

Nuevas Asociaciones en pos del desarrollo sostenible

30 de abril de 2002

Ponencia de Stephan Schmidheiny en el Banco Mundial Washington D.C., Estados Unidos

Es un gran placer para mí estar aquí, ante ustedes, en esta ocasión. La organización que inicié hace más de quince años como una humilde agencia de créditos en Panamá, hoy está firmando un acuerdo con la International Finance Corporation (Corporación Financiera Internacional - IFC), una agencia de crédito un poco más conocida.

FUNDES es una criatura extraña. Es –utilizando términos actuales- una organización de la sociedad civil que apoya a las empresas. Por lo general, se espera que el apoyo fluya en sentido contrario, es decir: desde las corporaciones hacia los grupos de ciudadanos. Es precisamente ese pensamiento el que me alentó a hablarles hoy acerca de las nuevas asociaciones eficaces en pos del desarrollo sostenible.

Sin embargo, antes de abordar ese tema, quisiera agradecer al Banco Mundial, a la IFC y al Departamento de la Pequeña y Mediana Empresa por apoyar de manera tan integral a las PyMEs. Me refiero concretamente al trabajo de ustedes: quienes se vincularon con las iniciativas locales y las redes de trabajo; quienes buscaron socios estratégicos en organizaciones como FUNDES, SEAF (Small Enterprise Assistance Funds - Fondos de Asistencia para la Pequeña Empresa), ACCION e IPC (Internacional Pacific Consulting); quienes apoyaron experiencias valiosas como las de SEWA (Self-Employed Women's Association - Asociación de Mujeres Trabajadoras Autónomas), HAGAR y STEP (Studies in Technology, Innovation and Economic Policy – Estudios en Tecnología, Innovación y Política Económica).

Desde hace poco tiempo, también FUNDES trabaja más activamente junto con el sector privado en el aprovechamiento de la experiencia empresarial con el objetivo de generar oportunidades para las PyMEs. Además, ha apoyado los esfuerzos del Banco Mundial para unirse con el sector privado y tomar riesgos en otros enfoques innovadores que tiendan un puente sobre al abismo que las PyMEs enfrentan en las economías emergentes. Esta nueva asociación ayudará a FUNDES a obtener mayor experiencia y conocimiento práctico respecto de otros códigos y otros países. Para nosotros, éste es un gran paso adelante.

Comencé diciendo que FUNDES es una criatura extraña. De esto podría deducirse que su fundador también lo es: en América Latina a veces me definen como un “bicho raro”, una expresión cuya traducción menos benévola sería “*odd bug*”. Tengo esta reputación porque creo firmemente en que el “interés propio esclarecido” (enlightened self interest) –el de los negocios, en general, y de las personas ricas, en particular– es el que debe contribuir a asegurar el incremento de las oportunidades para los pobres en todo el mundo.

Se habla mucho de las dificultades que se presentan a la hora de definir el concepto de “desarrollo sostenible”. Parece mucho más fácil definir el “desarrollo no-sostenible”. Sin lugar a dudas, el epítome del desarrollo no-sostenible es el sistema político y económico que ha determinado que existan hoy en el planeta 3.000 millones de personas que viven con 2 dólares diarios –o menos, incluso– y que amenaza con incrementar este número de personas en vez de reducirlo. Dentro de 30 años, habrá probablemente 5.000 millones de personas sufriendo esa miseria cotidiana.

Aunque esta estadística proviene de una fuente secundaria --un discurso de mi amigo James D. Wolfensohn-- se trata de alguien que no acostumbra a exagerar. En esa conferencia --donde él calificó a la pobreza como “*nuestro enemigo colectivo*”--, agregaba también: “*no lograremos la paz a menos que tengamos la previsión, el coraje y la voluntad política para redefinir la guerra*”.

Tenemos la previsión o, al menos, la severa advertencia formulada por muchos científicos respecto de los probables y tristes resultados que el actual tránsito por caminos social y ambientalmente no-sostenibles podría ocasionar. Existen múltiples ejemplos del coraje de los líderes comunitarios que luchan en diversas regiones del mundo para ayudar a que sus coterráneos alcancen una vida digna y con oportunidades.

No obstante, es preciso reconocer que nos falta la voluntad política. Son pocos los gobiernos que manifiestan real interés en la Cumbre Mundial sobre el Desarrollo Sostenible que se realizará dentro de pocos meses en Johannesburgo. Los gobiernos de algunos de los países más ricos, a pesar de las promesas enunciadas en la Cumbre de la Tierra de Río, insisten actualmente en su derecho a derrochar energía, a contaminar la atmósfera con carbono, a subsidiar a los agricultores ricos - con dinero proveniente de los impuestos- para ayudarlos a competir con los agricultores más pobres del mundo, y a levantar barreras de diversa índole contra los productos de los países más pobres. Lo contrario del “interés propio esclarecido” es la miopía ignorante: todos esos ejemplos responden a esa postura.

Un jesuita sabio, con quien trabaja mi Fundación en Venezuela, acuñó el concepto de “solidaridad egoísta para referirse al “enlightened self interest”, concepto que he logrado expresar solamente en el idioma inglés. El concepto sostiene que la gente y los gobiernos poderosos deberían expresar solidaridad hacia las personas y los países más pobres, pues ésta es la única forma en que podrán proteger sus propios lugares y crear un mundo próspero para todos. En la actualidad, nuestra solidaridad no alcanza siquiera a las 55 millones de personas desnutridas que viven en nuestros países desarrollados.

¿Qué pueden hacer las entidades no gubernamentales –me refiero tanto a las empresas como a los grupos de ciudadanos- para ayudar a que los líderes políticos encuentren esa voluntad política? Una alternativa es que las empresas y los grupos no empresariales formen equipos para la causa del desarrollo sostenible. ¿Resultará esto posible, dada la hostilidad que –tal como informa frecuentemente la prensa– existe entre el ámbito de los negocios y la sociedad civil? De hecho, esas asociaciones ya se están gestando en diversos lugares del mundo.

Hay también muchos ejemplos elocuentes de “asociaciones público-privadas” entre empresas y gobiernos o entre agencias gubernamentales, muchas de las cuales reciben ayuda y estímulo del Grupo del Banco Mundial. La nueva alianza que estamos celebrando hoy, entre FUNDES y el Banco Mundial, demuestra que este Banco no teme a las asociaciones radicales e innovadoras.

Para describir cómo estas nuevas asociaciones pueden ser “viables”, quiero referirme a mi propia experiencia. Lo hago, aun a riesgo de sonar vanidoso. Pero no es esa mi intención, pues los ejemplos que doy corresponden a logros obtenidos por otras personas. Ofrezco mi experiencia con el espíritu de compartir la información con ustedes, miembros del equipo del Banco, y con las organizaciones no gubernamentales (ONGs).

A mediados de los años 80, creé FUNDES. Originalmente, se trató de una organización que facilitaba el acceso al crédito a las pequeñas y medianas empresas, cuyo objetivo era incrementar las oportunidades para los empresarios. Más tarde, amplió sus objetivos y se convirtió en una organización de entrenamiento y consultoría, con metodologías y servicios diseñados para generar resultados mensurables en el ámbito de la pequeña y mediana empresa.

Actualmente, también trabaja junto a los gobiernos en el establecimiento del marco de trabajo que daría a las PyMEs una mejor oportunidad de éxito: acceso a financiamiento, contratos confiables, aplicación previsible de las leyes y procesos de registro simplificados. En este tipo de tarea, FUNDES se alinea con compañías poderosas en América Latina y con grupos influyentes que trabajan conjuntamente en pos del mismo objetivo.

GrupoNueva, mi *holding* latinoamericano, está integrado por 45 compañías que anteriormente operaban de manera independiente en los negocios de sistemas de tuberías, materiales de construcción, madera y productos agrícolas. Actualmente, trabaja junto con FUNDES en diversas áreas para entrenar a proveedores PyMEs. En Chile, por ejemplo, estas PyMEs incluyen pequeñas granjas familiares que producen madera para nuestros emprendimientos forestales. Ahora que los empresarios están más preocupados por custodiar toda la cadena productiva, desde la producción misma hasta el manejo de los desechos (teniendo en cuenta el reciclado), también existe un mayor interés por mejorar las condiciones ambientales en la cadena de suministro. Esto contribuye a generar más oportunidades para que las grandes compañías trabajen con organizaciones no gubernamentales, como FUNDES, en el entrenamiento de proveedores de pequeña escala.

Como muchos de ustedes saben, durante la Cumbre de la Tierra de 1992, trabajé como Consejero Principal de Maurice Strong para el Comercio y la Industria. Esto me llevó crear el Consejo Empresarial para el Desarrollo Sostenible (BCSD), un organismo que ha crecido hasta convertirse en el Consejo Empresarial Mundial para el Desarrollo Sostenible (WBCSD). Los miembros del Consejo representan actualmente a más de 160 de las compañías más grandes del mundo, las que tratan de probar,

conjuntamente, que la búsqueda de la sostenibilidad fortalece a sus empresas y las hace más competitivas.

Durante los últimos años, el Consejo descubrió el poder que implica asociarse con entidades no-empresariales. Para la preparación de sus dos informes sobre **Responsabilidad Social Corporativa**, dialogó con representantes de los consumidores de todo el mundo, a los efectos de escuchar cómo grupos de ciudadanos de diversos tipos definían las responsabilidades sociales de las corporaciones. Cuando el Consejo decidió organizar diferentes grupos de trabajo por sectores y, de esa forma investigar las estrategias más sostenibles, por ejemplo, para la minería y la movilidad de personal, nuestros miembros se dieron cuenta de que necesitaban la asistencia de organizaciones gubernamentales no orientadas hacia los negocios para confrontar ideas y –seamos francos– para evitar acusaciones de estar “maquillándose de verde” (“*greenwash*”). Esa decisión explica por qué el Instituto de Tecnología de Massachussets (MIT) está “arbitrando” en las investigaciones y los informes del Grupo de Movilidad de Trabajadores. El Instituto Internacional para el Medio Ambiente y el Desarrollo está haciendo lo propio con el Grupo de Minería. Otros grupos tienen ya también socios no empresarios que ofician como “sparrings”.

Recientemente, el Consejo se embarcó en su proyecto más ambicioso y radical denominado **Formas de vida sostenibles: la conexión con los negocios**. Este emprendimiento constituye un esfuerzo por analizar las relaciones entre los negocios y la pobreza, e investigar de qué manera las empresas podrían ser más eficaces en la tarea de ofrecer ayuda para que las personas generen sus propios medios de vida sustentables. La motivación para este trabajo es, al mismo tiempo, positiva y negativa.

Veamos, en primer lugar, la motivación positiva. Nunca hasta el momento las empresas habían operado en lugares tan lejanos como lo hacen en la actualidad; trabajan en regiones remotas de Asia y América Latina, donde la mayoría de los habitantes son pobres. Cada vez es mayor el número de empresas que comienza a tomar conciencia del verdadero dolor y el sufrimiento que existen tras esa tendencia a la “creciente brecha entre ricos y pobres”, sobre la cual tanto hemos leído. Estas empresas están comenzando a comprender que los negocios no pueden prosperar en sociedades que fracasan. Están buscando desarrollar formas propias de la muy empresarial “solidaridad egoísta”.

La motivación negativa proviene de hechos recientes. Las empresas fueron verdaderamente sacudidas por las vehementes manifestaciones mundiales en contra del mercado - y, aparentemente, también del empresariado- sucedidas en los últimos años y protagonizadas por gente joven, relativamente bien educada y proveniente de sectores no pobres de todo el mundo. Esas empresas tienen la esperanza de que, a través de este trabajo sobre Formas de Vida Sostenibles, puedan comenzar a revertir esa imagen que atribuye a los negocios la causa de la pobreza.

El proyecto está sólo comenzando, sin embargo ya se han hallado ejemplos de otras formas –muchas de las cuales involucran socios externos– en que las empresas pueden hacer mejores negocios al tiempo que mejoran la vida de los más carenciados:

- Procter & Gamble conformó un equipo con científicos de la Universidad de Cornell y de UNICEF, con el fin de producir una bebida sabrosa que suministre hierro, vitamina A y yodo al organismo de los niños y contribuya a combatir la deficiencia de micronutrientes. La bebida, cuyo nombre es *NutriDelight*, está siendo probada actualmente en el mercado filipino y en muchos otros países.
- Durante la época de la siembra, los productores de maíz en Colombia no pueden pagar los fertilizantes y los pesticidas requeridos para aumentar la producción. DuPont formó un equipo con FINAGRO (el banco agrario), el Ministerio de Agricultura y la Junta Nacional de Agricultura y Ganadería, para desarrollar un programa gracias al cual los agricultores reciben el pago antes de sembrar y disponen del dinero para comprar los insumos necesarios. De este modo, los agricultores obtienen asistencia técnica y soluciones financieras y comerciales a través de un sistema de apoyo integrado. Y DuPont vende mayor cantidad de productos.
- En el oeste de Kenia, el Programa de Desarrollo Sostenible Orientado a la Comunidad trabaja con varias compañías agroquímicas para simplificar el reembalaje de sus productos en bolsas más pequeñas. La mayoría de los agricultores de Kenia no necesita, no puede pagar, ni transportar, una bolsa de 50 kilogramos de fertilizante. Sin embargo, sí necesitan desesperadamente y pueden pagar una bolsa pequeña de fertilizante que cubra 150 hoyos de plantación. Ese tipo de empaque cuesta unos 0,12 dólares y permite mejorar los ingresos del agricultor por el equivalente a la increíble suma de 25 a 50 dólares.

También hemos encontrado, en América del Sur, Europa Central y África, numerosos ejemplos de asociaciones mixtas entre empresas internacionales de producción y transporte de agua, ONGs, agencias de ayuda y gobiernos locales y nacionales para la provisión de agua limpia.

Estas asociaciones demuestran que existe un número creciente de empresas y líderes empresarios “socialmente concientizados”, capaces de trabajar con los gobiernos y las ONGs. Y también que son cada vez más las personas en los gobiernos y las ONGs con la orientación empresarial necesaria para relacionarse con el sector privado. Menciono éstos porque difícilmente son las metas o los recursos lo que impide los acuerdos. Por lo general, se trata de un abismo psicológico o cultural que no puede salvarse, un desconocimiento profundo respecto de cómo piensa el otro. Los empresarios no pueden comprender y, por lo tanto, no pueden confiar en las motivaciones y las culturas del “exótico” mundo de las ONGs; a su vez, las ONGs sospechan abiertamente de la motivación de las empresas en su afán de obtener ganancias.

Afortunadamente, cada vez hay más personas que encuadran en la categoría de quienes tienen experiencia, tanto en los negocios como emprendimientos no rentables, lo que les permite hablar los dos idiomas y comprender las culturas de ambas áreas. Esas personas son el recurso más importante para el movimiento del desarrollo sostenible. A decir verdad, yo he intercambiado personal entre mis empresas y la fundación para incrementar ese invaluable capital humano.

Tengo grandes expectativas respecto del Proyecto de Formas de Vida Sostenibles del Consejo Empresarial. Ya se reunieron cerca de 50 casos de estudios acerca de qué es lo que funciona y se planea analizarlos para descubrir reglas o lineamientos. La nueva tecnología será sin duda importante, como, por ejemplo, las nuevas “tarjetas inteligentes” que reducen los costos del microfinanciamiento. No obstante, creo que las nuevas prácticas y modelos empresariales adquirirán aún mayor importancia. Esto ya ocurre, por ejemplo, en la venta como servicio de lo que antes se vendía como producto: tal es el caso del alquiler de los teléfonos “Grameen” en Bangladesh. Otra opción es bajar el costo cambiando la naturaleza del producto, como es el caso del reembolsado de fertilizantes en envases más pequeños y accesibles que mencioné hace instantes. O trasladar la fecha de pago al momento en que los compradores tienen el dinero, como en el esquema de compras a plazos elaborado por DuPont.

Con referencia al teléfono “Grameen”, quisiera citar las palabras con que el creador del proyecto, Iqbal Quadir, evaluó sus esfuerzos: *“El punto clave que tuve en mente no fue cuánto dinero le costaría a la gente comprar los servicios telefónicos, sino cuánto dinero podrían ganar si este servicio estuviera disponible. La idea era que los pobladores pudieran pagar por el servicio telefónico con el dinero ganado gracias a la prestación del servicio telefónico”*.

Este es el pensamiento clave que debemos tener en mente cuando nos esforzamos para que los mercados funcionen para todos. De la misma manera, el reciente trabajo de mi amigo Hernando de Soto muestra muy elocuentemente que los pobres tienen muchos recursos y mucho capital. Sin embargo, los gobiernos alejan del mercado ese capital toda vez que no entregan a los pobres las escrituras de las casas que sus familias han ocupado por generaciones, o que insisten en las políticas burocráticas que deben enfrentar los empresarios de las PyMEs; así, sólo logran que los pobres continúen en lo que se denomina el “sector informal”. Esta informalidad les cierra las puertas de acceso a muchas de las oportunidades inherentes al sistema de mercado eficiente. Como bien señala de Soto, estas personas no son “informales” porque prefieren ocultarse: si realmente pudiesen elegir, con seguridad preferirían estar en la economía formal y ser, de ese modo, miembros respetados de la sociedad.

Ahora quisiera referirme a una organización que comencé a gestar poco después de la Cumbre de la Tierra. Es la Fundación AVINA, cuya misión consiste en asociarse con líderes de la sociedad civil y del sector empresarial en iniciativas orientadas hacia el desarrollo sostenible en Iberoamérica. Esta fundación existe formalmente hace aproximadamente ocho años y, desde entonces ha invertido en el cambio social, principalmente en América Latina, pero también en España y Portugal a través de proyectos que conecten a América Latina con sus raíces en la Península Ibérica.

Mucha gente me pregunta “¿Por qué América Latina?”. La respuesta breve es que mi primera experiencia real en los negocios –ya en la vida adulta y no como estudiante– fue cuando trabajé en las fábricas que mi padre tenía en Brasil. Trabajé como operario principiante con un nombre ficticio para que mis colegas no supieran que compartían los turnos de la noche y jugaban al fútbol con el hijo del jefe. El espíritu y el entusiasmo del pueblo brasileño se convirtieron en un poderoso antídoto contra el hecho de haber nacido y haber sido criado como un suizo-alemán.

Hablando ahora con mayor seriedad, conozco América Latina y admiro su tremenda riqueza en recursos humanos y naturales. Probablemente tenga la combinación correcta de energía y creatividad necesaria para generar formas sostenibles de progreso humano.

Recientemente intentamos un experimento. AVINA no operaba en Brasil, lo que significaba dejar de lado a la mitad del continente sudamericano. No sabíamos si debíamos aventurarnos en esa nación compleja: el país es casi un continente separado del resto y afronta desafíos que empequeñecen los recursos de cualquier empresa, fundación o gobierno. En 1999, nos preguntamos: “¿Por qué deberíamos intentar trabajar en Brasil? ¿Qué podríamos aportar que haga una diferencia?”.

Probablemente hayamos encontrado ese “eslabón perdido”. En Brasil, el gobierno y el sector privado han colaborado desde la época de la colonia para fomentar el desarrollo económico. Durante las últimas tres décadas, ha surgido una gran cantidad de ONGs que, por lo general, suministran aquellos servicios sociales que están más allá de la capacidad o la influencia del gobierno; pueden trabajar con el sector público, aunque lo corriente es que trabajen separadamente o casi enfrentadas con el gobierno. El “eslabón perdido” es toda relación que fortalezca el vínculo entre el empresariado y las ONGs. Dos sectores que, en realidad y como antes mencioné, suelen sospechar uno del otro y hasta mirarse con absoluto recelo.

Sabemos que los negocios necesitan de una sociedad saludable, educada, productiva y segura para prosperar, tanto localmente como en el exterior; las organizaciones sociales, por su parte, aspiran a extender sus mejores prácticas y creencias, a fin de servir a la sociedad brasileña. Ningún sector cree que el gobierno pueda crear por sí solo condiciones satisfactorias para un crecimiento sustentable y una mejora social y del medio ambiente. Pensamos que una alianza entre las ONGs y el sector privado podría ofrecer nuevos recursos y lineamientos que permitan afrontar el desafío del desarrollo de América Latina.

En el año 2000, AVINA comenzó probando esta hipótesis, primero en Brasil y luego, en Ecuador. Utilizamos el mismo enfoque que ha caracterizado a AVINA desde su fundación: identificar y trabajar con individuos –provenientes del sector privado y la sociedad civil– que tengan claros atributos de liderazgo y que estén comprometidos con la construcción de una sociedad mejor. La mayoría de los líderes de las ONGs con quienes nos encontramos tienen poca o ninguna experiencia en el sector privado. La mayoría de los líderes empresariales intuyen que las ONGs tienen mucho que ofrecer pero no están seguros respecto de cómo abordarlas.

Comenzamos por ofrecer a nuestros líderes contribuciones “extras” supeditadas a un desafío: ellos accederían a dichos fondos si lograban una idéntica suma de dinero proveniente de empresarios o individuos locales. Muchos líderes nos plantearon que esto simplemente no funcionaría en Brasil: las empresas no hacen contribuciones a grupos de individuos, a menos que se trate de clubes de fútbol, escuelas de samba o grupos de la iglesia; asimismo, las leyes impositivas no fomentan ese tipo de contribuciones, etcétera, etcétera.

A medida que el tiempo transcurría y nuestros líderes no enfrentaban el desafío, la situación se asemejaba a una suerte de profecía autocumplida. Sin embargo, a medida que las fechas límite se iban acercando, ellos se fueron animando a establecer los contactos con los empresarios. Nosotros los aconsejamos y tratamos de ayudarlos para que establecieran dichos contactos e incluso les sugerimos que hablaran con viejos compañeros de escuela que actualmente fueran empresarios exitosos.

Para su sorpresa y la nuestra, tuvieron tanto éxito durante el primer año que lograron combinar nuestras contribuciones con aportes privados en una relación de más de un ciento por ciento. Esto no significa que cada uno haya equiparado la contribución completamente, pero fueron tantos los que consiguieron mucho más de lo que tenían cuando comenzaron, que el grupo en conjunto reunió más que el total de la suma estipulada para nuestros fondos de desafío. En Ecuador los resultados no fueron tan brillantes, pero resultaron espectaculares si se toman en cuenta las condiciones en las que se encontraba su economía.

Sin embargo, lo más significativo es que nuestros socios descubrieron que el apoyo financiero del sector privado, si bien importante, es sólo uno de los recursos que el ámbito de los negocios puede aportar a las organizaciones sociales. Otros son: la metodología organizacional, los nuevos contactos y la habilidad para planificar con vistas al futuro. Los líderes empresariales aprendieron que el compromiso –más allá de sus empresas y la vecindad– se traduce en la lealtad de sus empleados y en ganarse un nuevo lugar de respeto en la sociedad.

En reuniones posteriores a esta experiencia, tanto los líderes sociales como los del ámbito de los negocios solicitaron a AVINA que la construcción de estos vínculos fuera de máxima prioridad. Decían que los orígenes empresariales de AVINA, combinados con un compromiso con el desarrollo sostenible, nos otorgaba ventajas a la hora de contribuir a la construcción de estas alianzas. El estilo filantrópico de AVINA, orientado hacia la obtención de resultados, tranquilizó a los socios empresarios. Nuestra interpretación no sectaria y multifacética del desarrollo social resultó compatible con la visión de los líderes de las ONGs.

En el año 2001, AVINA respondió a ese pedido al afirmar su intención de trabajar en Brasil. También estamos construyendo puentes entre las empresas y la sociedad, cimentando el trabajo de AVINA, para llegar en un futuro a toda la región: estas alianzas no son un vínculo del que sólo carece Brasil, sino el mundo en su totalidad.

La noción de “construir puentes” me conduce hacia un ensayo aún más osado.

¿Existe alguna razón por la cual las empresas y las organizaciones de la sociedad civil no puedan –y no deban– tener la misma visión y los mismos valores? Sintetizamos la expresión “Visión y Valores” en la sigla “VIVA”. El informe de VIVA del holding GrupoNueva comienza de esta manera: *“Con el propósito de ser reconocidos como un grupo industrial líder en América Latina, que trabaja en un marco de ética, eco-eficiencia y responsabilidad social, y que produce valor económico y mejora la calidad de vida de su comunidad y región”*. GrupoNueva tiene una visión a largo plazo. Se ha unido a los Consejos Empresariales para el desarrollo sostenible de los países donde opera y es socio de grupos ciudadanos en la mayoría de sus proyectos relacionados con la responsabilidad social corporativa. Este año publicará informes de sostenibilidad auditados en forma independiente.

Mientras GrupoNueva busca generar valor económico y mejorar la calidad de vida de la región, AVINA busca generar valor social y mejorar la calidad de vida de la región. La *visión* y los *valores* (VIVA) de ambas organizaciones son básicamente iguales; la diferencia esencial es que una se esfuerza por ser rentable y la otra invierte dinero en el cambio social. Surge, entonces, la pregunta obvia: ¿Por qué no reciclar las ganancias de GrupoNueva a través de AVINA?

Mi propia visión es que GrupoNueva obtenga recursos financieros para AVINA en las mismas sociedades y mercados donde ambas operan. Esta experiencia –a la que también denominamos “VIVA”– va más allá de la creación de una fundación corporativa tradicional, en la cual un porcentaje de las ganancias se destina a una organización completamente separada de la anterior, con la cual mantiene vínculos sólo a nivel directivo. Quiero alinear mis negocios y mis actividades no rentables a través de caminos donde se cosechen sinergias –allí donde éstas existan–, al tiempo que se respeten las diferencias de objetivos, reglas y criterios. Imagino una fundación sólida, eficiente; imagino una compañía que realmente sienta y practique la “solidaridad egoísta” en la sociedad donde trabaja. Imagino dos entidades conectadas a través de sus estructuras organizacionales.

¿En verdad funcionará VIVA? Obviamente, aún no lo sé. Me motiva la imagen de un mundo que genera simultáneamente cantidades sin precedentes de capital y de personas pobres. Para que el capitalismo contribuya a crear formas sostenibles de progreso humano, necesitamos billones de capitalistas más. Para que el mercado sea la herramienta del desarrollo sostenible –estoy convencido de ello– necesitamos construir un mercado pródigo en oportunidades para todos.

Seguramente es el deber de un hombre como yo, que forma parte de esa acumulación de capital sin precedentes, buscar la manera de reciclar el capital a fin de que contribuya a mejorar este creciente mercado global y ayude a los pobres a sacar el mejor provecho de sus recursos. Este reciclaje no debe hacerse sólo a través de los gobiernos y sus costosas e ineficientes burocracias; no debe hacerse a través de abogados de “bolsillos rápidos” que sólo piensan en incrementar su patrimonio personal; no debe hacerse tampoco a través de la lenta caridad tradicional. La magnitud de los desafíos que están por delante y el ritmo del cambio necesitan de un esfuerzo filantrópico poderoso, basado en la creatividad empresarial, la eficiencia empresarial y el valor agregado empresarial. Espero que el ensayo de VIVA señale un camino posible en esta dirección.

Comencé hablando acerca de la necesidad de asociaciones viables, innovadoras y prácticas entre el ámbito de los negocios y los grupos de ciudadanos; ocasionalmente, hasta de asociaciones con sectores del gobierno y organizaciones intergubernamentales. Ofrecí algunos ejemplos del mundo real en los cuales participé; creo que son interesantes y hasta podríamos decir, si me disculpan esta expresión

demasiado trillada, que son nuevos paradigmas. Finalicé con un ejemplo que todavía no es real: la experiencia de VIVA. Los invito a verme luchar para hacerla realidad en los próximos años.

Pero, volviendo al presente y a esta gran ocasión, me siento muy complacido de ser parte de la creación de esta asociación viable, innovadora y creativa entre FUNDES y el IFC. FUNDES empleará el nuevo apoyo del IFC para expandir su Sistema de Gerencia de Conocimiento y para trabajar más duro en el mejoramiento de las oportunidades para las PyMEs, estableciendo nuevos vínculos con universidades, grandes corporaciones y gobiernos locales. En otras palabras: la sociedad IFC-FUNDES creará muchas y nuevas asociaciones eficaces. Confío en que, a través del mutuo interés en la creación de PyMEs sostenibles, la asociación de FUNDES e IFC se transformará en un modelo pasible de ser reproducido por otras agencias donantes y ONGs.

Quiero finalizar felicitando y agradeciendo sinceramente a los incansables trabajadores visionarios de ambas organizaciones que hicieron esto posible.

Gracias.