

*Una pequeña compañía  
que sienta una gran pauta*

NARRADOR: KEVIN BERGER

LAURA SCHER APENAS PODÍA CONTENER SU ENTUSIASMO. La principal funcionaria ejecutiva de Working Assets, de sólo treinta y siete años, estaba presentando un cheque de \$55.000 dólares a Pamela Maraldo, Presidenta de Planificación de Familias (Planned Parenthood) en sus oficinas centrales de Nueva York. De pie junto a ella estaba una de sus heroínas, la líder de los derechos de las mujeres Gloria Steinem.

El cheque era uno de las 37 donaciones, por un total de \$1.000.000 dólares, que la compañía hizo a organizaciones sin fines de lucro en 1993. Pero para Laura representaba mucho más. Ocho años antes, como la única empleada de Working Assets, había soñado con el día en que su pequeña compañía pudiera hacer una gran contribución a una causa en la que ella creía con alma y corazón. Mientras Laura hacía entrega del cheque, su nerviosismo dio paso a una radiante sonrisa. Su sueño se había hecho realidad. «Me siento tan orgullosa —dice Laura—. Nuestra donación ayudó a Planificación de Familias a proseguir su gran tarea en favor de la salud y la libertad de las mujeres —y agrega—: También le mostramos al mundo que uno realmente puede crear un negocio próspero y estar comprometido con el cambio social».

Laura ha convertido Working Assets de un simple sueño a una compañía con ingresos anuales de 100 millones de dólares. Fundada en 1985, la compañía de tarjetas de crédito y servicios telefónico de larga distancia fue concebida para brindarles a los clientes la oportunidad de contribuir al cambio social. En la actualidad, diez centavos de cada compra que se haga con la tarjeta de crédito de Working Assets y un uno por ciento de todas las facturas de larga distancia se donan a agrupaciones sin fines de lucro.

Recordando el entusiasmo de los comienzos en Working Assets, Laura dice «es un producto tan perfecto: gracias a la gente que habla por teléfono o compra un libro, podemos levantar una comunidad de espíritus afines con un enorme impacto». Con el paso del tiempo, Working Assets ha llegado a construir ciertamente tal comunidad. En 10 años ha recaudado más de 10 millones de dólares para agrupaciones sin fines de lucro. Sólo en 1995 donó 2 millones de dólares. Poniendo en práctica lo que Laura llama «democracia en acción», sus clientes nominan a las organizaciones que quieren recibir las donaciones y luego votan sobre cuánto dinero debe recibir cada una».

«Working Assets ha creado un vehículo formidable para apoyar el cambio social —comenta Pamela Maraldo—. Su contribución a nuestra organización nos ayudó a aumentar el acceso a la salud reproductiva para mujeres, adolescentes con problemas, los que han sido víctimas de abuso sexual y los desatendidos. Nos sentimos particularmente agradecidos de ser los que más votos recibieran de una larga lista de donatarios muy eficaces y merecedores. Para nosotros es un voto de confianza del pueblo de Estados Unidos».

Los clientes de Working Assets también pueden aumentar su apoyo a agrupaciones de carácter no lucrativo redondeando sus facturas telefónicas mensuales a la cifra en dólares inmediata superior. En marzo de 1993, enviaron el dinero adicional —más de cincuenta mil dólares— a la agrupación humanitaria MADRE, que ayuda a las víctimas de violaciones y a los refugiados en Bosnia. Laura dice que ella se quedó impresionada de que «un mensaje sencillo en una factura, tal como “redondee por encima la cifra de su cheque» pueda cambiar las vidas de personas que viven a medio mundo de distancia».

Working Assets también ayuda a sus clientes a mantenerse informados. La factura de teléfono de cada mes destaca dos temas importantes que se debaten, explicando lo que está en disputa y a quién dirigirse para hacer un cambio significativo. Si usted quiere opinar sobre cualquiera de esos dos temas, todo lo que tiene que hacer es agarrar el teléfono y expresarnos sus pensamientos; Working Assets pagará la llamada. O, si prefiere, la compañía enviará una Carta de Ciudadano (Citizen Letter) en nombre suyo. Inundando al Congreso y a las salas de juntas de las empresas con sus llamadas y cartas, los clientes llamaron la atención sobre las fábricas donde explotan a los obreros, los despilfarros del gobierno y la desaparición de la fauna de América.

Laura siempre quiso trabajar para una compañía que tratara a sus empleados bien y que fuera consciente del medio ambiente y de los países en vías de desarrollo. Pero sus ambiciones la convirtieron en una loba solitaria entre sus compañeros de estudios en la Escuela de Comercio de Harvard. Después de todo, Laura se había graduado con

las más altas calificaciones quedando entre el primer cinco por ciento de su clase en el pico de los avariciosos años 80. Aun antes de graduarse, había estado departiendo con reclutadores de las corporaciones de Fortune 100 que prometían salarios de más de cien mil dólares al año a recién salidos de la escuela.

«Pero yo no quería vender jabón de lavar —dice ella—. Y no quería trabajar en Wall Street. Quería que saliera algo valioso de mi trabajo. No necesitamos una compañía más para imaginar cómo inventar otro cereal. Necesitamos plantearnos cómo resolver algunos de los problemas del mundo».

Así, pues, en lugar de «sentarse en una oficina de Wall Street con vista al río Hudson» como dice Laura, ella y su marido amueblaron una polvorienta oficina de un cuarto con un viejo escritorio y un archivo. «No teníamos suficiente dinero para pagarle al casero para renovar el espacio —dice—, de manera que tuvimos que conformarnos con las gastadas alfombras anaranjadas y los estantes color naranja brillante. Pero sí les pedí que al menos limpiaran las cortinas».

Como su ejecutiva principal, el reto de Laura ha sido demostrarles a los proveedores que Working Assets es legítima. Los bancos que emiten sus tarjetas de crédito y las compañías de teléfonos que alquilan sus cables de fibra óptica son ruda gente de negocios. «A la gente del mundo empresarial le cuesta trabajo creer que los consumidores tomarán decisiones de compra en base a sus convicciones sociales —dice ella—. Pero una y otra vez los hemos convencido de que las personas usarán una tarjeta de crédito y escogerán una compañía telefónica en base a sus creencias». Ciertamente, los ingresos anuales de Working Assets

sobrepasaron recientemente los \$100 millones. Al tiempo que Laura lleva su compañía a la próxima década, se propone alcanzar un presupuesto anual de donativos de 10 millones de dólares.

Laura se siente orgullosa del éxito que ha logrado y les agradece a sus padres el haberle enseñado que la responsabilidad significa llevar sus valores sociales al centro de trabajo. Su padre, que dirige una compañía de productos químicos a base de agua, y su madre, que es profesora de Economía, la enseñaron a preocuparse por los demás y por el mundo que la rodea, en lugar de estar ensimismada.

La meta fundamental de Laura es transmitirle a su hija los mismos valores que ella aprendió de sus padres. «Quiero que ella sepa que puede hacer lo que quiera con su vida —dice—. Quiero que comprenda que todo el mundo no cuenta con las comodidades básicas de la vida, de manera que nos corresponde al resto de nosotros crear un mundo más justo y equitativo».

*Es gastándose que uno se hace rico.*

SARAH BERNHARDT

Para unirse a **Working Assets**, la compañía de teléfono que conecta a la gente con un mundo mejor, llame al 800-788-8588.