

Mohammad Yunus nació en Bangladesh y estudió en la Vanderbilt University. Más tarde consiguió el puesto de asistente de la Cátedra de Economía en un Instituto de Tennessee. Su mundo estaba hecho de cultura, de macrosistemas, de abstracciones. Pero la realidad apareció de repente con crudeza en su primer viaje de regreso a Bangladesh : las teorías económicas no eran aplicables en las condiciones desesperadas de aquel país.

Yunus se dio cuenta de la inutilidad de su mismo trabajo: enseñaba cosas válidas sólo en una parte del mundo. Se trasladó definitivamente a Bangladesh, a la Cjttagong University, decidido a estudiar la economía "real", la de la gente pobre. Quería comprender porqué esa gente no lograba cambiar su propia vida y quería hacer algo para conseguirlo.

Debido a una experiencia personal, un encuentro con una vendedora de artesanía que ella misma fabricaba, comprendió la forma de romper con el círculo de pobreza al que estaba atada por la necesidad de entregar la mayor parte de su trabajo a su proveedor de materia prima.

Yunus pensó "le vende mercancía y después la vuelve a comprar casi al mismo precio después de horas de trabajo. Pero si ella tuviese el dinero estaría libre de comprar el bambú a precio menor y ganar lo justo por su trabajo".

Yunus encontró en el mismo pueblo otras 42 personas en idénticas condiciones que la señora. Entonces elaboró un proyecto tan utópico que aparentemente no se podía realizar: Prestar dinero a la gente pobre para que se pudiera librar de la dependencia de los comerciantes de bambú. Fue entonces a un banco e intentó conseguir un préstamo de 30 dólares para cada uno de los 42 pequeños emprendedores, sin resultados. Después de seis meses de mucho batallar consiguió 300 dólares gracias a un aval. El banco era escéptico sobre las garantías del préstamo. Pero pocos meses después todos los deudores devolvieron el crédito. Mohammad extendió el experimento a otros pueblos. Una vez más todo funcionó. Pero el banco seguía siendo escéptico. Mohammad amplió entonces el proyecto a un distrito completo; todo funcionó también esta vez.

El escepticismo permanente de los bancos lo llevó a tomar la decisión de fundar su propio banco, el Grameen Bank, que se materializó en 1983. Su fin: prestar dinero sólo a gente muy pobre. Sin garantías. Hoy en día la Grameen Bank tiene 1.048 filiales y más de dos millones de clientes a los que ha prestado dinero, los cuales trabajan en 35.000 pueblos. El banco ha prestado más de 1.000 millones de dólares. El Grameen Bank no sólo proporciona dinero a los pobres, sino que además el propio banco pertenece a esta misma gente que con el tiempo se ha convertido en accionista de la entidad. Yunus ha sido seguido por otros empresarios que han fundado bancos iguales al suyo.

El Grameen Bank utiliza dos mecanismos para otorgar un préstamo: grupos mancomunados y préstamos personalizados. Nunca se otorga un préstamo a un individuo aislado, sino como parte de un grupo de cinco o seis prestatarios, cada uno de los cuales es responsable del reembolso que deben efectuar los otros miembros del grupo. Dado que no se requiere garantía alguna, la única posibilidad de asegurar que los otros miembros del grupo mancomunado cumplirán sus compromisos es seleccionar a personas dignas de crédito para que formen parte del grupo. Además, el Grameen Bank no brinda asistencia técnica a sus beneficiarios –excepto en lo que respecta a las competencias básicas en aritmética–, pues asume que los pobres saben todo lo que necesitan saber sobre sus propios negocios.

Inicialmente, los funcionarios encargados de los préstamos en el Grameen Bank fueron ellos mismos beneficiarios, pues eran ellos los que sabían quiénes eran las personas necesitadas, pero dignas de confianza en las aldeas de Bangladesh. Sin embargo, como el banco ha crecido hasta cubrir 35.000 aldeas y más de dos millones de prestatarios, se ha contratado funcionarios a tiempo completo provenientes de las filas de quienes se han beneficiado ya de los préstamos del banco.

El Grameen Bank también ha tratado de romper las barreras culturales que considera inhiben el desarrollo de Bangladesh, tales como la discriminación de la mujer. Hoy en día, más del 90% de los beneficiarios del banco son mujeres, pues la experiencia muestra que prestar a las mujeres tiende a conducir a mejores niveles de vida. Además, las beneficiarias representan una mayoría de sus accionistas.