

El conocimiento: herramienta básica en la lucha contra la pobreza

Entrevista a Juan Infante, director de BANSEP, banco de conocimiento social

Publicado en Revista Futuros No.21, 2008 Vol. VI
<http://www.revistafuturos.info>

En 1999, Juan Infante fue reconocido por la revista Time y la cadena de televisión de CNN como uno de los 50 futuros líderes de América Latina. Desde entonces dirigió la Comisión Nacional de la Pequeña y la Micro empresa, en Perú; estudió con los gurús del microcrédito Mohhammad Yunus, en Bangladesh, y Kapilananda Mondal, en la India; fue consultor internacional de varias compañías e instituciones, y obtuvo varios premios por su desempeño empresarial. Sin embargo, casi 10 años después todavía no hemos oído hablar de él como un candidato presidencial o el gerente de una gran transnacional ¿Se equivocó el pronóstico de Time y CNN? No, Infante tiene como meta una tarea gigantesca: contribuir a erradicar la pobreza en el mundo, por eso ha dedicado gran parte de este tiempo a la investigación de las prácticas actuales para combatir la pobreza y ha vivido con pobres en América Latina, Asia y Polonia.

Futuros presenta a sus lectores a este emprendedor social que no ha perdido el sentido del humor ante los “rimbombantes” títulos recibidos.

¿QUIEN ES JUAN INFANTE?

Usted es un hombre multifacético, con numerosas y valiosas experiencias, y renombrados premios y distinciones, pero si tuviera que presentarse ante un desconocido como se definiría. ¿Quién es Juan Infante?

Juan Infante es un peruano que busca que la economía de su país progrese, y que progresen también las economías de los países latinoamericanos. ¿Cómo hago esto? Básicamente ayudando a que las economías de las personas sean mejores. Estoy empeñado también en influir en el cambio de la lógica de batalla por la erradicación de la pobreza. Mi tesis es que la pobreza se combate con conocimientos prácticos relevantes para los pobres. Creo que los planteamientos y sobretodo las prácticas actuales respecto a la erradicación de la pobreza están errados. Pienso que lo que tenemos que hacer es darles a los pobres la posibilidad de ser ellos mismos los sujetos de su propio desarrollo. Hoy en día se habla mucho de esto, pero en realidad se hace muy poco esfuerzo para trasladarles estos conocimientos. Para poner un ejemplo, cuando nosotros queremos progresar, lo que buscamos primero es educarnos, mediante carreras universitarias, maestrías, y asumimos que esa educación que nosotros compramos nos va a llevar a hacer mejor las cosas; una vez que tenemos la educación, buscamos herramientas tecnológicas, capital, etc.

El desbalance que existe hoy es que los pudientes del mundo tenemos una sólida oferta de conocimiento, mientras que no hay instituciones que se ocupen en proveer a los pobres el conocimiento que requieren para organizar sus propios recursos y de esa forma volver más productivas las actividades que hacen.

En resumen, la persona con recursos pero sin conocimientos prácticos relevantes tiene una productividad muy baja, cercana a cero. Una persona con los mismos recursos y más conocimiento práctico relevante eleva su productividad a la “n” –digamos-, y esto se da en cualquier campo de la vida, ya sea en la vida económica, familiar o comunal. Una sociedad que tiene conocimiento de cómo manejarse, es una sociedad que progresa.

¿Esto significaría que el esfuerzo que hacen muchas instituciones que brindan microcréditos, de forma aislada, no daría solución a la pobreza? O dicho de otra manera, ¿que esos esfuerzos se multiplicarían si estuvieran combinados con conocimiento?

Absolutamente. El crédito es importante, el problema es que la gente sabe que tiene que hacer cuando tiene pequeñas dosis de crédito, pero no necesariamente tiene conocimiento para manejar una lógica de crecimiento. Si eso es así, ¿cuántos conocimientos ponemos a disposición de las personas sobre el manejo económico? Actualmente, ese conocimiento es caro, está en los MBA's¹, y la gente que accede a microcréditos no accede a los MBA's. Sin embargo, hoy día el conocimiento de la maestría en la Administración de Negocios es un conocimiento que ya debería tornarse un *commodity*², un conocimiento de alcance y de acceso para todos. Así como pensamos que el crédito tiene que estar al alcance de todos, y casi que es un derecho universal, también deberíamos pensar que el conocimiento de cómo manejar los negocios debería ser de acceso universal. Nosotros estamos empeñados en ello. Por ello desarrollamos el programa virtual www.diempresa.com

El microcrédito aplicado de una forma aislada lo que daría como resultado sería casi una supervivencia a la pobreza, pero no una verdadera solución...

En la gran parte de los casos no es un salto significativo, pero por supuesto que hay un porcentaje para los cuales si ha sido un salto mucho mayor. No estoy anulando la herramienta, los sistemas de ahorro y crédito son fundamentales, pero para mi es más importante el conocimiento que el crédito.

EL ROL QUE JUEGAN LOS EMPRENDEDORES SOCIALES

¿Qué es para usted un emprendedor social?

Un emprendedor social es varias cosas a la vez. Es un inventor, un tipo que invierte mucho tiempo y muchos años de su vida tratando de descubrir una nueva solución a un problema social. Hay distintas maneras de como las sociedades se han estructurado para resolver los problemas sociales; por ejemplo, la escuela fue creada hace siglos y resuelve problemas de la educación, o parte del proceso, y lo hace de una determinada manera. El común de las personas piensa que esa determinada manera de estructurar la escuela no tiene una posibilidad de hacerse distinta, pero un emprendedor social

¹ MBA es la abreviación de Master of Business Administration, Maestría en Administración de Negocios (Nota del editor)

² Commodity significa en castellano, Mercancía: Un producto destinado a uso comercial. (Nota del editor)

puede decir “esto está equivocado ¿por qué no lo hacemos de esta otra manera?” y se producen innovaciones en las formas de como la sociedad provee un servicio, se crean o se recrean nuevas instituciones. Esto puede suceder en el campo de la salud, de la educación, del desarrollo económico, de la seguridad interna de la comunidad, es decir en cualquier espacio social.

Normalmente lo que hacemos nosotros, los emprendedores sociales, es hacer ese tipo de inventos pero a escala local. Como buena parte de los esfuerzos no son financiados ni por el Estado, ni directamente por el mercado, se buscan fondos de financiamientos en ONG's, y eso limita mucho al inventor a hacer simplemente prototipos, pruebas, proyectos pilotos pero no a plantear que lo que inventa o innova pueda masificarse.

Entonces ¿cuál sería el emprendedor social ideal?

Para mi el emprendedor social ideal es el tipo que inventó una nueva manera de hacer algo, pero luego transformó ese prototipo en un producto terminado y masificable. Por ejemplo, antes de que el auto tenga la forma definitiva, crearon un motor y cuatro llantas, pero no tenía carrocería; digamos que muchos emprendedores sociales han creado un carrito sin carrocería, no empaquetado y listo para ser comprado masivamente por el público.

Estos inventos, rediseños o nuevos diseños de como resolver los problemas sociales tienen que ser colocados para que el estado los pueda comprar e insertarlos en cada gobierno local, en cada escuela, o que el mercado, a través de las empresas, lo compre. Ese es el emprendedor social más logrado, más competente, el que ha llegado a un estado de desarrollo mayor: insertar su solución en el Estado, o a través de las empresas.

Te doy más ejemplos: en algún momento surgió el concepto de hospital y eso se dio porque se desataron ciertas epidemias. Ese concepto de hospital hoy en día es un concepto global, no hay país que no tenga hospitales, al igual que no hay país que no tenga escuela, que no tenga banca; pero alguien diseñó inicialmente esas instituciones, y luego fueron mejoradas y masificadas. Los emprendedores sociales lo que hacen es replantearse los problemas antiguos y las soluciones que se diseñaron en algún momento; o por otro lado, plantearse problemas nuevos y crear nuevas soluciones.

Lo que sucede mucho en países de menor desarrollo, es que importamos muchas soluciones creadas en Occidente, en Europa o en Estados Unidos, y esto lo que hace es encarecer muchos de los procesos, porque son soluciones que están diseñadas para mundos ricos; pero esas soluciones no necesariamente son las mejores para los lugares más pobres. Sin embargo, no nos imaginamos soluciones costo - eficientes o más baratas en los lugares más pobres. Lo que quiero decir es que las soluciones actuales que ofrece occidente están planteadas desde el grado de desarrollo actual de los países ricos de occidente. Son costosas. A veces lo ideal es ver que se hizo en occidente en siglos pasados, cuando tuvieron que afrontar problemas desde la pobreza.

¿Puedes citar un ejemplo?

Sí, como no. Cuando te imaginas una movilidad escolar probablemente te imaginas esos buses amarillos que recorren las pistas de las ciudades norteamericanas, pero tú puedes tener también un sistema de transporte escolar con una carretilla y un enrejado,

que es lo que ví en India y funciona perfectamente en zonas rurales. Si se masificara este concepto, probablemente reduciríamos muchos riesgos y muchas horas de los chicos caminando hacia la escuela, y eso sería una solución que cuesta por cada unidad de transporte 100 dólares versus cada unidad de transporte de los buses amarillos que cuesta 60 mil dólares y que es imposible de implementar en el mundo rural o y de las pequeñas ciudades.

¿Cómo una sociedad puede estimular a estos emprendedores sociales?

Digamos que las carreras de negocio o las lecciones de los padres de la Administración Moderna no llevan más de 60 años en el mundo. En seis décadas el mundo empresarial ha experimentado un gran desarrollo. Hoy en día asumimos que hay 4 mil millones de pobres, y eso se convierte en un reto interesante para plantearnos una nueva profesión, la del emprendedor social. Tenemos urgencia de que existan muchos más emprendedores sociales pensando soluciones a los problemas sociales.

Así como el tema de los negocios ha sido tan estudiado que debe convertirse en un *commodity*, hoy día mucho más valioso debería ser que se estimule, que se pague por repensar la sociedad y por descubrir soluciones sociales. Lamentablemente, todavía el valor de la retribución económica que los emprendedores sociales tienen es bastante baja para la magnitud de sus contribuciones; yo creo que dentro de corto tiempo, las profesiones mejor pagadas deberían ser aquellas que buscan solución a problemas agudos de la sociedad: ¿cómo replanteamos la educación en nuestros países?, ¿cómo solucionamos el tema del agua?, ¿cómo replanteamos el tema de la salud pública?, ¿cómo hacemos que la gran masa de las personas de un país comience a mejorar su economía, sin afectar al medio ambiente?, ¿cómo hacemos para tener una sociedad en que las soluciones de desarrollo de las personas no pasen por un atentado contra la seguridad del medio ambiente?, que finalmente es la gran paradoja en que vivimos.

Si tú logras crear ese círculo virtuoso lo que vas a lograr es incentivar a que mucha gente empiece a pensar en los problemas sociales, porque el mercado está demandando que la gente inteligente se ponga a pensar en esto. Hoy el mercado orienta a las personas más ambiciosas y mucha de la inteligencia del planeta hacia los negocios, porque el mundo de la empresa es muy atractivo económicamente, las consultorías son carísimas, los salarios son los mejores. Pero para los problemas sociales, el mercado no es igualmente atractivo, al contrario se minimizan los salarios de la gente que trabajan en los temas sociales, cuando debería ser todo lo contrario.

EL PAPEL DE LAS PYMES EN LA ACTUALIDAD

En 1999 usted fue reconocido por la revista Time y la cadena de televisión CNN como uno de los 50 futuros líderes en América Latina. ¿Qué hacía en aquel entonces para merecer esa distinción?

(Risa)

¿Por qué la risa?

Es que es un título tan rimbombante, ya pasaron 10 años y todavía queda todo por hacer...

Y volviendo a la pregunta ¿Qué es lo que hacía en aquel entonces?

Lo que yo hice fue ayudar a un grupo muy numeroso de empresarios y trabajadores de mi país a que les prestaran atención. Trabajé en la zona de Gamarra que es el conglomerado empresarial más grande del país, en aquel momento había cerca 12 mil empresas y 50 mil trabajadores, la gran mayoría proveniente de provincias, y a pesar de ser una enorme masa no tenían ninguna atención del estado. Las calles estaban llenas de comerciantes ambulantes, los desagües no funcionaban, no habían servicios públicos o servicios de seguridad, urbanamente era un desastre; y lo que yo hice fue articular, organizar a todas estas personas, darle un sentido de pertenencia, una identidad colectiva y fortalecerlos en sus negociaciones con el Estado, con la banca, con cada institución pública, con el gobierno local, con el gobierno nacional. Fue un trabajo que se hizo frente a las condiciones dictatoriales de aquel entonces. Creo que el mérito que se me asigna es que construir poder desde abajo y lograr resultados frente a un gobierno dictatorial sólo ejerciendo presión política, de negociación, y utilizando sus mismos argumentos. Creo que lo que se hizo fue construir poder desde la nada, articulando personas, construyendo argumentos, y luego difundiendo, consiguiendo aliados y reduciendo al mínimo la lógica de quienes no querían hacer nada por Gamarra.

¿Qué papel puede jugar la pequeña y mediana empresa en las economías de América Latina?

Una primera cuestión fundamental es el reconocer que ya juegan un papel. La pequeña y mediana empresa tiene mayoría absoluta en nuestros países, representan más del 98 % de unidades económicas en nuestros países. En términos absolutos hay una mayor cantidad de personas que tienen empleos a través de las pequeñas empresas y medianas empresas, entonces, es lógico pensar que debemos fortalecerlas para que nuestra gente esté bien empleada.

Además, la pequeña empresa es la que tiene más contacto con la gente: un restaurante, una lavandería, la peluquería, una zapatería, una tienda de ropa, un taxi, una línea de microbús, son los servicios que nosotros usualmente consumimos; entonces, si quieres mejorar la calidad de vida de tus ciudadanos, es indispensable que la pequeña empresa esté fortalecida. Si estimulas además el fortalecimiento de las pequeñas empresas lo que vas a tener es una economía más pujante y más generadora de riquezas.

A veces el proceso para formalizar una pequeña empresa, -y de esa manera poder acceder a créditos y capacitación- es tan largo y engorroso que muchos potenciales empresarios quedan sumergidos en la economía informal. ¿Se ha avanzado en Perú y otros países en este aspecto?

En algunos países se ha avanzado mucho más que en otros. En países como Chile se aprecia un peso mayor de la formalidad y existen beneficios concretos por ser formal, en países como Bangladesh que tiene una de las poblaciones más pobres del planeta, el sistema de microfinanzas ofrece tasas de interés a las mujeres más pobres del planeta mucho más competitivas a las que acceden la gran mayoría de pequeñas empresas peruanas. En algunos países de América Latina, existe una tamaña diferencia entre las tasas de interés que obtienen las grandes empresas de nuestros

países, que puede estar alrededor de 6.5 % versus el 36% o 50% al que accede la microempresa. Es un escándalo y, en mi criterio, es absolutamente injustificado.

Sin embargo, tenemos que los consultores de instituciones como el Banco Mundial o el Banco Interamericano no hablan de este escándalo e incluso lo justifican. Entonces la formalidad en América Latina, por lo menos, no reduce las tasas de interés al nivel que debería. Sin embargo, en Bangladesh, ninguna de estas mujeres a las que atiende el Grameen Bank es formal, pero acceden a tasas de interés del 20%. Lo que quiero decir es que no hay necesariamente una correlación entre formalidad y tasa de intereses, por lo que la formalidad por si sola no es de gran ayuda de manera inmediata salvo que exista una intencionalidad en el Estado o en algunas empresas por servir las y apostar por lo masivo.

¿Cuál considera que debe ser el papel del estado con relación a la pequeña y mediana empresa?

Una primera cuestión sería ocuparse de cómo abastecer a los que no tienen un sistema de ahorro y créditos, que es una tarea donde tenemos que estar aliados los empresarios y los emprendedores sociales. Hoy hay un enorme sector de nuestra población que no está abastecido por servicios de ahorro y créditos, la manera en la que se está haciendo ahora es demasiado costosa, absurda e inhumana. Tenemos que poner atención en eso pues es un tema que no se discute y debería discutirse. Se pueden crear bancos comunales, banqueros en los pueblos, que le permitan a la gente, uno, generar empleos y, dos, hacer que la misma comunidad administre sus propios recursos. Esto se puede hacer, hay modelos en India y en Bangladesh que funcionan a tasas de interés del 20% a 24% anual para gente que no tiene nada, ni historial de crédito, ni propiedades, nada. Ocurre simplemente que la concepción del negocio es diferente.

Por otro lado, hay gente que ya está accediendo a créditos, pero las tasas de interés son escandalosas, lo que hay que hacer es discutir ese tema, ¿por qué un empresario que tiene sus papeles en orden está todavía condenado a pagar el 36% de interés?

Nos dicen que la pequeña empresa tiene los menores índices de morosidad del sistema. Si no hay riesgo de que no te paguen el crédito, o este riesgo es mucho menor que en otros ¿por qué nos cobran tanto? Es inexplicable y hoy se oculta el tema bajo el discurso que hace quince años se viene diciendo: “es mejor que exista crédito a que no exista”. Si los costos operativos son muy caros, ¿por qué no buscamos hacer los costos operativos más baratos? El problema es que nadie está estimulado a bajar las tasas de interés porque es un gran negocio; los técnicos, los consultores y los expertos que trabajan en el tema de pequeñas empresas, usualmente son contratados por la banca y no quieren poner el tema en discusión para no pelearse con sus clientes. Hay demasiada cobardía en la inteligencia que trabaja el tema de las tasas de interés a la pequeña empresa. Cobardía y comodidad.

¿Qué más se debe hacer con la pequeña empresa?

Poner a su disposición el conocimiento que ya existe. Este conocimiento de los MBA's. Y ese es un reto, pues no se trata solamente de comprar libros o poner a los capacitadores a dar charlas, seminarios y cursos. Se trata que realmente estimulemos a los pequeños empresarios a pensar sus empresas. Yo creo que es posible ir a un

aumento importantísimo de la productividad de cada pequeña empresa si logramos hacer que los pequeños empresarios se concentren en pensar su negocio, su empresa.

¿Y cómo se logra eso?

(Risas)... ¿Me preguntas por la fórmula secreta? En mi experiencia tiene que ver mucho con un trabajo con la persona, con que la persona identifique cuales son las trabas que le impiden hacerse cargo de todas las responsabilidades que implica tener un negocio. Una toma de conciencia de la actividad en su conjunto, luego de eso puedes enseñar la técnica. El error es que muchas veces deseamos enseñar la técnica pero no hacemos ningún esfuerzo por comprender las angustias y autolimitaciones que la persona se está poniendo. Es un trabajo que tiene mucho que ver con la empatía.

¿Qué papel juegan los emigrados y las remesas en el desarrollo de las PYMES?

Lo que está generando la gran oportunidad no son los billetes que mandan del extranjero, sino las personas que tenemos en el extranjero. Es decir, yo tengo familia en Estados Unidos que manda recursos acá, esas son las remesas, con esa platita yo puedo mejorar mi calidad de vida, puedo usar esos fondos para invertir, para comprar mi casa, y es mucho más barato el crédito en Estados Unidos o en España que en nuestros países, y los obtienes con mayor facilidad; entonces hay un nuevo capital con el que no se contaba y que aumenta la velocidad de crecimiento en nuestros países. Pero por otro lado, los inmigrantes de América Latina que están en los Estados Unidos o en Europa siguen la lógica de juntarse en determinadas ciudades, o en determinados barrios, y esto genera una densidad de gente que quisiera consumir ciertos productos de su país de origen que en el país de arriba no abunda o no existe, como comida, camisetas de equipos de fútbol, etc. Hoy probablemente el distrito más rico de Perú no está en Perú, está en New Jersey, donde se estima que hay más de 100 mil peruanos. Sin embargo, los peruanos en Perú no estamos apostando en invertir en New Jersey, que es un gran mercado de consumo al cual las pequeñas, medianas y grandes empresas peruanas no están abasteciendo.

México ya lo ha demostrado concretamente con toda la gran difusión de comida mexicana que hay en Estados Unidos. Nuestro mayor activo no son las remesas, son las personas. La mayoría de países de América Latina todavía no idean la manera de poner en valor ese activo.

¿Sería una manera de que las PYMES se conviertan en una suerte de empresas transnacionales?

En realidad, creo que deberíamos tomar a cada una de las personas que tenemos en otros países como un potencial embajador comercial. Hoy en día los vemos simplemente como portadores de remesas y no es solamente cuánta plata mandan, sino estando allá, cuánto es lo que podrían producir y comercializar. Ese tema está totalmente subdesarrollado.

Si pusiéramos más énfasis, ya no solamente en la lógica de cómo reducimos los costos de traslado de remesas, sino en cómo ayudamos a que el 10%, el 5%, el 1% de la población que tenemos en el exterior nos ayude como locomotora a penetrar en esos mercados en donde están y que desarrollen las exportaciones de nuestros países,

tendríamos una oportunidad mayor para desarrollar las exportaciones de nuestros países.

Los chinos lo hicieron, y tenemos gran cantidad de comida china, pero también los principales agentes de distribución de mercadería china en un principio fueron los propios chinos emigrantes.

SU TRAYECTORIA

Usted tuvo la oportunidad de estudiar las experiencias del *Grameen Bank* en Bangladesh, con la tutoría de Mohhamad Yunus y del *Village Bank* en India, con la enseñanza de su fundador, Kapilananda Mondal; y también co-dirigió el documental *El Banco de los Pobres*. ¿Ha aplicado alguno de esos conocimientos en el Perú?

No, ahí tengo todavía una deuda pendiente, esa parte del conocimiento que recogí en Bangladesh y en la India, en términos estrictamente financieros, aun no los he puesto en práctica. Lo que sí tengo es una clara conciencia de que ya no podemos seguir estafando a la gente con las tasas de interés. Y lo repito y repito cuantas veces sea necesario. Si en India y en Bangladesh sirviendo a los más pobres, a los más informales y a los indocumentados, hay instituciones en créditos por 20%, 24% de tasa de interés, en el Perú, o en América Latina, nosotros podemos aspirar a las mismas tasas de interés para los más pobres.

Creo que Yunus, a los 12 emprendedores sociales asociados a Ashoka que fuimos, lo que hizo fue retarnos a que pensemos como nuestras soluciones sociales pueden ser masificadas. Todos los que fuimos teníamos buenas soluciones pero nuestro radio de acción era muy pequeño y Yunus nos retó a pensar en 4 mil millones de pobres. Él inició la revolución en micro crédito, y yo por mi parte lo que estoy haciendo es desarrollar soluciones que tengan que ver con difusión masiva de conocimientos prácticos relevantes a bajo costo para los pobres. La meta que yo me he impuesto es hacer que el conocimiento que los pobres necesitan les llegue a un precio accesible. Eso pasa por producir primero un conocimiento que no existe, nadie hoy por hoy ha estado interesado en producir conocimientos que los pobres necesitan. Yo estoy invirtiendo mucho de mi tiempo, de mi energía y de mi dinero en crear este conocimiento. Por eso los documentales, por eso los programas de educación que yo desarrollo los estoy volcando a soluciones electrónicas masivas, de educación a distancia, para muchas personas y a muy bajo costo. Este reto que yo asumí en la vida me la dieron la enseñanza que yo obtuve de Mohhamad Yunus, que es un tipo brillante, es un tipo que te dice las cosas como son y te reta, muy duro, un taladro, pero que a su vez se puede conmovir al contarte, con los ojos mojados, de un joven que tuvo que cortar y vender un árbol para conseguir el dinero para comprar su pasaje desde su comunidad para ir a las oficinas del Grameen a conseguir empleo.

Luego, lo que aprendí en India con Kapilananda Mondal fue cómo las empresas locales pueden producir un enorme impacto en la vida de una comunidad muy pobre. Kapil en algún momento comienza a generar un banco, él se ha convertido en el banquero de un pueblo. En un inicio él le dijo a la gente “comiencen a ahorrar conmigo”, y creo un sistema de ahorro de \$0.12 al día, que no es nada, al mes terminarás ahorrando 3 dólares con 6 centavos. Yo nunca había tomado conciencia de la importancia que

puede tener 3.6 dólares al mes para las personas. Eso generó en Ullon, el pueblo de Kapil, una revolución. Si comparas como este pueblo vive hoy, y como es que los pueblos vecinos viven, es evidente que ese banco del pueblo transformó totalmente la vida de la gente, la noción del ahorro por la que él empezó ordenó la economía familiar; y luego les abrió las puertas para solicitar crédito, el primer crédito a los 3 meses de 10 dólares, uno dirá ¿para qué sirve?, sirve para comprar una tetera y un latón para poner carbón, y vender té en el mercado de manera ambulante, sirve para comprar una gallina que ponga huevos, y que la puedas engordar y vender. Y eso genera el círculo virtuoso del desarrollo.

Si ese conocimiento estuviera en manos de emprendedores económicos, de empresarios locales, uno diría: “en todo el mundo puede haber este tipo de bancos, en cada pueblo pobre debería de haber un banco, un banco que emplee a la gente de este mismo pueblo”. Eso es lo que yo he visto, y el reto que he asumido en mi vida es que ese conocimiento esté en manos de la gente que lo necesita, en el idioma en que lo necesita. Es paradójico, porque somos tan tontos que estamos construyendo conocimientos para gente que está abrumada de conocimientos, los que tenemos más información la vendemos a los que tienen más información y somos incapaces, necios al pensar de que los otros no la necesitan.

Uno de sus últimos proyectos es BANSEP, un banco de conocimiento. ¿Cómo marcha este proyecto? ¿Cuál ha sido la principal dificultad que ha encontrado?

Ahora estoy lanzando un programa para desarrollar la inteligencia empresarial en los maestros, en los universitarios, en los jóvenes escolares; educación virtual a distancia, a muy bajo costo, con altos estándares de calidad, con una preparación cuyo objetivo es darte las herramientas que necesitas para dar un salto cualitativo gigantesco en la manera en que se desenvuelve en sus actividades económicas. Si yo logro darte a ti las herramientas necesarias para que pienses tu vida económica de manera distinta y más productiva, estoy seguro que tus ingresos van a multiplicarse por 2, 3 ó 5; a más bajo su nivel de ingreso, mucho más. La semillita de conocimiento da más flores en los más pobres.

¿En qué consiste el DI Empresa, el Taller de la Inteligencia Empresarial?

Lo que he hecho es crear una metodología basada en los 16 años que tengo trabajando con pequeños empresarios, que en 26 horas, que es lo que dura el taller presencial, le permitan a las personas comprender que cosas hacen mal, que cosas hacen pésimo, qué cosas tienen que cambiar, qué comportamientos se tienen que superar; y luego de esa introspección de los límites que las propias personas se imponen, muchos de los cuales tienen que ver con cuestiones psicológicas, con barreras que son resistencias al cambio, una vez que son identificadas, las cosas que uno debería hacer, pero que no había asumido y que decía que no podía hacer, comienzan a hacer mucho más fáciles de ser ejecutadas.

La gente dice “yo no se vender” o “no me gusta hacer números”, en realidad no es que no le gusta hacer números, probablemente su profesor de matemáticas, su mamá o su papá le hacían mucho problema porque de niño no estaba concentrado en las matemáticas; pero en realidad las personas adultas necesitan utilizar cuatro operaciones básicas para manejar un negocio: la suma, la resta, la multiplicación y la división, y el concepto de regla de 3, es súper sencillo. Son resistencias que tenemos

las que no nos hacen poner atención en lo que hay que poner atención. Depende toda tu vida económica de que manejes organizadamente todas tus cuentas, de que vendas y que cobres, no te puede no gustar, además no se trata de si te gusta o no, se trata de hacer lo que es necesario de hacer, de ser profesional. La gente no se da cuenta de cual es la esencia de la vida económica.

Lo que busco primero es que se den cuenta de esa esencia, a partir de ahí hacer un plan de negocios, un plan de acción, mejorar las estrategias de marketing, que es sumamente sencillo, es una técnica sencilla una vez que estás listo para aplicarla. Eso misma dinámica he logrado trasladarla a un esquema virtual.

En toda su larga carrera, ¿cuál ha sido el proyecto que ha significado un mayor desafío?

Creo que me he estado entrenando todo el tiempo pasado; creo que recién ahora estoy llegando a la madurez y a un proyecto de largo aliento. Todo lo que he hecho en el pasado ha sido una preparación y experimentación. Pienso que lo que hice en Gamarra fue enorme, ese trabajo me entrenó en miles de cosas, todo lo que se tuvo que hacer ahí a escala local y la negociación con los poderosos y el gobierno, me entrenó para ciertas cosas; lo que aprendí entrevistando a los empresarios me entrenó para otras. Luego me metí a enseñar a un colegio y ahí aprendí que podía enseñar y que mi método era significativo. La terapia grupal que hice a nivel psicológico a los 27 o los 32 años me sirvió muchísimo también para entender más a las personas. También, mi experiencia en el gobierno como director ejecutivo de la institución responsable de promover la pequeña empresa a nivel nacional me hizo ver la capacidad de los estados para hacer cosas, y entender que si los empleados, los burócratas y los funcionarios saben lo que tienen que hacer, pueden tener una enorme productividad y un enorme impacto en la sociedad. Mis viajes a Bangladesh, India, visitar a un montón de colegas alrededor del mundo, y mi estadía en Washington me ayudó también a comprender qué es lo que se puede hacer, cómo se puede hacer, cuáles son las barreras de las instituciones que manejan las doctrinas y qué se desarrolla en el mundo, cuáles son sus límites y cuáles son sus posibilidades.

Parte de su tiempo lo dedica actualmente a la investigación ¿En qué temas enfoca su atención?

Yo invertí desde el año 2003 al 2006 en pensar, ver y sentir la pobreza, en aprender de quiénes trabajan para combatir la pobreza con éxito o sin éxito, eso ha sido como mi gran tema de preocupación en los últimos años. Prácticamente paré todas mis actividades por irme a vivir en lugares pobres en América Latina, fuera de mi país, en Asia, en Polonia, paré para ir a observar como es que mis colegas, los emprendedores sociales asociados a Ashoka afrontaban, combatían y creaban soluciones en temas de desarrollo económico, de salud, de educación, de medio ambiente, de discapacidad, en fin, y ver cuáles eran los flujos para que estas soluciones en realidad se conviertan en soluciones globales y cuáles eran las barreras que impedían esto. También estuve mucho tiempo en Washington, Estados Unidos, viendo como funcionaban estas grandes instituciones que financian, piensan y promueven soluciones a través de los estados o de las ONG's. Y ahora decidí regresar a Perú y plantear modelos para después plantearse al mundo. Entonces, hoy día estoy en el proceso de construcción, ya de lanzamiento de soluciones masivas.

PROBLEMÁTICA ACTUAL

Las Naciones Unidas en un informe sobre desarrollo humano ha dicho que el problema primordial que tiene el mundo hoy en día es el calentamiento global, pero bueno hay algunas personas que opinan de otra manera, ¿cuál considera que es el primordial problema mundial hoy en día?

El problema no es el calentamiento global, el problema es que nos vamos a freír si no hacemos algo, el problema es el riesgo de nuestra vida ante el descuido con el que estamos afrontando el tema del medio ambiente, y eso significa, si queremos realmente combatirlo, un cambio radical en nuestras costumbres, que va a afectar incluso nuestra vida personal.

Estoy viajando mucho por el interior de mi país, que es un país donde está la Cordillera de Los Andes y es impresionante como se está avanzando el deshielo, dentro de poco nos vamos a quedar sin hielo en los nevados, y con dificultades de agua, y eso significa poner en riesgo la vida de millones de personas. Me podrán decir: “después podemos desalinizar”, ¿pero acaso toda la población se va a venir para la costa?, ¿van a bombear agua a las alturas? La gente está quemándose los rostros en la sierra, antes podías soportar el sol sin echarte protector solar, pero ahora ¿qué pasa si no tienes el dinero para comprarte un protector solar?, ¿es que acaso los sistemas de salud van a repartir cremas de protección solar entre los pobres?

Cuando dices “el calentamiento global”, el problema lo estas poniendo en un concepto, y en realidad en 15 años tu vida va a ser absolutamente distinta. El verdadero dilema no es el calentamiento global en abstracto, como concepto, es el riesgo de tu vida y la vida de todos los seres vivos, y tiene que ver con la necesidad de cambiar radicalmente todos, en conjunto, nuestra manera de vivir. Va a ser fregado, pero es lo que hay que hacer.

Yo promuevo el desarrollo económico, o sea que casi yo vivo en la paradoja, porque si tú quieres que la gente progrese bajo las condiciones en que estamos progresando, en realidad lo que haces es finalmente atentar más contra el medio ambiente. Entonces tenemos que replantearnos la manera de cómo conseguimos ese progreso, cómo conseguimos el desarrollo; y es un asunto mucho más grave que la pobreza, es como salir de la pobreza bajo las situaciones actuales.

Lamentablemente las transnacionales y los gobiernos están mucho mas centrados en una lógica de crecimiento económico sin pensar en esos temas. Ellos ven el calentamiento global aparentemente a largo plazo, pero cada vez lo plazos se hacen más cortos, cada vez hay menos hielo, las evidencias de que algo grave va a pasar si no hacemos nada son muy claras.