

Iniciativas empresariales que ayudan al desarrollo

Hacer negocios en los mercados pobres



Agustín Alonso-Gutiérrez

Tienen prestigio, o dinero, o mentalidad empresarial, o todo ello. En general no ocupan en las parrillas informativas mucho espacio, menos incluso que los problemas que intentan paliar. Son científicos, empresarios, diseñadores informáticos, millonarios filántropos, que se han puesto manos a la obra para cooperar con los menos desarrollados desde un planteamiento que conjugue realismo financiero y solidaridad.

Al analizar lo que considera los tres grandes malestares de la modernidad en su obra *La ética de la autenticidad*, el filósofo canadiense Charles Taylor habla de “la primacía de la razón instrumental”. Esta supone una lógica en la que el valor de las cosas se mide por la relación coste-beneficio y en la que el progreso técnico es encumbrado como un ídolo, un Moloch que devora recursos naturales y seres humanos. Degradación medioambiental, investigación con embriones humanos, abandono de los “menos útiles” al sistema... son algunas de las consecuencias.

Taylor afirma que esta primacía típica de la modernidad no tiene un origen puramente utilitarista, sino también moral: mejorar las condiciones de vida. Bacon, a principios del siglo XVIII acusa a las ciencias aris-

totéticas tradicionales de no haber contribuido en nada “a aliviar la condición de la humanidad”. “Somos herederos de Bacon –escribe Taylor–, por ejemplo, cuando organizamos grandes campañas internacionales contra el hambre o de socorro a las víctimas de inundaciones”.

Vienen a dar la razón a este planteamiento un número creciente de personas que, en distintas partes del mundo, se empeñan en aportar su granito de arena al desarrollo de los países menos favorecidos a través de lo que mejor saben hacer en su campo respectivo. Crear ordenadores baratos que ayuden a educar a los niños, inventar artilugios sencillos y rentables que solucionan necesidades básicas, montar empresas dedicadas a comercializar material accesible para los bolsillos subdesarrollados... Abundan –aunque

siempre serán pocas– las iniciativas de estos “herederos de Bacon” que saben poner el progreso técnico al servicio del desarrollo material y moral.

Al alcance de la tecla

Una de las iniciativas que más repercusión mediática está teniendo es la del proyecto OLPC (siglas de “Un Portátil por Niño”, en inglés), promovida por Nicholas Negroponte, fundador del MIT Media Laboratory. El objetivo de OLPC es lograr la producción barata de ordenadores portátiles –XO, se llaman– especialmente preparados para niños de países en desarrollo. Resistentes al polvo, a los golpes y al calor, con pantallas aptas para mucho sol, los XO están diseñados para consumir poco y cuentan con acceso a Internet. Negroponte considera que estos orde-

nadores son un instrumento que mejorará la educación de esos niños.

Para abaratar los costes de producción de los XO, se utiliza *software* basado en Linux –y por lo tanto gratuito–, se han firmado acuerdos con algunas compañías tecnológicas y sus creadores buscan ventas al por mayor. Los potenciales compradores son los países en desarrollo. Hasta ahora, no se ha llegado al número de pedidos necesarios para que el ordenador valga los 100 dólares (67 euros) previstos. A falta de rebajar los costes, se ha iniciado la campaña “Get one, give one” en Norteamérica, por la que el usuario compra dos XO por 400 dólares (270 euros), uno de los cuales se destina a uno de esos países necesitados (ver Acepresa en Internet, 26-09-2007, “La dura venta del ordenador para niños en países pobres”).

Software a través de la red

En la India, la alternativa es el *software* a través de la red. Los PC son para la mayoría de indios demasiado caros, complicados de usar y difíciles de mantener. Rajesh Jain, cofundador de Novatium, ha creado un ordenador para afrontar ese problema. El Nova netPC tiene un *hardware* básico, una CPU que incluye placa base construida con *chip* de teléfono móvil, más un puerto de conexión a Internet, cuatro puertos USB (dos para ratón y teclado) y un puerto para el monitor, que puede ser el televisor de la casa. Y sin disco duro. Novatium ofrece por 10 dólares (6,87 euros) mensuales el *software* a través de la red: sistema operativo, almacenamiento de hasta 2 GB y 30 horas de navegación por Internet.

Con intenciones más solidarias ha nacido Babajob.com, también en India. Manohar LakshmiPATHI dejó Microsoft con la intención de poner al servicio del desarrollo su capacidad técnica. “En India, alguien como yo no puede escapar al sentimiento de que es realmente afortunado. Así que te preguntas: ¿Qué vas a hacer con todas las cosas que te rodean? ¿Cómo

vas a usar todas tus aptitudes?”, declara en un reportaje del *International Herald Tribune* (11-10-2007). Su idea fue crear una red *on-line* que facilitase el contacto entre quienes buscan empleo y quienes buscan empleados.

No es un sencillo buscador anónimo, pues se trata de imitar los caminos por los que en la vida real india llegan los empleos: cadenas de lazos personales. Imaginemos un hombre de negocios que necesita un cocinero; pregunta a un amigo suyo, que seguramente preguntará a su propio cocinero si conoce a alguien que pueda servir para el puesto. Para construir estas redes, Babajob paga a gente para que sea la conexión entre empleador y empleado y también paga a algunas ONG o dueños de cibercafés por encontrar potenciales usuarios y registrarlos. Hasta octubre, 1.100 personas se habían registrado en Babajob, todas ellas pertenecientes a la clase baja de Bangalore.

Todo contra la malaria

En la aldea global, a algunos el mínimo imprescindible les llega a golpe de megahercios, y a otros en forma del más sencillo utensilio doméstico. Como, por ejemplo, la mosquitera PermaNet impregnada en insecticida a prueba de lavados que creó, fabrica y vende Vestergaard Frandsen, S.A., y que va dirigida a reducir el impacto de la malaria en países en desarrollo. La Organización Mundial de la Salud (OMS) ha lanzado, junto con el gobierno de Kenia, un programa de distribución gratuita de este tipo de redes que ha reducido significativamente el número de muertes de niños por malaria (ver Acepresa 94/07).

Entre 2004 y 2006 se ha multiplicado por diez el número de niños que duermen con mosquitera. Según datos del gobierno de Kenia, ha habido un 44% menos de muertes por malaria entre los niños que estaban protegidos por mosquiteras con insecticida, en comparación con los que no lo estaban. 4 millones de redes PermaNet se venden mensualmente en el mundo.

Premio al Liderazgo Africano



Joaquim Chissano,
ex presidente de Mozambique

22 de octubre de 2007. Sede de la Fundación Mo Ibrahim en Londres. Kofi Annan anuncia el ganador del primer Achievement in African Leadership Prize (Premio al Éxito en Liderazgo Africano). El galardonado es Joaquim Chissano, ex presidente de Mozambique. El comité que lo eligió se mostró “impresionado” por sus “logros en llevar la paz, la reconciliación, una democracia estable y progreso económico a su país”, además de retirarse del cargo “sin agotar el tercer mandato que la Constitución permite”.

Chissano recibirá por este motivo 5 millones de dólares (3,4 millones de euros) a lo largo de los próximos diez años y 200.000 dólares (134.000 euros) desde entonces hasta su muerte. Además, el premio supone conceder hasta otros 200.000 dólares anuales durante diez años para “actividades

sigue >>

Hay oportunidades de negocio en los mercados de consumidores pobres, ideando productos que estén al alcance de sus bolsillos y solucionen sus necesidades.

de interés público y buenas causas” realizadas por el galardonado.

El premio ha sido establecido por la Fundación Mo Ibrahim como una vía para fomentar el buen gobierno en África y la promoción de proyectos de desarrollo. El ganador es elegido entre líderes subsaharianos que hayan sido democráticamente elegidos y que hayan abandonado el cargo en los tres años anteriores. Con el galardón se pretende evitar la corrupción y la perpetuación en el poder, facilitando un modo de vida a políticos que, tras su retirada de la vida pública, suelen contar con ínfimas pensiones vinculadas al cargo desempeñado.



Mo Ibrahim,
fundador de la compañía Centel

Mo Ibrahim nació en Sudán. En 1998 fundó el que luego llegó a ser un gigante de las telecomunicaciones en África, Celtel, que vendió siete años después a una compañía kuwaití por 3.400 millones de dólares. En 2006 creó la fundación que lleva su nombre con el objeto de mejorar la situación política y social en el continente africano. **A.A.-G.**

La banca por telefonía móvil está permitiendo el acceso a servicios financieros a un número creciente de africanos que no tienen cuenta corriente.

Mikkel Vestergaard Frandsen es el consejero delegado de la empresa, puesto que heredó de su padre. Previamente, se había unido a la compañía con la condición de que su trabajo pudiese incluir África, donde había estado viviendo. “Quería trabajar con África en una aventura empresarial, no en un gesto humanitario o filantrópico”, dice (*Newsweek*, 25-06-2007). Es lo que C.K. Prahalad explica en el ensayo *The Fortune at the Bottom of the Pyramid: Eradicating Poverty Through Profits* (ver Acepresa 82/05): las empresas son agentes de desarrollo fundamentales, pues existen excelentes oportunidades de negocio precisamente en aquellos mercados de sectores pobres que nadie atiende.

Trampas para moscas tse-tse, redes para mosquitos, plásticos que pueden usarse como sábanas o refugios temporales... “El 90% de nuestro negocio se dedica a la prevención de la malaria”, explica Vestergaard.

Agua segura

Ahora llega LifeStraw, un sencillo filtro de agua en forma de tubo, un poco más grueso que una flauta, que se vende por 3 dólares (2 euros). El mecanismo se enfrenta al hecho de que 6.000 personas mueren al día por enfermedades transmitidas por el agua y más de 1.000 millones de personas en el globo carecen de acceso a agua potable. LifeStraw se compone de finísimas capas de malla que filtran una bacteria conocida como gusano de Guinea y lo matan junto a otros virus y parásitos gracias a las gotas de yodo del interior del aparato. Un poco de carbón activo neutraliza el sabor del yodo y elimina los parásitos restantes, aunque todavía no han logrado eliminar un parásito común llamado *Giardia lamblia*. Cada unidad de LifeStraw tiene una vida útil de 700 litros de agua filtrados.

Otro modo de desinfectar agua es el uso de luz ultravioleta que Ashok Gadgil patentó hace años y que fue la base de WaterHealth International, empresa que hoy provee de agua potable a más de un millón de personas

en países en desarrollo. Y para solucionar problemas domésticos es el nuevo invento de Gadgil, físico del Lawrence Berkeley National Laboratory, en California. El problema a remediar: el enorme número de habitantes de Darfur que se quedan a veces sin comer porque no tienen combustible para cocinar. La madera escasea a causa del cruel conflicto en el país, lo que supone comprarla o salir a buscarla en largos y peligrosos recorridos.

Ya que no era posible mejorar el combustible tal y como USAID pidió a Gadgil, este ideó un hornillo que requiere un 75% menos de madera que el fuego tradicional: la cocina Berkeley-Darfur. Hasta ahora el proyecto ha sido sostenido económicamente por USAID y donantes individuales, aunque Gadgil busca implicar a algunas organizaciones para poder comenzar la producción masiva. La idea es vender el hornillo por 25 dólares (17 euros). Como el precio no está al alcance del bolsillo de la mayoría de sus potenciales usuarios, está pensando la manera de alquilarlos por unos céntimos semanales o pagarlo a plazos.

La Fundación Scojo, en Nueva York, también se mueve con soluciones de mercado, aunque sea una organización sin ánimo de lucro y necesite de la ayuda desinteresada. Ha inventado un programa de microfranquicias que venden gafas correctoras en seis países por 3,72 dólares (2,5 euros). En cinco años, Scojo ha vendido más de 70.000 pares de gafas a gente necesitada en India, Bangladesh, Ghana, El Salvador, Guatemala y México. También ha llegado a un acuerdo para hacerlo en el África subsahariana.

La fundación prepara a los propietarios de las microfranquicias para que puedan llevar a cabo exámenes oftalmológicos básicos, y vendan gafas baratas a quienes no necesiten un examen médico más riguroso, o remitan a la clínica a los que sí lo requieren. Según Scojo, estos más de mil propietarios han doblado sus ingresos y han ayudado a que miles de empleados manuales puedan volver a trabajar o mejoren su productividad.

Vacunas en desarrollo

El Dr. Fred Binka trabaja para mejorar las condiciones sanitarias de los ghaneses. Lo cuenta *Newsweek* (1-10-2007) en un reportaje. El Dr. Binka es director ejecutivo de INDEPTH, una red de 37 centros sanitarios ubicados a lo largo de África, Asia y Centroamérica. INDEPTH está creando una gran base de datos con casi todos los aspectos de las vidas de sus pacientes: historias médicas, matrimonios, religiones... lo que ayudará a realizar ensayos clínicos de primer nivel. El Dr. Binka trabaja en Ghana. Sólo en el centro sanitario que INDEPTH tiene en Kintampo está haciendo un seguimiento de 140.000 personas. En muchos casos los datos que él toma son los únicos registrados oficialmente.

Otro de los personajes reunidos en el reportaje es David Edwards, de la School of Public Health de Harvard, que desarrolla una investigación para lograr una nueva vacuna contra la tuberculosis... en polvo. Mediante un proceso semejante al que se utiliza para la leche, el equipo de Edwards ha logrado un producto cuyas ventajas serían abundantes: además de reemplazar la aguja por un inhalador, no necesita cuidado de la temperatura ambiente (frente al frío para las vacunas líquidas) y tiene diez veces el número de bacilos de la vacuna tradicional. Ya se ha probado en animales de laboratorio y ha funcionado bien.

De colaboración entre administraciones públicas, inversiones privadas y fines benéficos puede hablar Christopher Egerton, en principio muy alejado del canon del filántropo. Es un empresario que estudió Bioquímica en Oxford y que triunfaba en Goldman Sachs cuando el gobierno británico le encargó crear un proyecto que atrajera grandes inversiones para proyectos de vacunas. Y lo

Mosquiteras antimalaria, filtros sencillos para potabilizar el agua, gafas baratas, vacunas en polvo... son muestras de la inventiva solidaria.

ha logrado. International Finance Facility for Immunisation (IFFIm) se puso en marcha hace un año tras conseguir inversiones de Bono, Gordon Brown o la Santa Sede, entre otros.

El objetivo de IFFIm es sostener económicamente parte del trabajo de la GAVI Alliance (Alianza Global para Vacunas e Inmunización) en países en desarrollo. Su base financiera está formada fundamentalmente por obligaciones emitidas por diferentes Estados. Y su objetivo es invertir esos fondos en los mercados internacionales de capitales durante los próximos diez años para configurar su propia base financiera. Desde su puesta en marcha ya ha patrocinado proyectos contra el sarampión, la polio, el tétanos y la fiebre amarilla.

Banca que reduce desigualdades

La posibilidad de que la banca sirva a los más pobres no se reduce solo al conocido caso del Grameen Bank, de Muhammad Yunus, impulsor del microcrédito. Una visión también positiva del negocio bancario en un entorno de libertad de mercado la ofrece el análisis de *The Economist* (17-11-2007) sobre la creciente presencia de bancos en África.

Cita un reciente informe del Banco Mundial que señala como una prioridad promover el acceso de los africanos a servicios financieros. Según el FMI, el continente está en su mejor período de expansión económica sostenida desde la descoloniza-

ción. Este crecimiento se debe a la subida de los precios de las materias primas, al petróleo, y a la ayuda del extranjero. Pero también a una mejor gestión económica, y políticas más estables y abiertas a la competencia.

A los bancos les interesa el beneficio, pero también –por eso– que sus potenciales clientes sean más prósperos; además, la búsqueda del nuevo cliente les obliga a ofrecer soluciones adecuadas a los que tienen menos recursos. Todo ello está ayudando a reducir distancias entre ricos y pobres. De todas maneras, el acceso a estos servicios financieros es proporcionalmente pequeño. Por ejemplo, solo el 20% de las familias africanas tienen cuenta bancaria.

La revista británica dedica otro artículo en el mismo número a la unión entre banca y telefonía móvil. El director del departamento de Economía de la London Business School, Leonard Waverman, estima que aumentar un 10% la presencia de la telefonía móvil en un típico país en desarrollo conlleva un aumento del 0,5% en el PIB per cápita.

La banca por teléfono mejora el acceso a servicios financieros. A través de agentes del operador de móvil, permite a los clientes depositar y retirar dinero en efectivo, o hacer envíos de dinero instantáneos. Se puede recibir el sueldo por teléfono. Taxistas y mensajeros pueden aceptar pagos sin necesidad de llevar grandes sumas de dinero en efectivo. Un uso habitual es el de depositar el dinero antes de hacer un viaje largo y retirarlo al final del trayecto, lo cual aumenta la seguridad. Con todo esto se evita la necesidad de una red nacional de sucursales bancarias o de cajeros automáticos. Esta banca móvil es, además, fácilmente combinable con iniciativas de microcréditos. □