

HACER NEGOCIOS CAMBIANDO EL MUNDO



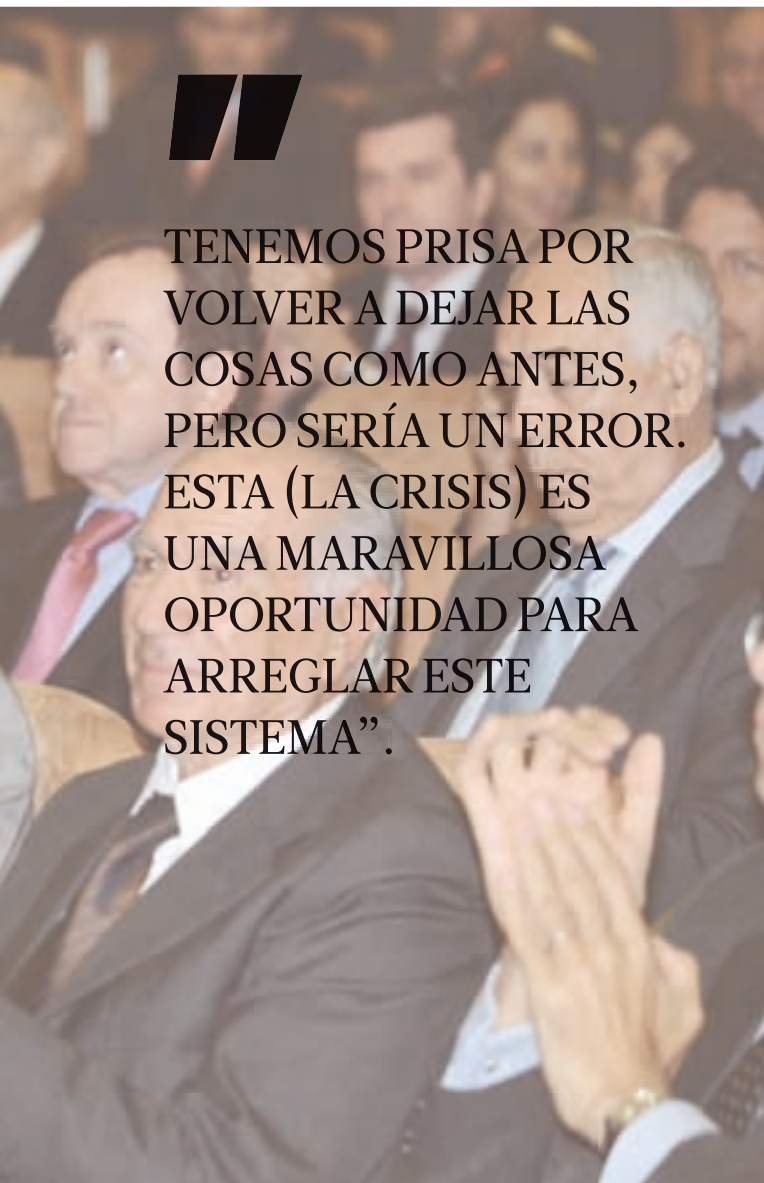
Muhammad Yunus habló en el IESE sobre cómo la obsesión por hacer dinero ha cegado la capacidad de las empresas para cambiar el mundo.

Al cierre del último número, **Muhammad Yunus**, galardonado en 2006 con el Premio Nobel de la Paz en reconocimiento por su labor en el desarrollo de las microfinanzas, fue el ponente invitado del Programa de Continuidad en presencia de S.M. la **Reina Sofía** y S.A.R. el **Príncipe Felipe**. La **Reina** siempre ha mostrado gran interés en el trabajo de **Yunus** y ha visitado sus proyectos en Bangladesh, que empezaron cuando fundó el Grameen Bank en 1983. El nombre de Grameen deriva de la palabra “pueblo”, en bengalí.

“La gente me pregunta cuál fue el factor crucial en el desarrollo del banco, y la respuesta es que no sé nada sobre banca, porque si lo supiera habría seguido sus reglas”, explicó **Yunus**, quien en mayor o menor medida inventó los conceptos de microcréditos y microfinanzas. “¿Qué tipo de sistema bancario niega a más de la mitad de la



TENEMOS PRISA POR VOLVER A DEJAR LAS COSAS COMO ANTES, PERO SERÍA UN ERROR. ESTA (LA CRISIS) ES UNA MARAVILLOSA OPORTUNIDAD PARA ARREGLAR ESTE SISTEMA”.



población mundial el acceso a las finanzas porque son demasiado pobres? Los bancos convencionales buscan a los más ricos, nosotros a los más pobres. Los más pobres son nuestro punto de partida, la persona que no tiene nada. Los bancos convencionales trabajan con hombres ricos, nosotros lo hacemos con mujeres pobres. Cuando empecé con el Grameen Bank hice lo contrario de lo que dicta la sabiduría convencional y funcionó. Ahora prestamos más de mil millones de euros al año y un 97% de nuestros prestatarios son mujeres”.

Todos los fondos salen del interior del banco, esto es, capta depósitos y presta dinero. **Yunus** abrió sucursales en Nueva York, donde los autóctonos se rieron de él, diciendo que la gente huiría con su dinero. Pero, según afirma, el 99% de los préstamos, de un promedio de unos 1.500 dólares, se pagan, y remarca que la única opción posible para los millones de norteamericanos pobres que no pueden abrir cuentas bancarias es recurrir a los usureros

que cobran intereses de hasta el 1.500% y a agencias de cambio de cheques.

Durante su conferencia, titulada “Building Business with Social Impact”, **Yunus** subrayó en repetidas ocasiones que las empresas habían tomado un camino equivocado al centrarse exclusivamente en ganar dinero y no en aportar soluciones a los problemas. “La gente habla de la crisis como si se tratara sólo de una crisis, pero la realidad es que esta crisis es múltiple: financiera, social, medioambiental, energética y alimentaria”, afirmó. “Todo se debe al mismo fallo de arquitectura del sistema económico en su conjunto, a raíz del cual creamos miseria, pobreza y enfermedades. Tenemos prisa por volver a dejar las cosas como antes, pero sería un error. Esta es una maravillosa oportunidad para arreglar este sistema”.

Desde la fundación del banco, ha ayudado a crear más de cuarenta empresas y no posee ni una sola acción en ninguna de ellas. Las empresas se crean para resolver pro-



S.A.R. el Príncipe Felipe, Muhamad Yunus, S.M. la Reina Sofía y el director general del IESE, Jordi Canals.

blemas, no para hacer dinero. Una empresa conjunta entre Grameen y Danone se estableció en Bangladesh para abordar el problema de la malnutrición. Danone fabrica yogures con todos los nutrientes necesarios para un buen desarrollo físico y mental. El yogur es barato, suficientemente barato como para que las familias puedan pagar dos yogures a la semana para un niño. Con esas dos raciones, en unos ocho meses el niño alcanzaría los niveles normales de nutrición.

“Hemos hecho lo mismo con la empresa francesa de agua Veolia para suministrar agua potable a las aldeas más pobres”, señaló. “Estamos trabajando con Adidas para suministrar zapatillas que probablemente vendan por menos de un euro. Ellos han diseñado unas muestras y están enviando 10.000 pares a Bangladesh para la comercialización de prueba. También estamos trabajando con BASF para producir mosquiteras tratadas químicamente. Ellos tienen el *know-how*, y nosotros los mosquitos”, aseguró.

Yunus hizo hincapié en el hecho de que el negocio social no es caridad, es negocio. Todas las empresas que ha creado se autofinancian. Un ejemplo son las clínicas Grameen orientadas a hacer frente al problema de las cataratas. “Los que pueden, pagan la tasa de mercado por la operación; los que no, abonan una cantidad simbólica, pero todo el mundo recibe el mismo tratamiento. Los inversores recuperan su dinero y los beneficios se reinvierten en el negocio. No hay ningún secreto”, afirmó. Cualquiera puede hacerlo si tiene la voluntad para ello.

“Cuando das caridad, firmas un cheque y el trabajo ya está hecho”, afirmó. “Pero cuando creas una empresa social, firmar un cheque no es suficiente. Te involucras. Piensas en ello día y noche. En Danone están emocionados porque están solucionando un problema”.

Los negocios convencionales están para hacer dinero, señaló. Todo lo demás, incluso la creación de empleo, es secundario. En los negocios sociales, el único objetivo es la creación de puestos de trabajo. Un modelo es para



ALGUNOS PROYECTOS DE GRAMEEN BANK Y GRAMEEN FOUNDATION



Con **DANONE**: suministro de yogures a bajo precio enriquecidos con nutrientes para combatir la desnutrición infantil.

Con **ADIDAS**: garantizar “zapatillas para todo el mundo” a un coste de sólo un euro (1,30 dólares).

Con **BASF**: intento de erradicar los mosquitos mediante la venta de mosquiteras económicas

impregnadas con productos químicos.

Con **VEOLIA WATER**: plan para abastecer de agua potable a Bangladesh, donde muchas de sus aguas subterráneas están contaminadas con arsénico.

GRAMEEN BANK en Nueva York, para ofrecer créditos baratos a personas sin acceso al sistema bancario convencional.

hacer dinero, y el otro es para cambiar el mundo. Si toda la tecnología y la creatividad de las que disponen los negocios convencionales se usaran para solventar problemas, todos los problemas del mundo podrían desaparecer. “Éste es el poder de los negocios”, afirmó. Hasta el momento, no pueden ser utilizados para otro propósito que el de hacer dinero.

“Los economistas han construido una teoría basada en el egoísmo: todo para mí, nada para los demás. Pero como seres humanos también somos generosos. ¿Por qué no tener negocios sociales junto a los negocios convencionales? ¿Por qué no crear un negocio basado en la generosidad, donde todo es para los demás y nada es para mí?”, se preguntaba el premio Nobel.

En una entrevista con el IESE, **Yunus** sugirió que, de forma paralela a los MBA, la escuela estableciera un MBA social, “para formar a los jóvenes que dirijan empresas que pueden cambiar el mundo”. Todo el mundo aspira a un gran sueldo y un montón de beneficios, porque de eso va

el juego, admitió. Sin embargo, no beneficiarnos personalmente, pero tener un impacto en las vidas de millones de personas, es otro tipo de oportunidad. “Yo creo que hay muchas personas que optarían por cambiar el mundo antes que comprarse yates, casas y coches”. Pero esta opción debe acercarse a los jóvenes. **Yunus** piensa que los jóvenes actuales no se sienten tan atraídos por los bienes materiales porque sus padres ya los poseen. La generación que salió de la Segunda Guerra Mundial no tenía nada, explicó, mientras las generaciones de nuestros días han empezado con todo eso ganado.

“Tenemos la capacidad para cambiar las cosas, pero cada individuo debe encontrarla en sí mismo. Si lo hacemos, podemos tener un mundo del que sentirnos orgullosos, y no avergonzados”.

PARA SABER MÁS

www.iese.edu/video
IESE Insight Nº 6, página 76