmente proibido que uma ONG aceite poupança, porque ela não tem licença para isso. Para captar poupança, a lei exige que você tenha uma licença. Essa exigência é descabida para o microcrédito. Essas leis são centenárias. Novas coisas não podem ocorrer porque as velhas leis as mantêm desatualizadas. Os legisladores são muito lentos para criar leis que se ajustem à necessidade de um mundo em rápida mudança.

Há 25 anos, a palavra “microcrédito” não existia, mas hoje ela é bastante conhecida. Já existe uma ampla gama de literatura sobre o tema. Pode haver interpretações diferentes da palavra, mas ela criou uma nova matéria. Precisamos de uma nova lei para guiá-la e dar-lhe suporte. É uma questão financeira, portanto, temos de ter regras financeiras. É necessário criar uma nova legislação que permita às instituições de microcrédito receber poupanças. Se não o fizermos, não estamos reconhecendo o microcrédito como uma matéria. Não estamos aceitando, como sociedade, a força do microcrédito para mudar a vida das pessoas. Precisamos de legislação de suporte apropriada.

Quando uma pessoa pobre vende algo na calçada, a polícia chega e a prende porque é proibido vender coisas na calçada. É ilegal. É preciso ter licença. E vocês sabem melhor do que eu o quanto é difícil obter uma licença, é uma tarefa exaustiva. Em determinado momento, você desiste e diz que é melhor não vender nada porque para obter a licença e lidar com a polícia é preciso arcar com despesas enormes. Isso acaba com você física e financeiramente.

Assim, este é um outro aspecto. Se quisermos que as pessoas pobres sobrevivam, por que não fechamos algumas ruas da cidade nos finais de semana, ou em dias especiais, horas especiais, e divulgamos que tais lugares são para o público vender, para os microempreendedores virem e fazerem seus negócios? Essas ruas podem ser reservadas a ajudá-los. Se estamos interessados em seu bem-estar, no seu progresso, temos de criar essas leis, esses hábitos, essas regras.

As leis são muito importantes. A criação de legislação para o microcrédito é muito importante. Mas, embora eu enfatize a importância da lei, gostaria de lhes dizer que não devem se apressar em criá-la. Esperem até terem entendido que tipo de lei desejam elaborar, esperem até entender o que é microcrédito. Se vocês estiverem elaborando uma lei agora, provavelmente contratarão um consultor legal com experiência em legislação bancária. Mas a legislação elaborada por ele garantirá que o microcrédito nunca saia do papel no seu país. Antes de fazer uma legislação para algo assim, primeiro é necessário entender do que se trata.

Se vocês analisarem o Grameen Bank, cedo ou tarde se defrontarão com algo chamado “As 16 Decisões”. Basicamente, elas são um estatuto social. Cada uma dessas decisões é importante na vida das pessoas. Nós podemos discutir como são implementadas, o quanto são levadas a sério. Uma das 16 decisões diz: Devemos mandar nossos filhos para a escola e garantir que eles permaneçam na escola. Hoje, após 24 anos, acho que posso lhes garantir que quase 100% das crianças Grameen estão na escola. Em um país onde a maioria das crianças de famílias pobres não freqüenta a escola, isto é um feito notável. As crianças

Grameen estão na escola, ficam na escola e tudo isso foi resultado de uma dessas 16 decisões.

Há três anos, fizemos uma pesquisa para conhecer a situação da educação das crianças das famílias Grameen. Ficamos surpresos, agradavelmente surpresos. Não apenas todas elas freqüentavam a escola, mas muitas delas haviam concluído o ensino médio, o que superou nossas expectativas. Achávamos que talvez completassem o ensino fundamental. Mas não, muitas delas terminaram o ensino médio, muitas estão na faculdade e encontramos algumas nas universidades de medicina, de engenharia e em outras universidades. Ficamos tão satisfeitos com esse resultado que, imediatamente, introduzimos um outro pacote de empréstimos para a educação superior.

Agora, todos os alunos de Grameen, em qualquer instituição de ensino superior, têm todas as despesas pagas pelo Grameen Bank, sem nenhuma condição. Tudo que eles precisam fazer é assinar um compromisso de que, quando iniciarem a carreira profissional, pagarão o empréstimo. Assim, vocês podem sentir o impacto de uma das 16 decisões.

O Grameen também tem um papel na dimensão política da vida dos seus tomadores. Nós nos certificamos de que 100% dos membros familiares dos clientes do Grameen votem em todas as eleições nacionais. Ninguém vai até suas casas e os força a fazê-lo. Trata-se apenas de uma cultura que estamos tentando criar entre eles, porque, quando votamos, os políticos prestam atenção ao que dizemos. Quando tentávamos estimulá-los a votar, eles diziam: “Qual é o sentido de votar? Por que votar? Eles são todos demônios. Por que votar em demônios?” Voltamos muito desanimados porque ninguém estava interessado em votar. Discutimos muito sobre como poderíamos fazer com que eles se interessassem em votar. Por fim, tivemos uma idéia. Tentamos e desta vez deu certo. Então dissemos: “É, eles são demônios. Mas se vocês não votarem, o pior dos demônios será eleito. Vocês têm uma chance, vocês podem tentar descobrir o melhor demônio.” Tivemos uma discussão em nível nacional para descobrir quem era o pior demônio, quem era o melhor, quais eram as características. E funcionou! Desde então, 100% dos votos das famílias Grameen estão praticamente garantidos.

Na última eleição geral de 1996, expandimos nosso tema. Dissemos a eles: “Vamos não apenas dar 100% dos nossos votos, mas também vamos trazer nossos vizinhos para votar, principalmente nossas vizinhas.” A maioria dos clientes do Grameen são mulheres. Então, foi fácil. Na eleição de 1996, o número de eleitores em todo o país foi muito mais alto que o número recorde anterior: 73% de participação dos eleitores. Mais mulheres votaram nessa eleição do que homens. Isso nunca havia acontecido na história de Bangladesh. O número de

eleitores mulheres em qualquer eleição sempre correspondeu a cerca de metade do número de eleitores homens. Dessa vez, elas ultrapassaram o número de eleitores homens e se tornaram a maioria. Dessa maneira, o partido fundamentalista do país, que tinha 17 cadeiras no Parlamento, teve de se contentar com apenas três.

O ano seguinte, 1997, foi o ano das eleições locais dos povoados. Desta vez, as mulheres do Grameen não apenas votaram como se lançaram candidatas. Mais de duas mil mulheres Grameen foram eleitas nessas eleições. Fiquei surpreso, porque nunca havia pensado nesses termos. A idéia de elas concorrerem para cargos eletivos nunca me havia ocorrido. Elas estavam à frente de mim.

Então, fui até os povoados e conversei com as mulheres recentemente eleitas. Perguntei: “Como vocês tiveram a idéia de concorrer para cargos eletivos?” “Bem, você nos disse que deveríamos procurar o melhor demônio, de maneira que discutimos e nos perguntamos: Por que procurar demônios? Nós somos boas pessoas. Por que não nos candidatamos a esses cargos e paramos de procurar por demônios?” Esta foi uma solução muito simples. Mais de duas mil foram eleitas e mais de seis mil se candidataram. Imagine aquela mulher que era tão tímida, que nem se atrevia a falar com você, candidatando-se a um cargo público, competindo com várias outras mulheres, muitas delas mulheres muito ricas do povoado. Isto foi um feito e tanto.

Não se trata apenas de dar o dinheiro e virar as costas. Se você está mudando a vida das pessoas, tem de tratar a questão em suas várias dimensões.

Perguntam-me freqüentemente por que tantos tomadores de empréstimo do Grameen são mulheres. No início, eu tinha duas sérias alegações contra os bancos convencionais; uma delas já foi mencionada aqui: os bancos convencionais rejeitam as pessoas pobres, eles não permitem que os pobres entrem nas suas instalações. E a segunda era que os bancos convencionais são preconceituosos em relação às mulheres. Todos os meus amigos banqueiros ficaram indignados. Eles entendiam a primeira alegação e não podiam fazer nada contra ela. Mas, em relação à segunda, eles disseram: “Isto não é verdade! Nós concedemos empréstimos às mulheres.” Eu respondi: “Se vocês analisarem a composição dos seus tomadores de empréstimo em termos de sexo, verão que nem mesmo um por cento deles corresponde a mulheres.”

Quando iniciei o trabalho, queria garantir que metade dos tomadores de empréstimo no meu projeto fosse de mulheres. Isto é fácil de falar, mas difícil de fazer. As mulheres se recusavam a pegar o dinheiro dizendo que não sabiam fazer nada, que eu desse o dinheiro ao marido. Nossa equipe ficou muita frustrada, mas

não desistiu. Eles não conseguiam convencê-las a se juntar aos grupos do Grameen. Eu costumava lhes dizer: “Olhem, quando elas dizem “não”, não são elas que estão falando, mas sim o seu medo. Anos e anos de medo criaram uma crosta em volta dessas mulheres. Seu trabalho é remover essa crosta de medo e você logo encontrará uma tênue esperança.” E foi assim, passo a passo, que superamos sua resistência. Demorou seis anos para que atingíssemos a meta de 50% de mulheres. Nós festejamos a ocasião, finalmente conseguimos! 50% dos nossos tomadores de empréstimo são mulheres!

Depois começamos a perceber que o dinheiro que ia para a família, através das mulheres, trazia-lhes muito mais benefícios. Isto podia ser observado em todos os casos. Quando é o homem que toma o empréstimo, há algumas mudanças positivas, mas nenhuma se compara ao caso da mulher. Os filhos são beneficiários imediatos quando é a mãe que toma o empréstimo. As mulheres vêm mais adiante. Elas querem promover mudanças em suas vidas passo a passo e utilizam o dinheiro com mais cautela.

Uma habilidade especial das mulheres também ajudou muito. A mulher é uma excelente administradora de recursos esparsos. Como mulher em uma família pobre, ela aprendeu a esticar o uso de cada recurso ao máximo. Era obrigada a administrar tudo com o pouco que recebia. Assim, quando recebe o dinheiro, ela utiliza essa excelente capacidade para administrar pequenas quantias de dinheiro e obtém resultados muito melhores.

Ninguém jamais ouviu sobre uma mulher que tenha ganhado dinheiro e ido ao bar para se embriagar. Nunca. Ninguém jamais ouviu dizer que uma mulher tenha ganhado dinheiro e ido jogar, perdendo todo o dinheiro. Nunca. No entanto, essa é uma história comum na trajetória dos homens em todo o mundo. Em vista disso, mudamos nossa política. Dissemos: chega de 50/50. Nós damos prioridade às mulheres e continuamos a lhes dar prioridade. Como resultado, 95% de nossos clientes hoje são mulheres.

Eu acredito que a maior parte das boas coisas que aconteceram ao Grameen deve-se ao fato de termos decidido trabalhar com as mulheres.

Eu menciono uma história em meu livro. Certa vez, num seminário de banqueiros em Bangladesh – eles estavam muito zangados comigo pelo que eu dizia sobre os bancos –, um professor de Economia levantou-se e disse: “Dr. Yunus, o senhor deveria mudar o nome de seu banco para Banco Grameen para Mulheres.” Quando chegou minha vez de responder à sua pergunta, disse: “Será um prazer mudar o nome do banco para Banco Grameen para Mulheres. Mas antes disso, todos os outros bancos do país devem mudar seu nome para Banco X para Homens, Banco Y para Homens, Banco Z para Homens, porque 99,9% de

seus clientes são homens. Eu tenho apenas 95% de mulheres.” Todos riram e entenderam o recado. Quando negociamos com as mulheres, todos dizem que estamos fazendo a coisa errada. Dizem que você deve colocar a palavra “mulher” no nome do banco. Ninguém percebe que os bancos convencionais só emprestam dinheiro aos homens, ninguém lhes diz que têm de mudar seus nomes para Banco X para Homens ou algo assim. É tão fácil ignorar isso!

Agora, sobre a renda mínima. Eu estou de pleno acordo e não vejo problemas. O que estou dizendo é que ela é apenas um aspecto da história. Digo que as pessoas deveriam estar acima da renda mínima. Antes de garantirmos sua renda, deveríamos tomar todas as providências para colocar as pessoas acima dessa linha. Se garantirmos a renda antes e deixarmos de movê-las para cima da linha, todos ficarão presos à renda mínima, porque não há mais iniciativa. Eu recebi minha renda, por que devo trabalhar? Eu digo que temos de oferecer muitos incentivos para que as pessoas se afastem da renda mínima. É necessário empregar todos os esforços para garantir que ninguém fique mais de um segundo na renda mínima. Para que eles fiquem acima dela por seus próprios esforços, não às custas do dinheiro do contribuinte. Eu não quero viver às custas do contribuinte ou do dinheiro de outra pessoa. Quero viver às custas do meu dinheiro e as pessoas têm essa capacidade. Sempre considero que qualquer tipo de caridade é como adiar a resposta definitiva. Então, nós lidamos com isso antes. A renda mínima deve ser uma medida temporária, e não permanente.

Eu não sou contra o assistencialismo, muito pelo contrário, porque temos de apoiar as pessoas que estão com problemas. Mas apoiar uma pessoa com problemas não significa mantê-la nessa posição pelo resto da vida. Dizer simplesmente que essa é uma posição temporária não basta, a sociedade deve se organizar para encorajar as pessoas a sair dessa situação. O que vemos, na realidade, é diferente do que prometemos. As leis de assistência social de muitos países – europeus, norte-americanos, particularmente os EUA – foram feitas de tal maneira como se a intenção fosse colocar seres humanos dentro de uma garrafa e apertar bem a tampa.

Se você depende da previdência, é extremamente difícil sair dela. A lei não permite que você saia. Nos Estados Unidos, se você tentar sair do esquema, perde os benefícios de assistência médica. As pessoas morrem de medo de perder esses benefícios. Você não pode ganhar dinheiro, a lei não permite isso. Se ganhar um dólar, deve comunicá-lo às autoridades que irão deduzir esse valor do seu auxílio. Que sistema de incentivos!

Se eu fosse legislador dos EUA, incluiria uma cláusula constando que, se alguém ganhasse um dólar enquanto estivesse dependendo da previdência, todos os vizinhos deveriam se levantar e aplaudir, reconhecendo que a pessoa fez algo

maravilhoso! Isso o estimularia a ganhar o segundo dólar, e depois o próximo, e o outro. Dar todos os incentivos para que as pessoas sintam que podem sair dessa dependência o mais rápido possível. Isso é a coisa mais desejável a fazer. O conceito geral para a diminuição da pobreza nada mais é do que elevar a camada inferior da sociedade. Devemos nos concentrar naquela pessoa que está no fundo do poço. Levante-a. Nesse processo, toda a sociedade avança um degrau.

Se uma sociedade é obrigada a manter um grande número de pessoas na renda mínima, eu afirmo que essa é uma sociedade muito estática. Uma sociedade dinâmica é aquela que avança para garantir que não haja ninguém qualificado para receber apenas a renda mínima. A legislação da renda mínima também deve incluir os incentivos para que as pessoas progridam. Deve haver facilidades institucionais embutidas na renda mínima que permitam à pessoa começar a fazer coisas que ela não podia fazer antes. E, assim, ela terá sua própria renda e não uma renda vinda do governo.

Muito obrigado por terem me permitido compartilhar meus pensamentos com vocês.