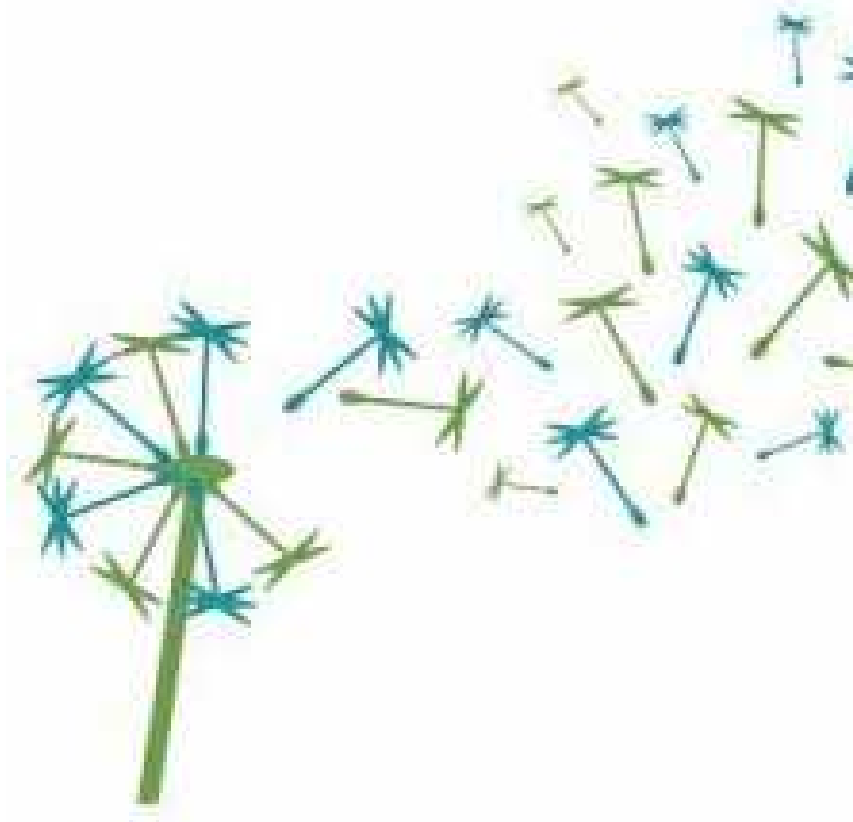


GUÍA 2: CONOCE LOS BENEFICIOS DE LA EBC PARA TU PYME



QUÉ ES LA ECONOMÍA DEL BIEN COMÚN

La Economía del Bien Común conocida con su acrónimo “EBC” es un modelo económico alternativo al modelo predominante en nuestra sociedad actual, es decir, al Sistema Capitalista y al de otras sociedades que se rigen por el sistema económico comunista.

Por ello definimos a la Economía del Bien Común como un modelo económico fundamentado en los valores que todas las personas reconocen como universales: la dignidad humana, la solidaridad, la sostenibilidad ecológica, la justicia social, la transparencia y la participación democrática. Se trata de un modelo holístico que pretende integrar la economía en el contexto social, cultural y ecológico de la sociedad europea. Sus objetivos y valores van más allá de las propuestas convencionales de la responsabilidad social y su visión holística le brinda la capacidad de reunir a los agentes más diversos de la sociedad.

La propuesta central del modelo de la Economía del Bien Común es, por tanto, que la economía debe estar al servicio de las personas, es decir, del bien común, asumiendo que el dinero y el capital tienen importancia como instrumentos de intercambio y de inversión, pero no constituyen jamás un fin por sí mismos.

BENEFICIOS DE LA EBC PARA LA SOCIEDAD

Partiendo de esta idea de la artificialidad de la visión del mundo que cada uno adquirimos en función de nuestra educación, experiencias y genética, y que provoca que actuemos de una forma o de otra, desde la economía del bien común se propugnan valores como:

1. La Confianza:



La confianza es importantísima para las relaciones humanas, y más para el entorno empresarial, cuyo intercambio de bienes se basa en ella. Hay que crear un marco social que fomente este estado y así se contribuya a la generación de riqueza.

2. La Responsabilidad:



Actuar de forma responsable, es decir, con acciones encaminadas a proteger los bienes naturales y humanos, genera confianza puesto que si un individuo es responsable en su forma de actuar, el resto de individuos será capaz de predecir su conducta, esto derivará en una disminución de la incertidumbre y por tanto se generará una confianza que fomentará las relaciones más abiertas.

3. Cooperación:



La cooperación se alcanza a través de la confianza, y de ella se generan sinergias que enriquecen orientadas a alcanzar metas.

4. Honestidad:



Base de toda relación sana.

5. Solidaridad:



La solidaridad implica establecer lazos de ayuda con las personas que están en un estado de necesidad por circunstancias no imputables a ellas. Ésta es uno de los principales motivos del avance de la especie humana y su consolidación como especie dominante en el planeta Tierra.

Gracias a ella las personas con mayores capacidades de supervivencia han contribuido a que los individuos más débiles físicamente pudiesen sobrevivir, y el aumento de diversidad que de ello se deriva ha propiciado la existencia de grandes pensadores que han hecho posible la evolución de la especie humana. Pensemos que hubiese pasado sin la existencia de esta

solidaridad, probablemente el eminente científico Steven Hopkins jamás hubiese podido contribuir con sus aportaciones a la ciencia y consecuentemente se habría producido un freno cultural.

6. Generosidad:



Las personas somos generosas por naturaleza, prueba de ello es que trasmitimos nuestra riqueza material a nuestra familia para que ellos puedan tener una calidad de vida, en detrimento de nuestra propia mejora económica.

CÓMO INFLUYE EL MODELO DE LA EBC AL ECOSISTEMA EMPRENDEDOR

El ecosistema emprendedor en el contexto de la micropyme y de los trabajadores autónomos, suele circunscribirse inicialmente a un determinado ámbito geográfico, por tanto, son parte de una estructura social y territorial determinada y de ahí obtienen su principal fuente de ingresos.



A nivel tangible, esto quiere decir que si la zona en la que se establece el negocio tiene una renta per cápita que permite a sus habitantes un adecuado nivel de vida, esto afectará muy positivamente al negocio, puesto que tendrá una mayor demanda de sus productos, siempre que se ajuste mínimamente a las necesidades por satisfacer de esa zona. Por ello, este tipo de empresas y comercios, son los principales interesados en que la región en la que se encuentran sea próspera, y ello se consigue bajo los principios de cooperación, honestidad, altruismo, etc.

Dentro de esta delimitación geográfica una de las mayores ventajas competitivas tiene su fuente en la cooperación entre los negocios allí establecidos, dado que estas interrelaciones fomentan el trasvase de conocimiento entre ellas, esto enriquece a la organización en general y le abre la puerta a la detección de nuevas oportunidades de negocio. En este punto, tenemos que tener en cuenta que la similitud cultural de los empresarios de la Comunidad Valenciana va a posibilitar un marco normativo favorable para el enriquecimiento global.

Esta visión de negocio se ha convertido en la piedra angular de los tejidos empresariales valencianos como ejemplo de ello cabe destacar los Clusters de Castellón (sector azulejero), Alicante (sector calzado) o en Valencia (sector Energía) hasta el punto de que las grandes empresas, cada vez más se están fragmentando para convertirse en entes más pequeños capaces de conectar mejor con el mercado local al que pretenden dirigir sus productos. Sin duda, la cooperación entre pymes, micropymes y comercios fundamentada en la honestidad, la confianza y el altruismo, produce un aumento de la confianza entre ellas y esto reduce los costes transaccionales que ocasiona el continuo monitoreo al que sometemos a los individuos en los que no confiamos, en aras de protegernos ante posibles conductas inesperadas y que puedan suponer una amenaza para nuestra supervivencia. Sin estos costes transaccionales, las personas y empresas son capaces de compartir libremente la información y generar sinergias que producen un aumento de la eficiencia y eficacia productiva.

En conclusión, estas empresas son parte importante en el conjunto de la sociedad de nuestra Comunidad, pues a través de ellas se distribuye la riqueza en la sociedad, puesto que sus plusvalías se revierten de alguna manera en nosotros mismos, bien a través de los salarios que abonan a sus empleados, las relaciones comerciales que tienen con otras empresas y comercios de la zona, por los impuestos que pagan, etc. Y reciben gran parte de sus ingresos de los ciudadanos que viven en su radio de acción,

con lo que cuanto más invierta ésta en el entorno social en el que se encuentra más verá recompensado ese esfuerzo a través de un incremento de ventas. En este aspecto, tenemos que tener en cuenta que los recursos naturales de la Comunidad Valenciana son una fuente de riqueza que hay que conservar y es por ello que las empresas y comercios han de ser los más interesados en preservarlos, aparte de por el bien común, por su propio interés.

VENTAJAS DE LA EBC PARA PYMES Y MICROPYMES

1. Es un elemento de diferenciación.



Cada vez más las personas buscan que los productos o servicios llenen espacios emocionales y que parte de la plusvalía generada revierta sobre su territorio para mejorarlo.

2. Aumenta la confianza del público objetivo con el negocio.



El abanderamiento del negocio a través de los principios como la confianza, la honestidad, empatía, cooperación, solidaridad y voluntad de compartir, confiere al negocio una reputación muy positiva. Esta reputación se convierte en un elemento intangible que repercute positivamente en el aumento de los clientes reales de la empresa y por lo tanto incide en la cuenta de resultados.

Actualmente esto representa una ventaja competitiva de las pymes y micropymes con respecto a las grandes empresas, puesto que su cercanía con la sociedad que las rodea hace que establezcan unos lazos afectivos que las grandes corporaciones no pueden llegar a alcanzar, pese a que inviertan in- gentes cantidades de dinero en publicidad para mejorar su reputación. Una buena reputación otorga sensación de saber hacer y por lo tanto da una especial visión de continuidad en el tiempo, lo que revierte en mayores clientes que confían más en la empresa por la posibilidad de establecer relaciones a largo plazo.

3. El aporte a la sociedad puede revertir positivamente en la empresa.



Al establecer relaciones cercanas con la sociedad que la rodea a través de transacciones que incrementan el bienestar de la ciudadanía, ésta se muestra más comprometida con el negocio, consolidándose como cartera de clientes fieles a la empresa.

En este aspecto, el entorno social ve como un beneficio el invertir en negocios cercanos por- que ven que su dinero, de alguna forma, vuelve a la comunidad en la que viven, bien en forma de salario a través de la creación de empleo digno, o bien a través de un mejor tratamiento de los recursos naturales de la zona, de esta forma perciben que existe un interés común en preservar el medio ambiente de la región.

4. Puede acceder a recursos financieros que antes tenía más difíciles.



El mejor posicionamiento de la empresa en el entorno social que le rodea le permite alcanzar una ventaja competitiva que sin duda le reportará unos óptimos balances que le permitirán conseguir créditos más baratos. Dicho esto, además de las líneas normales de financiación que son genéricas a todas las empresas, en el entorno colaborativo existen movimientos de crowdfunding (entre otros) que pueden convertirse en una fuente de financiación con unas condiciones ventajosas.

5. Puede competir con grandes empresas.



En línea con lo dicho en los puntos anteriores, esa mayor cercanía de la empresa con su entorno social proporciona una mayor sensibilidad bidireccional en la interrelación mutua que proporcionará a ambas partes una detección prematura de sus necesidades.

6. Detectan con mayor rapidez y facilidad las preferencias de sus clientes para satisfacer sus necesidades puesto que la información les llega de forma directa y colaborativa.



Todos estos elementos pueden suponer una ventaja competitiva para las nuestras pymes, que si bien han de tener control en los costes, esto no se convierte en prioritario para las nuevas exigencias de un mercado cada vez más orientado hacia la comunidad, de modo que la contribución a su adecuado desarrollo va a otorgar una fuerte ventaja competitiva de diferenciación que va a suponer una mayor reputación y con ello alcanzar una mayor cota de mercado.

Por tanto, y como idea fundamental, el tejido empresarial valenciano en general y particularmente las pymes y micropymes deben tomar el camino de ayudar a enriquecer este territorio a través del respeto a los recursos naturales (fuente de su riqueza), de la cooperación, de la solidaridad, de la justicia social y de la dignidad humana.

Con ello obtendrá una mejora en reputación, que le supondrá un aumento de sus clientes potenciales y la colocará en el marco de una estrategia competitiva basada en la diferenciación y no en las economías de escala, en

las que poco puede hacer, más que seguir la estela de las grandes corporaciones en una clara desventaja.

Además, con la diferenciación alcanza- da con los valores de la EBC fomentará el interés de los individuos por formar parte de ella para contribuir a su comunidad, con lo que la empresa conseguirá atraer y retener el talento, y de este modo conseguir entrar en la espiral del crecimiento a través de la diferenciación. En otras palabras, una empresa que basa su forma de producción a la cooperación se convierte en una empresa altamente innovadora capaz de generar nuevos bienes que se adapten a las nuevas necesidades sociales y con ello se garantiza la pervivencia.

LAS VENTAJAS LEGALES PARA EMPRESAS CON BALANCES EBC

Nos encontramos ante un marco legislativo marcado por la “Estrategia Europa 2020” en el que las empresas tienen que operar en un entorno altamente regulado a través de una extensa normativa que, al ser tan variada y compleja, en ocasiones no es aplicada por las empresas que la desconocen y más en el entorno emprendedor de la pyme y micropyme. Este posible incumplimiento inconsciente puede tener consecuencias económicas para las arcas de este tipo de organizaciones.

MATRIZ DEL BIEN COMÚN 5.0

ECONOMÍA DEL BIEN COMÚN

GRUPO DE INTERÉS	DIGNIDAD HUMANA	SOLIDARIDAD Y JUSTICIA	SOSTENIBILIDAD MEDIOAMBIENTAL	TRANSPARENCIA Y PARTICIPACIÓN DEMOCRÁTICA
A: PROVEEDORES	A1 Dignidad humana en la cadena de suministro	A2 Justicia y equidad en la cadena de suministro	A3 Sostenibilidad medioambiental en la cadena de suministro	A4 Transparencia y participación democrática en la cadena de suministro
B: PROPIETARIOS Y PROVEEDORES FINANCIEROS	B1 Actividad ética en la gestión de recursos financieros	B2 Actividad solidaria en la gestión de recursos financieros	B3 Inversión financiera responsable y uso de los recursos financieros	B4 Propiedad y participación democrática
C: PERSONAS EMPLEADAS	C1 Dignidad humana en el puesto de trabajo	C2 Formalidad de los contratos de trabajo	C3 Promoción de la responsabilidad medioambiental de los trabajadores	C4 Transparencia y participación democrática interna
D: CLIENTES Y OTRAS ORGANIZACIONES	D1 Actuar ético con los clientes	D2 Compensación y equidad con otras empresas	D3 Impacto ambiental del uso y de la gestión de recursos de los productos y servicios	D4 Participación de los clientes y transparencia de producto
E: ENTORNO SOCIAL	E1 Propósito e impacto positivo de los productos y servicios	E2 Contribución a la comunidad	E3 Reducción del impacto medioambiental	E4 Transparencia y participación democrática del entorno social

De este modo, el cumplir adecuadamente con los principios de la EBC supone cumplir con los convenios de la Organización Internacional del Trabajo, la Carta Social Europea y La Declaración de los Derechos Humanos. Fuentes normativas que conforman el espíritu de la Constitución Española. Esto tiene una clara relación con el cumplimiento de la normativa nacional

interna, puesto que toda ella tiene como referencia suprema a nuestra Carta Magna.

La aplicación del modelo empresarial de la EBC implica que la empresa cumplirá con todo el marco regulador que la rodea sin que apenas tenga que hacer ningún esfuerzo y esto generará una fuerte ventaja competitiva puesto que todas sus acciones van a efectuarse bajo los principios que rigen en toda esta normativa. Con lo cual no deberá destinar esfuerzos a comprobar si los nuevos negocios que quiere iniciar se adaptan a la ley.

Por otro lado, el acuciante problema del cambio climático ha propiciado que hoy en día exista una amplia y diversa normativa que regule el impacto que la actividad humana dirigida a través de las empresas tiene en los recursos naturales del planeta.

Además de la normativa vigente, determinados acuerdos en materia de cambio climático, como el acuerdo de París sobre el cambio climático, han concretado una serie de sanciones económicas para las empresas que no limiten el impacto negativo que tienen en el entorno natural.

Si bien en un primer momento estas medidas se aplicarán directamente a las empresas multinacionales, sus efectos también los notarán las pyme y las micropymes, puesto que perderán peso como opción de subcontratación de las primeras.

En base a todo esto, es completamente lógico que las organizaciones que tenga un buen Balance del Bien Común cumplirán holgadamente con las leyes promulgadas, con lo que no tendrán que destinar esfuerzo económico a adaptarse de forma reactiva a las nuevas tendencias regulatorias. Esto es claramente una fuente de ventaja competitiva.

PROYECTOS EMPRESARIALES CONSOLIDADOS QUE APLICAN LA EBC

En el actual tejido empresarial español vemos como cada vez más aparecen negocios íntimamente relacionados con el respeto al medio ambiente y el contacto con la naturaleza, negocios que van desde casas rurales a empresas más industrializadas que producen con materiales reciclados y que no solo se han consolidado, sino que han adquirido una fuerte ventaja competitiva gracias al respeto del entorno social que lo rodea.



Dicho esto, con el fin de demostrar la viabilidad a largo plazo de este tipo de em- presas, no podemos pasar por alto a “La Fageda” que se ha convertido en el estandarte del modelo en nuestro país. La Fageda nace cuando este modelo económico está en su etapa incipiente y llega a consolidarse hasta el punto de llevar 35 años dando pasos cada vez más firmes, en un proceso de crecimiento continuo que demuestra su éxito dando trabajo a más de 250 trabajadores, muchos de ellos con discapacidad intelectual, y con una facturación de casi 20 millones de euros.

Su nacimiento fue fruto de la visión de un psicólogo que apostó por una fórmula diferente para que sus pacientes obtuvieran una mejor calidad de vida. Decidió brindarles la oportunidad de sentirse parte de la sociedad a través del trabajo, y en 1982 decidió invertir su patrimonio para montar una pequeña empresa que se dedicaría a producir lácteos. La finalidad de la

empresa desde el inicio, no es enriquecerse a nivel económico, sino enriquecer a la sociedad a través de la integración de personas con un serio trastorno cognitivo. Personas que para el resto de la sociedad no existían y que a través de este proyecto han logrado, junto con muchas más, integrarse y contribuir a la mejora de su comunidad.

En esta empresa se evidencian claramente los valores que promulga la EBC, honestidad, cooperación, altruismo, solidaridad, democracia, respeto por el entorno natural y sobre todo al ser humano.

La Fageda es el paradigma empresarial de la EBC y un claro ejemplo de análisis de las relaciones existentes entre los grupos de interés desde una perspectiva ganar/ ganar, donde todos comparten un interés por el respeto hacia el entorno natural y a la comunidad.



Existen muchas más empresas y autónomos que están incorporándose de forma pura a este modelo económico, entre las que podemos destacar El Grupo Mondragón, integrado por más de 250 empresas y que emplea a más de 70.000 personas. Podemos acceder al número de empresas adscritas a este modelo a través de la página web de la Asociación Federal Española para el Fomento del Bien Común, donde se lleva un registro público de las empresas y autónomos que eligen este modelo económico como guía para desarrollar su proyecto empresarial.