

Raimon Samsó

Dinero feliz

Una economía ética
y consciente es posible



EDICIONES OBELISCO

Si este libro le ha interesado y desea que le mantengamos informado de nuestras publicaciones, escribanos indicándonos qué temas son de su interés (Astrología, Autoayuda, Ciencias Ocultas, Artes Marciales, Naturismo, Espiritualidad, Tradición...) y gustosamente le complaceremos.

Puede consultar nuestro catálogo en www.edicionesobelisco.com

Colección Éxito

DINERO FELIZ

Raimon Samsó

1.ª edición: octubre de 2013

Maquetación: *Marta Rovira Pons*

Corrección: *M.ª Ángeles Olivera*

Diseño de cubierta: *Enrique Iborra*

© 2013, Raimon Samsó

(Reservados todos los derechos)

© 2013, Ediciones Obelisco S. L.

(Reservados los derechos para la presente edición)

Edita: Ediciones Obelisco S. L.

Pere IV, 78 (Edif. Pedro IV) 3.ª planta 5.ª puerta

08005 Barcelona-España

Tel. 93 309 85 25 - Fax 93 309 85 23

E-mail: info@edicionesobelisco.com

Paracas, 59 C1275AFA Buenos Aires - Argentina

Tel. (541 -14) 305 06 33 - Fax (541 -14) 304 78 20

ISBN: 978-84-9777-999-9

Depósito Legal: B-20.765-2013

Printed in Spain

Impreso en España en los talleres gráficos de Romanyà/Valls S. A.

Verdaguer, 1 - 08786 Capellades (Barcelona)

Reservados todos los derechos. Ninguna parte de esta publicación, incluido el diseño de la cubierta, puede ser reproducida, almacenada, transmitida o utilizada en manera alguna por ningún medio, ya sea electrónico, químico, mecánico, óptico, de grabación o electrográfico, sin el previo consentimiento por escrito del editor. Diríjase a CEDRO (Centro Español de Derechos Reprográficos, www.cedro.org) si necesita fotocopiar o escanear algún fragmento de esta obra.

Índice

Prólogo.....	9
Introducción	15
1. Capitalismo social.....	21
Negocios sostenibles para una economía sostenible	23
El emprendedor social.....	25
Es posible una nueva economía centrada en el ser humano	31
Empresas con conciencia	36
2. Economía de la felicidad	41
Crecimiento perverso.....	43
Del Producto Nacional Bruto a la Felicidad Nacional Bruta.....	46
La economía del bien común	51

3. Banca ética	57
Prosperidad sin crecimiento	66
El tiempo vale más que el dinero:	
bancos de tiempo	72
El macromilagro de las microdonaciones.....	75
4. Ingreso responsable	79
Ingresar con conciencia	82
De la ambición al significado	87
Dinero feliz.....	93
5. Gasto responsable	97
Gastar con conciencia	100
Las personas son más importantes que las cosas	106
De la propiedad al alquiler	108
6. Maximizar el servicio	111
El bienestar, objetivo de la nueva empresa.....	116
Cómo medir el bienestar.....	118
La economía de ayudar a otros.....	121
7. El valor de los valores.....	125
Valores decadentes	129
Valores convencionales.....	132
Valores emergentes	135
8. Liderazgo desde el corazón.....	143
Liderazgo coherente	146
Valores de los líderes desde el alma.....	150
El alma del liderazgo	152

9. Cooperación iluminada	155
La alternativa a la competición.....	158
De la dependencia a la interdependencia.....	161
La empresa colaborativa.....	165
10. Economía espiritual	169
Marketing consciente espiritual.....	178
El empresario místico.....	183
De capitalismo al talentismo	191
Acerca del autor.....	197
Webs del autor.....	199
Programa «Economía de la Felicidad»	199

Prólogo

Cuando Raimon Samsó me ofreció la oportunidad de escribir el prólogo para su nuevo libro, me pareció todo un honor, y de inmediato le dije que sí. Mi destino personal me ha llevado a trabajar toda la vida en el mundo del dinero, y en los últimos siete años he tenido la oportunidad de vivir personalmente muchas de las cosas que explica Raimon en su libro, y puedo afirmar que son del todo ciertas.

Este nuevo libro que ahora nos ofrece Raimon es necesario, porque aunque algunos puedan pensar que ya estamos en los albores de una nueva era, que el cambio de paradigma ya ha comenzado y es imparable, y que la nueva economía ya está a la vuelta de la esquina, la realidad es que aún falta mucho. No diré, parafraseando a Martí i Pol, que todo está por hacer, porque algo sí hemos hecho, y estoy

convencido de que todo es posible todavía, pero tenemos que hacerlo entre todos, y esto va a costar mucho.

El cambio de paradigma en muchas personas sólo ha tenido lugar en sus mentes y en sus corazones, y reconozco que esto ya es algo, pero aún no ha llegado a la voluntad. Se habla mucho, pero existe una gran distancia entre lo que se dice y lo que se es. Y no me refiero a que se mienta, porque estoy seguro de que no es ésa la intención, pero falta mucha coherencia, incluso en las personas que ya están convencidas y motivadas.

Esta cuestión de la falta de coherencia y de la voluntad débil en nuestra época es un tema muy profundo que me gustaría comentar un poco más, aunque aparentemente pueda parecer que me aparto del tema del libro.

Uno de los motivos de la voluntad débil tiene que ver con el modelo educativo, que a edades prematuras prima el conocimiento intelectual antes que el desarrollo de la voluntad. En los primeros siete años de vida, lo más importante para los niños es aprender a dominar su cuerpo y a desarrollar su voluntad, sobre todo a través del juego y de la imitación de las actividades cotidianas de los adultos. También es fundamental en esa época el aprendizaje de la bondad, de la única manera que se puede aprender, a través del ejemplo vital de los adultos que lo rodean. Yo la entiendo como la disposición a poner las propias capacidades al servicio de los demás.

En el segundo septenio de la vida, entre los siete y los catorce años, lo más importante es que los niños descubran la belleza en el mundo, y ello puede conseguirse sobre todo a partir de las actividades artísticas. El arte nunca debería

ser una materia secundaria o una actividad extraescolar, sino que debería tener la misma importancia que las matemáticas o el lenguaje, porque el arte es el camino más adecuado para la educación emocional. Si diéramos al arte toda la importancia que se merece, probablemente no tendríamos los conflictos de relaciones que tenemos hoy en día en las parejas, en el trabajo, en las escuelas, etcétera.

Sólo al llegar al tercer septenio, más o menos a partir de los catorce años, es cuando cobra importancia la educación intelectual, ya que en ese período lo más importante es la búsqueda de la verdad. Educar es preparar al niño o al joven para que llegue a ser un ser humano completo, y eso, para mí, significa que pueda ser libre y capaz de amar. La libertad y el amor son las dos capacidades supremas de los seres humanos, pero sólo son capacidades, aún no son algo que ya tengamos conseguido, y la vida nos da la posibilidad de convertirlas en habilidades.

Ésta es, para mí, la principal causa de los conflictos que tenemos en el mundo, entre ellos los problemas de una economía caduca, como explica Raimon en el libro. Si no cambiamos de manera radical la educación hacia modelos que contemplen los tres aspectos que acabo de citar, estoy convencido de que tampoco lograremos cambiar el modelo económico, porque lo hará sólo de palabra y en las mentes de algunas personas, pero faltará el coraje para comprometerse en la acción.

El tema de la voluntad también tiene que ver con la evolución espiritual de la humanidad. Durante milenios, la humanidad ha buscado el conocimiento como una necesidad casi vital. El conocimiento de la vida, de la muerte, del más

allá, el de uno mismo y del sentido de la propia vida, etcétera. Esta búsqueda del conocimiento trascendente se limitaba a unos pocos elegidos que, después de pasar difíciles pruebas de acceso, eran admitidos en los Templos de Misterios en los que al cabo de muchos años de preparación conseguían acceder al conocimiento directo de los mundos espirituales y alcanzaban así el nivel de iniciados. De ahí surgían luego las diferentes religiones, que eran versiones más sencillas de ese conocimiento y que estaban adaptadas a la mentalidad y a las características de la época. Con los años, los procesos iniciáticos y las religiones dieron paso a la filosofía, y más tarde a la ciencia, pero podríamos decir que hasta finales del siglo XIX lo esencial en la evolución de la humanidad ha sido la búsqueda del conocimiento.

Pero con el siglo XXI esto ha cambiado, la humanidad ha entrado en una nueva etapa evolutiva y, en general, aún no se ha dado cuenta de ello. A partir de ahora, el verdadero conocimiento, y, sobre todo, el autoconocimiento, ya no puede proceder del estudio o de la actividad intelectual en general, sino que sólo puede llegar a través de la acción. Ya tenemos muchísimos conocimientos, pero no sabemos qué hacer con ellos. Seguimos admirando a la gente inteligente, y hay personas que incluso presumen de inteligencia. Pero ese tipo de inteligencia no está solventando los problemas del mundo, sino que más bien es la que los crea. A quien deberíamos admirar es a la gente con bondad, es decir, a las personas de voluntad, de buena voluntad, a los individuos dispuestos a pasar a la acción y a comprometerse con el mundo. Muchas veces argumentamos que aún no estamos preparados para hacer algo, que hay que conocerlo mejor,

etcétera. Y hoy esto ya no funciona así, sino todo lo contrario: veo que es necesario hacer algo, comienzo a hacerlo, y es en la acción y en el compromiso donde aprendo sobre mí mismo y sobre el mundo. En la propia Biblia, en el Génesis, se muestra que el propio Dios lo hizo así: «Y Dios creó la luz, y vio que la luz era buena...». Es decir, primero actuó y luego aprendió. Éste es un tema que puede parecer sorprendente y que choca con nuestra manera actual de ver las cosas, pero estoy convencido de que es nuestro reto para el futuro.

Por eso me parece muy adecuado el libro *Dinero feliz*, porque es una invitación continua a la acción y al compromiso, al cambio personal. Cada capítulo acaba con una llamada a la acción, y esto me parece lo más importante. Deseo de todo corazón que tenga mucho éxito, porque el éxito del libro será también el de nuestra sociedad en este proceso de transformación.

JOAN ANTONI MELÉ,
subdirector general de Triodos Bank España,
y autor del libro *Dinero y conciencia*

Introducción

Una vieja leyenda de la antigua India cuenta que en cada corazón humano habitan dos diosas. Por un lado, Lakshmi, la diosa de la abundancia, generosa y tentadora. Si la adoras, ella te proveerá de riquezas y tesoros. Sin embargo, es una diosa caprichosa y puede sorprenderte dándote la espalda en cualquier momento. La otra diosa es Saraswati, la diosa de la sabiduría y el conocimiento. Cuenta la leyenda que si adoras a Saraswati y dedicas tu vida a adquirir conocimientos, la diosa Lakshmi se pondrá celosa y te prestará más y más atención. Y así, cuanto más conocimiento adquieras, y más anheles saber, más fervientemente la diosa de la abundancia te bendecirá con sus riquezas.

No se me ocurre otra forma mejor de explicar que, en la actual era del conocimiento, el talento es el nuevo petróleo del siglo XXI. El conocimiento será el motor de la nueva economía.

Recuerdo otra historia, que no sé dónde leí, a la que debo el título de este libro. Una niña india pedía limosna en la calle. Se le acercó un turista y la niña le pidió «dinero feliz». «Dime, ¿qué es para ti dinero feliz?», preguntó el hombre. «Aquel que le haga a usted feliz darme a mí me hará feliz recibirlo», le respondió la niña.

Esta metáfora en la que todos ganan reúne los conceptos de dinero y felicidad, que nunca debieron entrar en conflicto. La intención de este libro es reconciliar el bienestar interior y el bienestar material, porque estoy convencido de que no son incompatibles, sino que se apoyan mutuamente.

Ahora mismo, en Occidente, somos pobres. Y una de las causas es que la mayoría de las personas tienen trabajos que no aman en empresas que no aman... sólo por ganar dinero. No percibo vocación, no detecto pasión, no siento su felicidad... El dinero está «triste» y quien lo gana también. En cambio, el «dinero feliz» es aquel que proviene de una ocupación que satisface tanto a quien la realiza que incluso la haría sin recibir nada a cambio; y lo extraordinario es que esta actitud es premiada por la prosperidad.

Es triste que las personas se hayan olvidado de ser felices y sólo se dediquen a tratar de ganar dinero. En la facultad de económicas me enseñaron que el objetivo de la empresa es maximizar su beneficio. Este libro quiere redimir la vergüenza que siento por haberlo aceptado en mi ideario durante parte de mi vida. No estoy juzgando lo que me enseñaron, y no era verdad, sino lo que yo acepté aprender creyendo que lo era.

Volviendo a la vieja leyenda india, pocas metáforas explican mejor la ley económica: el conocimiento aplicado es fuente de prosperidad y bienestar económico. Y la maximi-

zación de la felicidad (y no del beneficio) es el objetivo de la economía espiritual.

Aun así, los adoradores del dinero eligieron las ganancias como un fin en sí mismo, como objetivo último. En la actual era del conocimiento, en la que ingresamos ahora, el conocimiento intelectual y el esencial serán fuente de abundancia y prosperidad. En la era del conocimiento, los adoradores del dinero sólo harán malos negocios.

Después de años de crisis financiera, urge una economía basada en los valores humanos emergentes, centrada en servir a las personas. Este libro expone las ventajas prácticas del nuevo paradigma (creencias, mentalidad, actitudes, valores, comportamientos) en la economía. A fin de cuentas, las creencias son posesiones imaginarias, identificaciones mentales ilusorias. Algo que siempre se puede cambiar.

En la era de la conciencia, la economía espiritual conducirá a la economía a la órbita del talento (el cual no es más que amor en acción). Los agentes económicos ya no podrán parapetarse tras el miedo y subsistir sin aportar valor al mundo. Sólo aquellos que aporten un valor real podrán salir adelante y prosperar. El resto, por no estar comprometidos con la economía de la ayuda a otros, lo pasarán francamente mal. La transparencia se impondrá, todo dejará de ser borroso y opaco.

Pasamos del «tanto tienes, tanto vales» al «tanto eres, tanto vales». Del tener al ser. La riqueza es ya un intangible, un estado de conciencia, y está relacionada con el conocimiento esencial (y no banal). Desde luego, aún existen problemas económicos, pero no surgieron de la nada, sino de un nivel de conciencia demasiado básico que conduce a situaciones precarias.

Los nuevos tiempos tampoco serán un escenario propicio para los antisistema o los detractores del viejo capitalismo que no se impliquen en acciones constructivas concretas. Que nadie se engañe: el ataque y la defensa conviven en el mismo paradigma del temor. No hay ninguna diferencia entre uno y otro porque ambos creen en la agresión y el conflicto. La queja es un comportamiento obsoleto por estar muy alejado de los valores emergentes de este siglo.

En la nueva economía sólo caben gestos de amor.

Las crisis son un regalo porque nos impulsan a elevar la economía a un nuevo nivel de conciencia. Como dice Sulak Sivarasa, dos veces candidato al premio Nobel de la paz, en su obra *La sabiduría de la sostenibilidad*: «Para superar los falsos valores promovidos en nombre del desarrollo económico necesitamos regresar a nuestras raíces espirituales». Estoy de acuerdo, nuestros problemas materiales exigen soluciones espirituales.

Este libro también es consecuencia de numerosas conversaciones con líderes de opinión y expertos en conciencia dentro del proyecto del que tuve el privilegio de formar parte, el Plan Nacional de Valores para una Nueva Cultura Cívica, desarrollado por la Generalitat de Catalunya (Departament de Benestar Social i Família). El propósito del Plan es elevar los valores cívicos y la autoestima, además del bienestar personal y colectivo. Agradezco a todos esos expertos, y ahora amigos, su inspiración, opiniones y visión.

Espero que este libro cambie la manera en que las personas piensan acerca de la economía y los negocios. Como decía Albert Einstein, «La mente que se abre a una nueva idea jamás volverá a su tamaño original», y así espero que

suceda contigo. Cuando termines esta lectura, mirarás la economía de otra manera.

Y termino esta introducción expresando que una nueva economía es posible. Es hora de conducir los negocios a un nivel humano y dignificar la actividad económica desde la conciencia y los valores. Puedo imaginar que seré acusado de idealista o de «buenista» al hablar de economía espiritual (lo prefiero a convertirme en materialista), como le ocurría al escritor y economista José Luis Sampedro y a otros autores o grupos, como el grupo Attac, etcétera, que hablan del final de un ciclo del capitalismo. Personas conscientes que han dejado de pensar en el dinero como único objetivo vital. No importa lo que piensen de mí, yo sé bien lo que yo pienso, y cuando una masa crítica suficiente de personas crea en el cambio, se producirá una transformación en el mundo.

RAIMON SAMSÓ,
autor, director del Instituto de Expertos
y entrenador de emprendedores con corazón.

1

Capitalismo social

Vuelve a leer el título de este capítulo, por favor, porque vas a oír hablar de ello en los próximos años (no es un oxímoron, es un concepto coherente). No me refiero al socialismo, en el que la acción social parte del estado; sino que hago referencia a una economía capitalista en la que la acción social parte de la iniciativa privada, del emprendedor social, de los innovadores. Sé que estoy mezclando aceite y agua, pero el hecho de que no los hayamos visto mezclados antes no significa que no puedan hacerlo. Sigue leyendo y averiguarás que el capitalismo social ya está aquí, y la buena noticia es que funciona.

¿Y por qué una empresa iba a preocuparse por las personas y por el planeta, por qué hacer negocios éticos? Después de probar otras alternativas (que nos han conducido al callejón sin salida en el que se encuentran las economías de Oc-

cidente), los emprendedores ahora saben que otra forma de hacer negocios es posible; y no sólo eso, es además inevitable.

Lo que sigue tiene que ver con llevar una vida con sentido, así como con ganarse la vida con pasión. ¿Hay algo mejor que vivir de lo que te gusta, desde la realización personal, y contribuir ayudando a las personas? Cualquiera individuo después de su vida laboral activa debería ser capaz de volver la vista atrás y sentir que lo que hizo ha valido la pena. Que no trabajó nada más que para ganarse el sustento, sino para ayudar y mejorar el mundo.

Vivir (y trabajar) sólo para ganar dinero es un fracaso.

En mi anteriores libros *El código del dinero*, y su continuación, *Adelanta tu jubilación* (ambos publicados en Ediciones Obelisco), presenté el lema: «Libre, sabio y rico», en este mismo orden. Tengo claro que tener una misión social no implica ser pobre o estar reñido con ganar dinero. Las personas espirituales y prósperas no pedimos perdón por serlo. ¡Hasta ahí podríamos llegar! Sé que la mentalidad dual se resiste al paradigma conciencia-dinero, y ése es precisamente su problema. Según mi experiencia, toda posición mental del tipo «blanco o negro» es síntoma de una percepción disgregada.

No estoy hablando de convertirse en una ONG. Por cierto, una organización sin ánimo de lucro tal vez debería ser capaz de generar dinero por sí misma para pagar al menos sus gastos, o a la larga podría cerrar. Hay que tener claro que si una organización no es capaz de generar un mínimo de ingresos, como mínimo lo mismo que gasta, está expuesta a cerrar porque confiarse a las donaciones o subvenciones es un riesgo excesivo.

El paradigma que presento aquí es el de PPP: *People, Planet and Profits*. Es decir, ética y beneficios. No es una locura, sino precisamente lo contrario: el final de la locura que ha sumido al mundo en la presente crisis económica. Voy a poner un ejemplo de responsabilidad social y beneficios: la «banca ética» está diseñada para generar beneficios, pero su modelo de negocio es servir a la sociedad (qué hace, para quién lo hace y cómo lo hace son un ejemplo de capitalismo social). Hacen bien el bien y por eso les va bien (mantra del emprendedor social).

Negocios sostenibles para una economía sostenible

Si una organización pretende crear un impacto masivo en el mundo, será necesario un modelo de negocio autosostenible que no le convierta en dependiente de las donaciones, sino de los recursos que genere en su actividad. Eso le dará independencia y sostenibilidad, es decir, viabilidad. Futuro.

Un dato estadístico: las empresas con ánimo de lucro crecen tres veces más rápido de promedio que las sin ánimo de lucro. Está claro que generar beneficios para reinvertirlos es importante.

Ésta es la idea sexy de este capítulo: en la economía del capitalismo social, los negocios con éxito son aquellos con una misión social incorporada en su modelo de negocio. ¡Ohhh! Y no me refiero a una donación del 0,7% de los beneficios o algo así. Eso es calderilla. O a palabrería hueca para quedar bien de cara a la galería; sino a negocios cuya identidad será

social, tendrá sentido, incorporará valores y contribuirá al bien común con su misión. Por el camino ganarán dinero, pero eso no será su única función, ni tampoco la más importante. Y por esa misma razón ganarán muchísimo dinero.

Cuando no tratas exclusivamente de ganar dinero, acabas ganando más dinero. Se trata de construir un negocio alrededor del corazón, ¿es eso tan difícil? El capitalismo social tiene un cometido: resolver problemas, servir, crear valor y utilidad, y nada se recompensa mejor en el mundo.

He aquí unas sabias palabras de Josh Lannon, autor de *Capitalismo social*: «Si tu motivación para trabajar es el dinero, eres un esclavo. Si trabajas para realizar una misión, eres libre. El dinero es sólo un subproducto de hacer algo que amas y a lo que te sientes conectado». Sí, un subproducto, una consecuencia inevitable de hacer el bien, y además hacer las cosas bien hechas.

Ahora que ya sabes qué es el capitalismo social, esto es lo que necesitarás si te apuntas:

- Encontrar un problema que resolver (y su solución).
- Crear un modelo de negocio que incorpore la misión social como parte de la actividad lucrativa de la empresa.
- Disponer de una cuenta de resultados que sume valor sirviendo a personas, dé beneficio y respete el planeta.
- Hacer el bien y hacerlo bien.

¿Te apuntas? Hay sitio para todos. Entiendo que proponer una economía de esta naturaleza es anticientífico. El capitalismo social carece de método, no está sujeto a modelos

o leyes matemáticas, pero funciona y tiene efectos visibles. Su ventaja es que los recursos para producir beneficios son intangibles: la confianza, el amor, la claridad de intención, el propósito elevado, la coherencia... y, por lo tanto, no esquilman recursos del planeta. Escucho al viejo profesor José Luis Sampedro y me gusta cuando decía que el sistema capitalista tal como lo conocemos «se acaba», porque el mundo occidental atraviesa una «auténtica metamorfosis», una crisis de valores, protagonizada por jóvenes y no tan jóvenes, pero sí personas muy conscientes de que «ya viven en otra época», ajena a quienes sólo son capaces de aferrarse a ganar dinero como única motivación.

El emprendedor social

Gregory Dees, profesor en la Duke University, acuñó el término de «emprendedor social» para referirse a aquellas personas que eligen negocios con sentido, mientras cumplen una función social, generando beneficios. Las tres cosas a la vez. En el último día de la vida no importa cuánto has ganado, sino cuánto has servido. Tiene que haber valido la pena vivir, tener un sentido. Cuando no conocía a este autor, yo llamaba «emprendedores con corazón» a los que eran como él, y enfoqué mi entrenamiento hacia estas personas, rechazando cualquier cliente centrado nada más que en ganar dinero. (Nunca me han interesado las personas codiciosas, sino las apasionadas en servir). Gregory, te mando un abrazo, creo que estamos enfocados en lo mismo. Gracias por compartirlo.

El dinero está para servir a las personas, no para que éstas le sirvan a él. Asimismo, tener dinero está bien, lo malo es que el dinero te «tenga» a ti.

Alguien dijo que los emprendedores sociales no van a contentarse con dar peces, ni siquiera con enseñar a pescar, sino que van a ir mucho más lejos... van a revolucionar la pesca. ¡Qué emocionante...!

Hasta hace poco, el emprendedor social se limitaba a proyectos sin ánimo de lucro; ahora el paradigma se ha extendido a los negocios con ánimo de lucro. Creo que este tipo de personas está por todas partes, porque resolver problemas no debería estar relegado a organizaciones sin ánimo de lucro o gubernamentales. Creo que todos los agentes económicos deberían ocuparse de resolver problemas en el mundo, ya que, por desgracia, hay muchos.

Por su parte, los gobiernos no están diseñados para subvencionar la economía (aunque lo hayan intentado). Su función es arbitrar la justicia, la igualdad, la libertad, la seguridad y los servicios sociales. Por su parte, el sector privado posee la iniciativa y atrae el talento necesario para crear riqueza y empleo a través de su contribución y servicio.

Gregory Dees dijo: «Creo que el nuevo foco del emprendedor social es una expresión de pragmatismo y no de idealismo. Son, en parte, idealistas decepcionados que se desencantaron por la falta de habilidad de los programas del gobierno para resolver los problemas sociales». Si añadimos las malas prácticas de algunas empresas privadas del viejo paradigma que se comportan como «armas de destrucción masiva», se entenderá que esta inmensa decepción es lo que ha encendido la mecha del emprendimiento social en los últimos años.

En Estados Unidos lo llaman la filosofía de las tres P (*People, Planet and Profit*), es decir, personas, planeta y beneficios. Los tres objetivos a la vez.

En el capitalismo social, los emprendedores sociales aspiran a una cuenta de resultados con esas tres P: una misión social, una actividad que no perjudique al planeta y generar un beneficio para asegurar la actividad. Es algo que siempre he sentido como posible, y cuando leí el libro *Capitalismo social*, de Josh y Lisa Lannon, se me saltaron las lágrimas. Compartíamos una misma visión. Os mando un abrazo por iluminar lo que tantos sentimos tan real.

Capitalismo social = hacer el bien para que te vaya bien.

Vuelve a leer esta idea que acabo de expresar porque es el corazón de este libro (tuitea esta cita, por favor).

No quisiera que pensaras que el emprendimiento social se limita a atender a grupos marginales. Como ejemplo, hay que decir que la empresa social más grande del mundo es Google, porque ayuda a las personas de muchas maneras y, además, sabe cómo ganar dinero (que después revierte en nuevas formas de ser útil a la sociedad). Como ves, hay un modo de ganar dinero haciendo el bien y creando puestos de trabajo con sentido. Por cierto, Google tiene un programa de apoyo de «desarrollo personal» para sus empleados. ¿Verdad que esto se pone interesante? Pues sigue leyendo.

Tal vez todo esto te suene a utopía. Nada de eso, es una realidad que va a más. Déjame mencionar algunos ejemplos:

- La Unión Europea lanzó la Social Business Initiative para apoyar a los emprendedores sociales.

- La economía social emplea ya a 11 millones de personas en la Unión Europea.
- Más de 200 fondos de inversión están inscritos como Impact Investment, que invierten en modelos de emprendimiento social.
- Las mejores universidades de Estados Unidos tienen centros o programas de innovación social o gestión de empresa social para sus estudiantes.
- Cada vez más estudiantes de negocios ya no quieren fichar por gigantes financieros, bancos a la vieja usanza o empresas que no tienen una misión social definida. No quieren que su talento engrose los beneficios de firmas codiciosas.
- Net Impact es una comunidad en Internet de miles de estudiantes, ejecutivos, emprendedores y otros actores del cambio que buscan su oportunidad para trabajar centrados en la triple P (personas, planeta y beneficios).

La Iniciativa de Negocios Sociales de la Unión Europea, mencionada antes, tiene como finalidad apoyar a las empresas sociales que tratan de servir a los intereses de la comunidad (objetivos sociales, medioambientales) en lugar de maximizar el beneficio. A menudo tienen un carácter innovador a través de los productos o servicios que ofrecen, ya sea en los métodos de organización o de producción. Pero, todo esto... ¿funciona? Puedes apostar por ello.

Otra cosa que hacen bien es que a menudo emplean a los miembros más frágiles de la sociedad (las personas socialmente excluidas). De este modo, contribuyen a la cohesión social, al empleo y a la reducción de las desigualdades.

Por su parte, ellos consiguen una plantilla motivada y fiel. Todos ganan.

La Unión Europea desea contribuir a la creación de un entorno favorable para el desarrollo de empresas sociales en Europa y de la economía social en general.

En el foro económico mundial de Davos se realizan sesiones de debate sobre emprendedores sociales, *impact investment*, el «filantrocapitalismo».

No se trata de hacer caridad, sino de algo más digno, es decir, hacer negocios con corazón.

Bishop, autor de *Filantrocapitalismo: Cómo los ricos pueden salvar el mundo* (editorial Tendencias), se pregunta: ¿puede el capitalismo salvar el mundo? Y escribe: «Esta obra es un apasionante análisis de la explosión del capitalismo filantrópico y sus implicaciones. Hasta ahora, la caridad se basaba en donaciones privadas y ayuda gubernamental. El “filantrocapitalismo”, en cambio, busca aplicar estrategias empresariales a la creación de recursos para los más necesitados. Si empresarios de éxito como Bill Gates o Warren Buffett se han valido de las nuevas tecnologías y la globalización para amasar inmensas fortunas, ¿por que no aplicar las mismas técnicas al cambio social?».

Acostumbrados a pensar a lo grande, los «filantroempresarios» pretenden aportar soluciones creativas a los grandes problemas: el sistema público educativo, el cambio climático, la guerra o el desarrollo económico de los países pobres. Iniciativas como Google.org, Clinton Global Initiative, o Bill & Melinda Gates Foundation, entre otras, son las mayores fundaciones, una tendencia que se multiplica.

Pasamos de la aristocracia a la meritocracia.

Creo que ya es hora de dignificar la estereotipada imagen negativa de los «ricos» ociosos y sustituirla por el concepto de *working riches*, una nueva clase de profesionales, muy trabajadores y altamente educados, hechos a sí mismos a base de mucho esfuerzo. Los ricos de hoy son muy distintos a los de ayer. Y en ello tienen mucho que ver los valores de servicio y esfuerzo, y de desarrollo personal.

He aquí algunas cifras para los más escépticos de la economía social en la Unión Europea:

- Suma el 10 % de la economía europea (PIB).
- Representa más de 11 millones de trabajadores, el 6 % del empleo total.

Y del emprendimiento social en la Unión Europea:

- Supone el 7,5 % de la población activa en Finlandia, el 5,7 en el Reino Unido, el 5,4 en Eslovenia, el 4,1 en Bélgica, el 3,3 en Italia, el 3,1 en Francia, etcétera.
- Asciende a una de cada 4 empresas nuevas en la Unión Europea, y hasta 1 de cada 3 en Finlandia, Francia y Bélgica.

La característica del emprendimiento social es que, en su mayor parte, los emprendedores presentan un nivel especialmente elevado de responsabilidad social y ambiental. Les importan las personas y el planeta.

Como se ve, unos empresarios buscan nada más que ganar dinero, y otros tienen una Misión con mayúscula. Lo que no saben los primeros es que es muy difícil hacer dinero cuando sólo pretendes ganarlo. Lo que saben los segundos es que cuando haces el bien, el dinero llega.