

## Economía del Bien Común

[Información extraída de “La economía del bien común” Christian Felber. Ed. Deusto. Barcelona, 2102 (2a edició).]

**La economía del bien común es un modelo que desde 2010 está siendo implementado por cientos de empresas y organizaciones en más de 15 países.**

El bien común se basa en los valores más saludables de las relaciones humanas -la confianza, la cooperación, el aprecio, la co-determinación, la solidaridad y la voluntad de compartir- los valores que, juntos, nos hacen mejores y más felices.

El nuevo paradigma transforma la lucha feroz y el egoísmo avaricioso hacia la cooperación y el altruismo generoso, transforma el fin del lucro financiero en la contribución al bien común.

El balance financiero pasa a ser secundario. El balance del bien común (balance social) es lo esencial, mide intangibles muy valiosos como la dignidad humana, la responsabilidad social, la sostenibilidad ecológica, la participación democrática y la solidaridad con todos los grupos involucrados en la actividad de la empresa. El capital es el medio, no el fin, para alcanzar la felicidad de todos.

La desigualdad, hoy, es el motor del crecimiento. Cada vez hay más desigualdad entre salarios y rentas. El capitalismo está llamado a reinventarse, porque la situación no es sostenible.

### Hay 3 objetivos del bien común:

- Resolver la contradicción de valores entre economía i sociedad.
- El sistema económico real actual vulnera el espíritu de las constituciones.
- El éxito económico deja de medirse mediante indicadores de valores de cambio para medirse mediante indicadores de utilidad social.

En el actual sistema las relaciones entre las personas fracasan y se pone en peligro la paz espiritual, social y ecológica.

Se trata que todo sea más humano y más eficaz. La economía del bien común incentiva y premia las cualidades y los valores del comportamiento que contribuyen al éxito de las relaciones humanas y ecológicas: confianza, estima, cooperación, solidaridad y voluntad de compartir. Según diversas investigaciones científicas, las personas se encuentran más motivadas en un marco de incentivos que a través de la competencia y el egoísmo.

La economía del bien común se construye sobre una cooperación sistemática, también con la naturaleza. Se basa en estructuras resilientes que, en vez de provocar impactos ecológicos, ayudan solidariamente a amortiguar los mismos.

La elección es nuestra. Nos necesitamos unos a otros. Con la solidaridad, la cooperación y la orientación al bien común experimentaremos más libertad que en la hiper-competitiva sociedad capitalista.

Apartados relevantes del libro “La economía del bien común” Christian Felber. Ed. Deusto. Barcelona, 2102 (2a edición):

## **I. Análisis breve**

Vivimos en una profunda contradicción. En nuestras relaciones diarias o de amistad nos va bien cuando ponemos en práctica valores tales como la confianza, la sinceridad, el aprecio, el respeto, escuchar a los demás, la empatía, la cooperación, la ayuda mutua y la voluntad de compartir.

En cambio, la economía de libre mercado se basa en un sistema con normas que potencian la búsqueda de beneficios y la competencia. Estas pautas incentivan el egoísmo, la codicia, la avaricia, la envidia, la falta de consideración y de responsabilidad.

El resultado es una catástrofe cultural. Dividiéndonos como individuos y como sociedad. Ya que los valores son el fundamento de la convivencia. Es donde damos sentido a nuestros actos.

Si las personas persiguen su propio beneficio como única meta, y actúan unas contra otras, aprenden a ser más astutas que las otras y creen que ésta es la forma correcta y normal de actuar.

Competencia = engañar a los demás en todo, no nos comportamos como seres equivalentes. Perdemos nuestra dignidad. Dignidad es valor en igualdad, sin condiciones e inalienable (el primer valor en la Declaración Universal de los Derechos Humanos)

En el libre mercado es legal y usual que instrumentalicemos los demás y vulneramos su dignidad. Si no hay dignidad no hay libertad.

Conseguir el propio provecho es más fácil cuando me aprovecho de quien tengo más cerca y daño su dignidad. Utilizamos a los demás como medios para nuestros fines. Resultado: vulneración de la dignidad humana y restricción de la libertad de muchos seres humanos.

Libre mercado? Sólo para una parte de las personas. Crea dependencia (transacciones) para otros.

Desigualdad de poder en las relaciones comerciales privadas: en la economía capitalista se incentiva a los más poderosos para hacer de la desigualdad una ventaja.

Pérdida de la confianza cuando tememos que los demás se aprovechen de nosotros. La confianza es lo que mantiene unida a la sociedad, no la eficacia.

Al utilizarnos, nos degradamos, destrozamos la confianza social y la autoestima de la mayoría de las personas.

Consecuencias de la búsqueda del interés propio y de la competencia:

- Concentració i abús de poder. Corporacions enormes.
- Interrupció de la competència i formació de cárteles i oligopolis.
- Cooperació entre les élites econòmiques i polítiques per mantenir el poder.
- Localització de la competència. Els països atraen a les grans empreses a canvi de beneficis o avantatges locals, en detriment de les pimes locals.
- Política de preus ineficaç. Els preus expressen les relacions de poder, els interessos de els poderosos i no els costos o necessitats reals.
- Polarització i por socials. Economia de mercat és economia de poder. Quanto més és la lliure competència més grans són els desnivells de poder i les desigualtats, i la bretxa entre rics i pobres.
- No satisfacció de necessitats bàsiques i fam. Cada vegada hi ha més fam. Qui té les necessitats bàsiques cobertes se'n inventa d'altres.
- Destrucció ecològica. El capitalisme té com a meta suprema l'ampliació de capital financer, el rest dels objectius tenen menys prioritat.
- Pèrdua de sentit. Les persones concentren la seva vida en guanyar diners i consumir; cada vegada estan més lluny dels seus desitjos reals i els seus ideals.
- Deteriorament dels valors. En economia ascendeixen les persones antisocials.
- Supressió de la democràcia. L'economia capitalista utilitza la democràcia per al benefici propi. La democràcia és víctima del mercat lliure. Multinationals, bancs i fons d'inversió s'han fet molt poderosos a través de grups de pressió, la possessió de grups mediàtics, la financiació de partits polítics, o l'influència en parlaments i governs.

## **II. La economia del bé comú – idea principal**

Hoy el éxito económico se mide con el producto interior bruto y el beneficio financiero; es decir, el éxito sólo está medido en dinero. El dinero puede mostrar valores de cambio pero no utilidades sociales. Los seres humanos lo que necesitan son utilidades. El PIB y los beneficios financieros no informan de forma fiable sobre la disponibilidad de las utilidades.

La economía del bien común pretende cambiar la medida económica del éxito, pasar de contabilizar los valores de cambio a contabilizar las utilidades sociales. Cambiar los débiles indicadores monetarios por fuertes indicadores no monetarios.

El PIB ¿indica algo fiable acerca de si un país está en guerra o en paz? ¿Si se trata de una dictadura o una democracia?

El PIB no es capaz de medir lo que realmente importa (macroeconómico). Lo mismo en el beneficio financiero de una empresa. La empresa ¿crea o destruye empleo?, los beneficios ¿se reparten de manera justa? La empresa ¿cuida o explota el medio ambiente? (microeconómico).

El beneficio de la empresa informa de cómo se sirve ella misma, pero no de cómo sirve a la sociedad.

Se deberá medir el bien común de los productos de las empresas con certificados obligatorios y controlados por ley.

En el balance del bien común se miden **5 valores**: dignidad humana, solidaridad, justicia, sostenibilidad medioambiental y democracia.

El balance del bien común mide cómo viven estos 5 valores básicos los diferentes **grupos de interés** de las organizaciones (proveedores, inversores, empleados, clientes, competidores, asociaciones locales, generaciones futuras y el medio ambiente).

En la matriz del bien común:

- El eje horizontal recoge los cinco valores fundamentales, y
- El eje vertical los diferentes grupos de interés.

En las intersecciones se miden actualmente diecisiete indicadores del bien común:

- La utilidad de los productos / servicios.
- Las condiciones laborales.
- Si la empresa produce de manera ecológica.
- El trato a los clientes.
- La solidaridad de la empresa respecto a otras empresas.
- El reparto de ingresos.
- El trato y remuneración que reciben las mujeres.
- Si se toman las decisiones democráticamente...

Hasta diecisiete indicadores puntuables. En cada indicador se puede llegar a cuatro niveles: principiante, avanzado, experimentado y ejemplar.

El balance cumple con 8 criterios obligatorios:

- Compromiso: Con la voluntariedad no es suficiente.
- Totalidad: Deben medirse todos los aspectos.
- Capacidad de medición: Los resultados deben ser medibles y objetivamente valorables.
- Comparabilidad: Todas las empresas deben compartir objetivos e indicadores.
- Claridad: El balance debe ser comprensible para todos.

- De carácter público: Debe estar disponible para todo el mundo en internet.
- Auditoría externa: Para evitar que las empresas se valoren a sí mismas.
- Consecuencias jurídicas: Quien haga más por la sociedad debe ser recompensado.

Cada empresa puede alcanzar, como máximo, 1.000 puntos. El resultado del balance del bien común debe figurar en todos los productos y servicios. Se puede etiquetar en 5 niveles, de diferentes colores:

- De 0 a 200 puntos, nivel 1, rojo.
- De 201 a 400, 2, naranja.
- De 401 a 600, 3, amarillo.
- De 601 a 800, 4, verde claro.
- De 801 a 1.000, 5, verde.

El balance debe ser obligatoriamente público.

Cuantos más puntos del bien común consiga una organización, de más ventajas legales debe disfrutar.

Por ejemplo:

- Disminución del impuesto sobre el valor añadido (de 0 a 100 por ciento).
- Aranceles más bajos (de 0 a 1.000 por ciento).
- Créditos bancarios con condiciones más favorables.
- Prioridad en la compra pública y la adjudicación de contratos (una quinta parte del rendimiento económico).
- Cooperaciones con universidades públicas en investigación.
- Ayudas directas.

Con este sistema no se necesitará la intervención del Estado, que sólo tiene que recaudar los impuestos, pues el mercado se regulará a sí mismo. Hay un control interno y luego un control externo (auditoría) en la empresa.

La economía del bien común es una forma de economía de mercado cooperativa y no capitalista.

Con el certificado del auditor del bien común, el balance es válido y la empresa es clasificada inmediatamente a un nivel impositivo y arancelario, adjudicándole unas condiciones de crédito.

Muchos grupos de interés quieren conseguir que el balance sea correcto, y por tanto, puede haber un intento de falsearlo. Con el balance saldrán a la luz las falsedades.

El balance financiero se sigue realizando por parte de la empresa, se convierte en un balance intermedio, ya que el beneficio no es la finalidad sino un medio para llegar al beneficio social.

Utilidades permitidas de los superávit:

- 1-Inversiones
- 2-Previsiones para pérdidas
- 3-Aumento del capital propio
- 4-Reparto a los colaboradores
- 5-Préstamos a socios

Utilidades no permitidas del superávit:

- 1-Reparto del beneficio entre propietarios que no trabajan en la empresa.
- 2-Disociación de poder y responsabilidad.
- 3-Reparto injusto hasta la explotación.
- 4-Motivo absurdo. El lucro.
- 5-Concentración de poder y retroalimentación positiva.

Sólo las personas que trabajan en la empresa deben participar en los beneficios. Las empresas pueden recibir capital financiero externo a través de cuatro caminos:

- Capital ajeno, prestado por bancos orientados al bien común.
- Capital social.
- Capital propio aportado por jóvenes colaboradores.
- Capital ajeno sin costes.

- 6-Adquisición y fusión de empresas.
- 7-Inversiones financieras.
- 8-Donaciones a partidos políticos.

Fin de la obligación del crecimiento infinito!

En la economía del bien común existe la competencia entre las empresas. Pero con el balance del bien común las empresas son recompensadas por cooperar y penalizadas cuando compiten.

Si las empresas cooperan y se ayudan, mejores resultados tendrán en el balance del bien común. Las empresas se pueden ayudar compartiendo conocimientos, cediendo pedidos, cediendo mano de obra, ofreciendo préstamos sin intereses o procurando mutuamente compensaciones de liquidez. Y evitar el *dumping* en los precios para conquistar y acaparar mercado. No absorbiéndose unas a otras.

Ahora: sistema *win-lose*, ganar-perder.

Economía del bien común: *win-win*.

La economía del bien común es una economía de mercado, no dirigida.

Empresas de ahora: "comer o ser comidos".

Empresas del bien común: "vive y deja vivir".

Si por cada década de vida laboral todas las personas se tomaran un año, para dedicarse a otras cosas siguiendo cobrando el salario, se solucionaría el paro en Europa.

Hay que ofrecer una remuneración solidaria para personas con discapacidad o necesidades especiales que no pueden trabajar o sólo pueden hacerlo parcialmente.

Pensiones aseguradas. Se rehabilitará el desacreditado contrato intergeneracional y se reforzará el sistema de distribución de fondos de la Seguridad Social.

## **V. Motivación y sentido**

La motivación en la economía no se estanca , si no hay competencia no se trabaja

1. Los trabajadores necesitan ingresos monetarios. La obligación de trabajar no desaparece, se debilita, existe la "dote democrática", la reducción de la jornada laboral y cuatro años sabáticos. Los salarios son suficientes para llevar una vida digna, no una " buena vida ". Las personas pueden contribuir y codecidir más, se difuminan los papeles de empresario y trabajador, las personas encuentran más sentido en el trabajo remunerado gracias a la nueva meta principal de todas las empresas, las personas están menos estresadas y presionadas, las empresas no entran en feroz competencia unas con otras ni deben perseguir tener un mayor beneficio que las otras, con lo que no deben destruir puestos de trabajo.
2. Hay un salario mínimo y limitado si quiere ganar más dinero (trabajando), el derecho de herencia está limitado, no se premia la propiedad o posesión sino el trabajo, por lo tanto, los ingresos sólo se obtienen con rendimiento real.
3. Según algunos estudios, el umbral de la felicidad se encuentra en unos ingresos anuales de 20.000 dólares estadounidenses, una cifra inferior al doble del aceptado salario mínimo interprofesional de 1.250 euros al mes.
4. Según estudios psicosociales y neurológicos las personas se motivan más intensamente con otros factores diferentes del dinero: autonomía, identidad, competencia personal, comunidad y relaciones.
  - a. Autonomía. La persona quiere articular libremente sus sentimientos, necesidades y pensamientos. El dinero no es un sentimiento ni una necesidad básica ni un pensamiento creativo.
  - b. Identidad. Todos somos únicos. Hay que encontrar la singularidad de cada uno y desarrollarla.
  - c. Competencia. Reconocer las capacidades de cada uno, esta necesidad de competencia motiva mejor en estructuras cooperativas y no en competitivas.
  - d. Aportación. Cada persona puede y quiere aportar algo. A través de las aportaciones se crea sentido, colectividades y abundancia.
  - e. Comunidad. Las personas somos seres sociables. Creamos redes sociales. La comunidad satisface necesidades básicas como la sensación de protección, la seguridad, la sensación de ser apreciado, el reconocimiento, la escucha.

f. Relaciones. "Las relaciones positivas son el objetivo desconocido tras el que se encuentran todos los esfuerzos humanos", escribió Joachim Bauer.

Cuando una persona es más feliz es que vive:

- Relaciones positivas con uno mismo.
- Relaciones positivas con otras personas.
- Relaciones positivas con la naturaleza.
- Relaciones positivas con un todo.

La democratización de las empresas incrementará la motivación de los trabajadores, y también el bienestar. Según Richard Wilkinson, en la colectividad con participación se incrementa la productividad.

En la economía del bien común cualquier persona puede fundar una empresa. Si muchas personas juntan sus "dotes democráticas", se consigue una cantidad millonaria para fundar una empresa. Sin la necesidad de crédito el riesgo empresarial se reduce. Además se propone:

- participación progresiva de los colaboradores en la propiedad de la empresa.
- inmunización progresiva del beneficio contra el reparto injusto del mismo.
- participación obligatoria de los trabajadores en las decisiones de las grandes empresas.

El reparto más justo del capital y del derecho de voto hace que la disposición frente al riesgo se reparta más equitativamente entre la población.

La suspensión latente de la "responsabilidad en solitario", sobre todo de los hombres en las empresas, disolvería lentamente una aún operativa estructura social patriarcal, o mejor dicho los lazos de la sociedad patriarcal.

Si la posibilidad de acumular una fortuna material se limita y si el clima de toda la sociedad favorece el éxito de las relaciones, entonces se justifica la esperanza de que más personas escojan, o al menos puedan proyectar, su lugar de trabajo de acuerdo con su potencial.

Si escojo algo libremente con sentido, por regla general lo realizo con ganas, me dedico con todas mis fuerzas y atención, me entrego por completo.