

Michael Kennedy Hayde

Patrono de la Fundación de United Way y su fundador en España



NACHO MARTÍN

“Creemos en la colaboración público-privada, pero nunca dependemos de un Gobierno”

Juan Ferrari MADRID.

United Way es la Fundación veterana de EEUU y la más grande. Presente en más de 40 países, uno de sus patronos, el constructor multimillonario californiano Michael Kennedy, ha estado en Madrid para convencer a las compañías españolas de que se unan al proyecto: “Una empresa responsable, es una empresa más rentable”, es su lema.

¿Qué es la Fundación y por qué han elegido España?

United Way es una organización a nivel mundial, pero en cada país funciona localmente. Para mí, su atractivo es que cada zona decide lo que quiere hacer, ya que son ellos los que conocen sus problemas.

Estamos en más de 40 países, por lo que hemos adquirido mucho conocimiento. ¿Por qué Madrid? Y por qué no. Un amigo me pidió que colaborase a financiar United Way. Yo soy de California y empecé a colaborar en proyectos allí. Y después ayude a fundar United Way en Londres y París y el siguiente paso era Madrid. Yo no he visto muchas diferencias aquí; pienso que depende de cada persona, de cada familia, el que no se abandone a su suerte el futuro de sus hijos. Y nosotros queremos ayudarles en

este proceso. Así, financiamos proyectos en las comunidades. Espero tener suerte en Madrid para encontrar gente que comparta estas mismas preocupaciones, principalmente en educación.

¿Cree que España necesita ayuda especial por el paro juvenil?

Tanto en los buenos tiempos como en los malos, hay que seguir avanzando por el bien común. Yo he tenido mucha suerte en términos económicos, y es importante compartir. Churchill dijo “nos ganamos la

vida con lo que recibimos, pero hacemos una vida con lo que damos”.

Está en Madrid en busca de compañías que se sumen a la Fundación. ¿Qué tipo de empresas?

Es importante sumar pequeñas compañías, grandes compañías y multinacionales. Hay mucho espacio. Lo ideal es que todo el mundo se involucre, gente que tenga ganas de echar una mano.

¿Y la Administración española?

Creemos en la colaboración público-privada, pero en nuestro modelo nunca dependemos de un Gobierno. No estamos a disgusto con ninguna administración, porque detectan oportunidades y conocen las necesidades. Pero buscamos el apoyo de las empresas locales, el de la socie-

Personal: Nació en Compton, California, en una familia católica de origen irlandés.

Carrera: Presidente de la inmobiliaria Western National Group (WNG).

Traectoria: Miembro de la fundación estadounidense, es el fundador de United Way en Francia y en España, donde es el patrono. Premio honorífico Tocqueville de United Way en el año 2013.

dad civil de cada ciudad. Por eso, United Way trabaja con las ONG locales, que son las que dicen en qué problemas hay que incidir.

¿Han detectado problemas concretos dónde actuar en España?

United Way cree que existen tres grandes elementos para tener una vida exitosa: salud, ingresos y educación. Yo, personalmente, educación. ¿Y por qué educación? Mi vida cambió cuando fui a la Universidad. Vengo de una familia humilde y creo que para conseguir buenos trabajos es fundamental la educación. Mi hermano y yo, los únicos que hemos ido a la Universidad en mi familia, hemos tenido distintas trayectorias que mis amigos de la infancia que no estudiaron. Hay muchos proyectos en EEUU que se centran en la educación de los niños pequeños, porque se ha demostrado que si en cuarto de EGB no se sabe leer bien, hay muchas probabilidades de que no se terminen los estudios.

“United Way cree que hay tres cosas que mejoran el éxito: salud, ingresos y educación. Yo, personalmente, creo que hay que incidir en la educación”

¿Qué puede hacer United Way para elevar la educación en España?

Lo que podemos hacer es convenecer a los jóvenes de la importancia de la educación. Yo no estudié en una universidad top de EEUU, pero aprendí a trabajar duro, a pensar y a confiar en mí porque tuve buenos mentores. Lo fundamental es apoyar a los niños. No quiero ser un filósofo, pero hay que inculcar a los jóvenes que, aunque hoy están en este punto, pueden llegar a otro en el futuro. Con mi experiencia he descubierto que somos nosotros los que nos ponemos las barreras.

¿Cómo se traslada en la práctica?

Debemos empezar pronto, con niños de cinco o seis años y con las familias, para que apoyen a sus hijos. Pero como no todos los niños tienen una familia completa, entra el rol del mentor. Yo puedo ser mentor de un muchacho, tú de otro, ella de otro. Una gota no hace nada, pero muchas sí. Si conseguimos convencer a un niño de que la educación es importante y que si trabaja duro tendrá una recompensa, vamos bien.

¿Con qué empresas ha hablado?

En España ya estamos trabajando con Lilly, John Deere y Lenovo entre las grandes compañías. Nunca pensé en el beneficio que United Way aportaría a mi empresa en California cuando me metí en esto en 1984. Es importante involucrarse en la comunidad, ayudarla. Y eso es bueno para las empresas españolas. Airbus está también involucrada en España, pero también pequeñas empresas. No se trata del tamaño de la compañía, sino de las personas.

Hay empresas españolas que trabajan ya con ONG. ¿No hay ya una gran competencia?

No es un problema. United Way ayuda a hacer más efectiva la colaboración social, pero no exigimos a nadie que trabaje en exclusiva con nosotros, al revés. Lo que sí sucede es que como nuestro modelo lleva 130 años, es muy eficaz a la hora de medir los resultados. Primero, para detectar dónde actuar, y luego, para medir si el dinero que estás aportando es efectivo realmente.

Para terminar, ¿ha considerado construir en España?

Soy un gran convencido de que hay magia en cada patio. Y para qué voy a ir yo a otro patio, si el dueño ya conoce bien su magia. Estoy muy contento donde estoy y he venido a España para aportar ideas en algo en lo que creo firmemente. Yo he construido 60.000 casas en California, pero no sé dónde están.