

La triple ganancia y la nueva manera de ver el éxito



Preparando jóvenes emprendedores para hacer crecer sus negocios

En inglés hay una frase que se usa para indicar si al final de cuentas un proyecto es exitoso o no, “bottom line”. Este término es la línea de abajo que se deriva de los libros de contabilidad en particular de la sumatoria final, cuyo resultado queda debajo de esta línea. Déficit o superávit económico, este queda consolidado allí. Durante muchas décadas este había sido el único medio para definir si un emprendimiento es exitoso o no, pero esto ha empezado a cambiar.

Cuando uno habla con Giuliana Gobbato, empresaria del área de Antigua Guatemala, es evidente que su razón de fundar su empresa “Garden Greens”, va más allá que el hacer dinero. Giuliana cree que el acceso a fuentes alimenticias saludables debe estar al alcance de todos, es por eso que diseña jardines comestibles para escuelas, organizaciones y casas. La sustentabilidad va más allá de trabajar con plantas, es ser orgánico, ser rentable y proveer a sus trabajadores ingresos mayores a la media mientras les facilita oportunidades para su desarrollo personal y educativo. Se puede decir



Por Fernando Escalante, Coordinador del programa CRECE tu Empresa en Guatemala

que ella mide el éxito bajo las ópticas del rendimiento económico, el desarrollo social y la conservación ambiental ... la “triple bottom line” o triple ganancia.

El término de Tripple Bottom Line, (3BL) fue acuñado en 1994 por John Elkington, al describir una propuesta para una contabilidad que evaluara el desempeño empresarial de una manera más amplia. Como metodología este tipo de contabilidad de costo total, ha estado ganando aceptación entre organismos internacionales como Naciones Unidas y empresas que buscan mejorar hacer negocios de manera más sostenida en el tiempo.

Como concepto, 3BL, ha tenido mucha resonancia entre los empresarios jóvenes o millennials (en inglés) ya que representa una manera más consiente de hacer negocios. El poder unir los objetivos empresariales con las convicciones personales les permite tener trabajos con los que si se puedan comprometer. La convicción de estar haciendo las acciones posibles a través de la empresarialidad, dejar un mejor mundo para las generaciones futuras es algo que muchos de estos empresarios valoran.

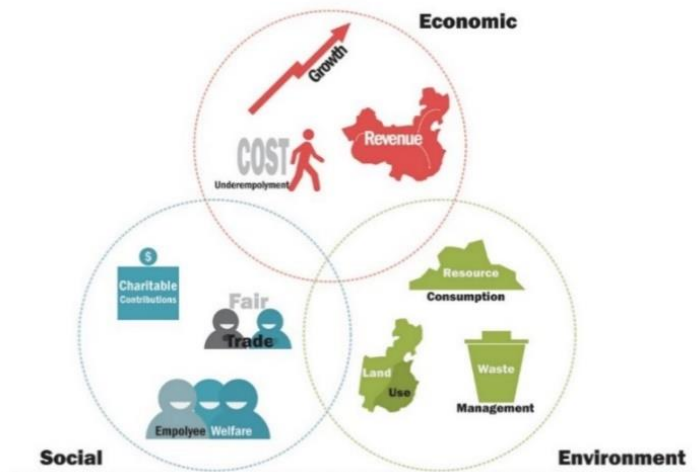


Ilustración 1 3BL Fuente: CC Bv- SA 3.0

Algunos puntos prácticos para facilitar la consideración de una política de triple ganancial

Respecto al componente social: Tome en cuenta cual es el costo y el valor agregado de la existencia de su empresa para sus empleados y la sociedad. ¿Están mejores mis empleados que sus pares? ¿Está mejor la sociedad porque mi empresa opera?

Respecto al componente medioambiental: Evalúe si la operación de su empresa está generando beneficios o perjuicios en el ecosistema donde opera, dónde se usan mis productos o dónde se desechan. ¿Estoy siendo sustentable, no está comprometiendo la habilidad de futuras generaciones de disfrutar y aprovechar los recursos que se están usando? ¿Mis prácticas ambientales son mejores, iguales o peores que la competencia?

Por último, referente al componente económico: Planifique su modelo de negocios que le permita operar de manera competitiva con las demás ofertas del mercado. Establezca márgenes que le permitan cubrir las necesidades operativas de la empresa y personales para que su esfuerzo se pueda mantener en el tiempo. Considere. ¿Está mi clientela considerando los valores diferenciales de realizar negocios con su empresa? ¿Es una relación costo beneficio adecuada para ellos? ¿Es mi empresa rentable?

Estas consideraciones no pretenden ser un listado de “cómo hacer”, más bien una invitación a unirse a la reflexión que muchos empresarios y emprendedores están teniendo sobre qué hacer para tener empresas, sociedades y vidas más plenas y provechosas.

HEADQUARTERS

1120 19th Street NW | 8th Floor | Washington, DC 20036
T +1 202 785 4515 | F +1 202 785 4544

technoserve.org



TECHNO SERVE
BUSINESS SOLUTIONS TO POVERTY