





**MEDITERRÁNEO
ECONÓMICO**

26

**LA RESPONSABILIDAD ÉTICA
DE LA SOCIEDAD CIVIL**

Coordinadora
Adela Cortina

MEDITERRÁNEO ECONÓMICO

CONSEJO ASESOR

*Juan del Águila Molina
Joaquín Auriolas Martín
Horacio Capel Sáez
Francisco Ferraro García
José María García Álvarez-Coque
Jordi Nadal i Oller
Antonio Pérez Lao
Manuel Pimentel Siles*

DIRECTOR DE LA COLECCIÓN

Manuel Gutiérrez Navas

COORDINADORA [NÚM. 26]

Adela Cortina

MEDITERRÁNEO ECONÓMICO [NÚM. 26]

LA RESPONSABILIDAD ÉTICA DE LA SOCIEDAD CIVIL

© 2014 de la edición: Cajamar Caja Rural

© 2014 del texto: los autores

Edita: Cajamar Caja Rural

www.mediterraneoeconomico.com

publicaciones@cajamar.com

Diseño de la Colección: Francisco J. Fernández Aguilera

Maquetación: Beatriz Martínez Belmonte

Imagen de cubierta: detalle de la obra *Estudio de personas*, de Eduardo Zapirain (2010)

Imprime: Escobar Impresores

ISSN: 1698-3726

ISBN-13: 978-84-95531-66-7

Depósito legal: AL-728-2008

Fecha de publicación: noviembre de 2014

Impreso en España / *Printed in Spain*

Cajamar Caja Rural no se responsabiliza de la información y opiniones contenidas en esta publicación, siendo responsabilidad exclusiva de sus autores.

© Todos los derechos reservados. Queda prohibida la reproducción total o parcial de esta publicación, así como la edición de su contenido por medio de cualquier proceso reprográfico o fónico, electrónico o mecánico, especialmente imprenta, fotocopia, microfilm, offset o mimeógrafo, sin la previa autorización escrita del editor.

PRESENTACIÓN.....	7
<i>Manuel Gutiérrez Navas</i>	
INTRODUCCIÓN.....	11
<i>Adela Cortina</i>	
LA RESPONSABILIDAD ÉTICA DE LA SOCIEDAD CIVIL.....	13
<i>Adela Cortina y Jesús Conill</i>	
I. LA FUERZA TRANSFORMADORA DEL SECTOR SOCIAL	
EDUCAR A SER «LIBRES Y RESPONSABLES».....	33
<i>Federico Mayor Zaragoza</i>	
LA REBELIÓN DE LAS FAMILIAS	45
<i>María-Ángeles Durán</i>	
HACIA UNA UNIVERSIDAD SOSTENIBLE Y SOCIALMENTE RESPONSABLE	59
<i>Helio Carpintero</i>	
LA CIENCIA: PASADO, PRESENTE Y FUTURO DE EUROPA	81
<i>José Manuel Sánchez Ron</i>	
LA FECUNDIDAD DE LAS HUMANIDADES	99
<i>Adela Cortina</i>	
LA SITUACIÓN DE LA I+D EN NUESTRO ENTORNO. EL PROBLEMA DE LA TRANSFERENCIA ENTRE LO PÚBLICO Y LO PRIVADO.....	109
<i>Daniel Ramón Vidal</i>	
EL COMPROMISO DE LAS ORGANIZACIONES SOLIDARIAS	119
<i>Joaquín García Roca</i>	
«TE QUEDAN DOS TELEDIARIOS». MOVIMIENTOS CIUDADANOS, REDES SOCIALES Y MEDIOS DE COMUNICACIÓN PARA LA ACCIÓN POLÍTICA.....	137
<i>Antonio Gutiérrez-Rubí</i>	
II. EL SENTIDO CÍVICO DE LA ECONOMÍA	
MERCADO, ESTADO Y SOCIEDAD CIVIL. UN NUEVO REPARTO DE RESPONSABILIDADES	151
<i>Antón Costas</i>	
DEL PACTO MUNDIAL AL COMPROMISO DE LA EMPRESA CON LOS DERECHOS HUMANOS	173
<i>María Prandi</i>	
LA ÉTICA DE LAS FINANZAS.....	191
<i>Juan Velarde Fuertes</i>	
EL RETO DE LA RESPONSABILIDAD CIVIL DE LA EMPRESA	209
<i>Stefano Zamagni</i>	

DESEMPLEO Y FACTORES DE COHESIÓN SOCIAL..... 227
José María Serrano Sanz

LA RSC EN PERSPECTIVA ÉTICA 239
Domingo García-Marzá

UNA EMPRESA PARA DESPUÉS DE LA CRISIS. LAS REGLAS DE LA BUENA EMPRESA
Y LOS IMPERATIVOS ÉTICOS DE LA REPUTACIÓN 255
Justo Villafañe

EL EMPRENDEDOR SOCIAL COMO PUNTO DE ENCUENTRO ENTRE EL TERCER SECTOR
Y LA SOCIEDAD CIVIL..... 275
José Luis García Delgado, Ángela Triguero y Juan Carlos Jiménez

SEMILLAS DE ECONOMÍA ALTERNATIVA: ¿CONSTRUYENDO OTRO MUNDO?..... 291
José Ángel Moreno

III. ENTRE LA SOCIEDAD CIVIL Y EL ESTADO

POR UNA DEMOCRACIA MÁS HORIZONTAL. LA DEMOCRACIA, LOS PARTIDOS
Y LA POLÍTICA DEL SIGLO XXI..... 311
Josep Ramoneda

LA FUERZA TRANSFORMADORA DE LOS JUECES.....323
José María Tomás Tío

LOS RETOS DE LAS REFORMAS SANITARIAS EN EL SISTEMA NACIONAL
DE SALUD..... 351
José Manuel Freire

LA NECESARIA CONTRIBUCIÓN DE LOS AGENTES SOCIALES..... 369
Fernando Suárez González

EUROPA ANTE LA CRISIS DE VALORES 381
Marcelino Oreja

LA GLOBALIZACIÓN CULTURAL: ¿CRISOL, ENSALADA O GAZPACHO? 389
Emilio Lamo de Espinosa



PRESENTACIÓN

Manuel Gutiérrez Navas
Director de *Mediterráneo Económico*

De una u otra manera, la ética ha estado siempre presente en las sucesivas entregas de Mediterráneo Económico. Bien sea de forma explícita, o bien como referente en el que se enmarcaba, de forma transversal, el tratamiento de otras muchas cuestiones. Más allá del espíritu divulgativo de nuestra colección y del análisis que se hace en cada volumen de un tema socioeconómico concreto, todos los números se han caracterizado por presentar un cierto afán normativo. Es decir, la mayoría de los autores han participado en el debate sobre la legitimidad del comportamiento de los distintos agentes sociales en cada contexto determinado, y han tratado de sugerir propuestas a la pregunta fundamental de la ética: qué debo hacer. En el ámbito de la actividad productiva, del papel de empresas y empresarios en la economía, de la función de los poderes públicos o de las entidades financieras, por ejemplo. Porque la reflexión intelectual solo tiene sentido cuando aspira a reflejarse mínimamente en la acción, sin quedarse en un mero ejercicio de erudición.

El ejemplo paradigmático de lo anterior es el volumen 18 de nuestra colección, coordinado por Antón Costas: «La crisis de 2008. De la economía a la política y más allá». Más recientemente, el año pasado, en la presentación del número 23, el presidente emérito de Cajamar Caja Rural, Juan del Águila Molina, insistía en que, más allá de la contabilidad y la estadística, de la macroeconomía, el origen de la crisis actual hay que situarlo en una problemática eminentemente social: «En última instancia, la crisis tiene un componente ético fundamental, que hace referencia a conductas, a incentivos y expectativas no necesariamente ‘racionales’, como sostiene buena parte del discurso económico imperante».

Aquella entrega llevaba por título «Para la rehumanización de la economía y la sociedad», y fue coordinada por Rafael Aguilera Klink, uno de los más destacados exponentes en nuestro país de la renovación del paradigma académico de la economía, quien reclama que esta vuelva a centrarse en las necesidades humanas y renuncie a la excesiva formalización y a los referentes del modelo de equilibrio y cálculo racional de la conducta.

Hoy, año y medio después, Mediterráneo Económico vuelca de nuevo su atención sobre la dimensión ética en la sociedad actual, pero ahora desde una perspectiva diferente. En el volumen inmediatamente anterior a este, el número 25, coordinado por Rafael Myro, se proponía un nuevo modelo económico para España, a partir de una reforma estructural de nuestro sistema productivo que garantice su sostenibilidad y su eficacia social por encima incluso de su eficiencia económica. Ese número incluyó un epílogo, firmado por Francisco Ferraro, que de alguna manera anticipaba el contenido y el enfoque de esta publicación dedicada a conjugar la ética con la sociedad civil.

En su escrito, el profesor Ferraro defendía que el futuro de un país se construye a partir de la suma de las cualidades, la ilusión y los esfuerzos cotidianos de sus ciudadanos y sus empresas, pero también depende de la calidad de las instituciones y de las normas formales e informales por las que se rigen. Y de la buena salud de todo lo anterior es directamente responsable, además de las instituciones del Estado, la sociedad civil. La ciudadanía es, en definitiva, el último garante del marco sociopolítico en el que le ha tocado vivir, y ni puede ni debe delegar sus obligaciones en la política o la Administración, a riesgo de que estas acaben pervirtiéndose.

Esa es la idea central de este número 26 que ahora sale de imprenta y ya tienen en sus manos: el rol que está llamado a jugar el conjunto de la ciudadanía en la construcción de una democracia madura y socialmente responsable, que sea capaz de enfrentarse con todo vigor y todo rigor a momentos de crisis como el que padecemos actualmente, pero además que esté preparada y dispuesta para poner en marcha colectivamente los mecanismos que nos ayuden a evitarlos en lo posible en el futuro, exigiendo lo mismo de sus dirigentes, legisladores y burócratas.

Durante los periodos de crisis el malestar de la ciudadanía se hace más visible que nunca. Un descontento que se agrava exponencialmente si a las consecuencias de la mala coyuntura económica se le suma la sospecha, cuando no la plena constancia, de un espacio de corrupción generalizada entre élites políticas y económicas, de estar a merced de unas instituciones públicas fallidas.

En los últimos tiempos son muchos los autores, profesores, políticos, periodistas y expertos de todos los ámbitos y orientaciones que se han sumado a una campaña de regeneración de la vida pública, cuyo hito fundacional, aunque estrictamente anecdótico, podemos situar en el fenómeno del 15-M en 2011. La repercusión mediática y editorial de Luis Garicano, César Molinas o Carlos Taibo son ejemplos, muy diferentes entre sí, de este renovado impulso regeneracionista.

Entre todas estas propuestas se observan diversas variaciones en la música, pero en todos los casos la letra suele ser parecida. Siempre se reclama un renovado protagonismo de la sociedad civil, que o bien ha hecho dejación de su responsabilidad o bien está siendo apartada conscientemente de los ámbitos de decisión por una minoría en el poder.

La historia avanza a veces a la carrera, en los períodos convulsos, y a veces en largos paseos que parecen monótonos. Todo depende del ritmo de los acontecimientos y de la vitalidad de quienes participan en ellos, como apuntó hace ya algunas décadas el historiador Fernand Braudel. Cada momento histórico se ha visto liderado por un sujeto colectivo distinto. En el siglo XIX fue la burguesía, los primeros empresarios, comerciantes y profesionales modernos que socavaron los obstáculos que el Antiguo Régimen ponía al desarrollo de una economía capitalista que se expandía por el mundo. Durante buena parte del siglo XX el obrero fue el centro de la historia, tanto como sujeto activo como pasivo. Y en este siglo XXI, el ciudadano está llamado a asumir el papel principal, como heredero de los derechos políticos individuales conquistados en las revoluciones burguesas del XIX y de los derechos sociales alcanzados en el Estado Social de Derecho por la presión de los movimientos sociales en el siglo XX.



Se trata de una herencia tan valiosa como vulnerable, en todo caso perfectamente reversible, que debe actualizarse cada día y que todavía está lejos de haberse desarrollado en todo su potencial. El mantenimiento de las libertades políticas y la profundización en el bienestar social tienen un contrapeso, que es el de la participación activa de la sociedad civil en la toma de las decisiones colectivas, como nexo entre el Estado y el individuo, lo privado y lo público. La actividad de la sociedad civil se manifiesta en aquello que Jürgen Habermas ha denominado esfera pública, un espacio intangible donde interactúan la ciudadanía y las instituciones, donde se resuelven los conflictos de intereses, se denuncian los abusos del poder y se plantean y se da forma a las nuevas ideas que nos permiten seguir avanzando. En este sentido, la vitalidad de la sociedad civil es una condición tan necesaria para la salud de cualquier democracia como la propia existencia de una sólida estructura político-administrativa.

Para abordar todas estas cuestiones, nos sentimos muy orgullosos por contar con una de las filosofas más importantes e influyentes que tenemos en España, por su pensamiento y su compromiso vital e intelectual con los retos de la sociedad actual, a los que intenta dar respuesta desde mucho antes de que entrara en escena esa nueva moda regeneracionista que ha inundado las televisiones, las radios, los periódicos y las librerías. La profesora Adela Cortina aceptó el reto que le planteamos y, junto a un amplio y heterogéneo equipo de colaboradores, ha dedicado más de 400 páginas a reflexionar sobre el papel que le corresponde a la sociedad civil española ante la relativamente reciente crisis institucional que ha venido a sumarse a la económica. Entre ellos figuran algunos antiguos coordinadores de la colección, como José Luis García Delgado, Juan Velarde o Antón Costas, que amablemente han querido volver a participar en nuestro proyecto editorial.

Para nuestra satisfacción, el pasado 22 de octubre, cuando nos disponíamos a cerrar este volumen para darlo a la imprenta, recibimos la grata noticia de la concesión del Premio Nacional de Ensayo 2014 a Adela Cortina por su obra ¿Para qué sirve realmente la ética? Solo alguien como ella, con su cultura y experiencia profesional, se puede atrever a hacerse una pregunta semejante, y conseguir además que le sea reconocido públicamente su acierto al aplicar el rigor de la filosofía a los interrogantes de la vida actual. Y es que para Adela Cortina la ética sirve «para recuperar el sentido de las cosas» y mostrar el camino para llegar a ser «más justos y felices». Enhorabuena. El verdadero intelectual es un filtro entre el pensamiento y la acción, un trampolín que ofrece respuestas para enfrentarse a problemas reales, una plataforma desde la que tomar impulso y asaltar el futuro. Y Adela Cortina lo es.



INTRODUCCIÓN

Adela Cortina
Universidad de Valencia

Suele pensarse que transformar la sociedad para llegar a una situación mejor es tarea del Estado y de quienes están implicados en la actividad política, de forma directa o indirecta. Y, ciertamente, la misión del Estado consiste en tratar de alcanzar el bien común a través de instituciones y de prácticas justas. Como bien señala John Rawls en Teoría de la Justicia: «La justicia es la primera virtud de las instituciones sociales, como la verdad lo es de los sistemas de pensamiento». De la misma manera que los sistemas de pensamiento tienden a la verdad, las instituciones se legitiman por su pretensión de justicia.

Pero no es menos cierto que el sector político no puede llevar adelante su tarea si no es contando con el trabajo de la sociedad civil, que es la encargada de mantener, reproducir y transmitir la vida biológica y cultural, de crear riqueza tangible e intangible, de generar fuentes de sentido y de cohesión social. En aquellos lugares en que la sociedad civil es prácticamente inexistente, donde falta ese entramado de vínculos que forma las redes de capital social, la libertad se esfuma, y se diluye también la solidaridad, porque una solidaridad impuesta deja de serlo.

Si en realidad esto ha sido siempre así, al menos desde los años setenta del siglo XX intelectuales y ciudadanos de a pie sacan claramente a la luz la necesidad de que la sociedad civil asuma un incuestionable protagonismo, y en el siglo XXI se habla abiertamente de la responsabilidad compartida, de la corresponsabilidad entre sociedad civil y Estado.

En el nivel nacional y supranacional se dice que es necesario contar con ella para salir de las crisis que padecemos, y sobre todo para salir de ellas de tal forma que nuestros países queden fortalecidos para abordar los retos del presente y del futuro, tomando en serio aquellos valores por los que, en buena ley, deberíamos actuar. Pero también afrontar el desafío de proteger los derechos humanos en el nivel global exige una alianza que no puede prescindir del concurso de la sociedad civil.

Sin embargo, esa dimensión de la sociedad se ha convertido para muchos académicos y agentes sociales en el Bálsamo de Fierabrás, que cura todas las heridas, en el deus ex machina que se introduce en el escenario cuando se ignora cómo resolver un problema social o político, y también movimientos ciudadanos aseguran que es necesario vertebrar la sociedad civil frente a la ineficacia del mundo político y asumir una cuota de responsabilidad. ¿Es la suya una labor de sustitución, de suplir lo que deja de hacer el poder político, o más bien se trata de crear sinergias de tal modo que cada dimensión social cumpla con su tarea específica, aunque estén estrechamente entreveradas entre sí?

El presente volumen de Mediterráneo Económico intenta responder a esta cuestión y sobre todo se propone explorar caminos desde los que la sociedad civil puede contribuir a conformar una sociedad más justa, como también detectar los obstáculos con los que puede encontrarse en ese empeño y sacar a la luz yacimientos de responsabilidad, lugares sociales en los que esa responsabilidad ya se está asumiendo con una innegable fuerza innovadora.

De ahí que el texto empiece por un artículo dedicado a esclarecer el título del conjunto, es decir, qué es la responsabilidad ética de la sociedad civil en el ya estrenado siglo XXI, para pasar a estructurarse en tres partes, ligadas respectivamente al sector que tradicionalmente se denomina «social», al reconocido usualmente como «económico», y a esa dimensión fronteriza que se sitúa entre la sociedad civil y el Estado.

Que la primera parte sea «La fuerza transformadora del llamado sector social» no es casual, sino intencionado. Se trata justamente de situar en primer término el protagonismo de ese amplio ámbito social al que suele situarse entre el mercado y el Estado, como si perdiera importancia entre los dos gigantes, cuando lo cierto es que es crucial, de él beben los otros dos. Las familias, los ciudadanos que se comprometen en sus profesiones, se implican en movimientos y redes sociales vibrantes, las organizaciones solidarias, las universidades, no solo son el sustento de la sociedad en su conjunto, sino que están asumiendo en nuestros días un innegable protagonismo en el cambio social. Por su parte, ciencias, humanidades y tradiciones religiosas van construyendo el horizonte simbólico de sentido y no solo eso, son fuente también de innovación social.

Ahora bien, tampoco es casual que el primer artículo se refiera a la educación, y a una educación para ser libres y responsables, como propone Federico Mayor Zaragoza, porque constituye la piedra angular del edificio social en su conjunto. Sin ella salir de las crisis construyendo un futuro más sólido y justo será imposible.

La segunda parte del volumen aborda las posibilidades de transformación ética que ofrece la economía, enfocándola desde aquellas perspectivas que hacen de ella una economía cívica, generadora de civilización y civilidad, no de explotación y pobreza para una parte de la población. Cualquier actividad humana puede llevarse a cabo o bien con afán de construir buenas sociedades inclusivas, o bien de servir a los bien situados, generando exclusión. Aquí se contempla la actividad económica partiendo del puesto que le corresponde para salir de las crisis, pasando por el compromiso de las empresas con los derechos humanos, el sentido positivo de la actividad financiera, las nuevas versiones de la responsabilidad civil que generan reputación, la tarea puente de los emprendedores sociales entre las empresas y las organizaciones o su capacidad para generar empleo y cohesión social, hasta recalar en esas semillas de posible economía alternativa que van brotando poco a poco y de las que podría salir otro mundo. Que no solo depende de la fortuna, sino sobre todo de lo que cultivemos.

Y por último, aunque no en último lugar, la tercera parte considera las posibilidades transformadoras de ese mundo que se sitúa entre la sociedad civil y el Estado, ese mundo de mediación del que forman parte los partidos políticos, los agentes sociales, la función judicial o el sistema sanitario. El sentido de la actividad de todos ellos se lee hoy en día desde el marco europeo en el que nos inscribimos y desde el marco global, que es inexorablemente el nuestro, aunque podamos llevarlo por un camino u otro, generando exclusión o teniendo en cuenta a todos los seres humanos. Un marco desde el que se reclama una alianza global.

Es tiempo de sinergias, de intentar conjugar los esfuerzos de los distintos actores sociales, si es que queremos estar a la altura de lo que exige la ética del siglo XXI.



LA RESPONSABILIDAD ÉTICA DE LA SOCIEDAD CIVIL

Adela Cortina y Jesús Conill*
Universidad de Valencia

Resumen

A comienzos del siglo XXI desde diferentes sectores se insta a la sociedad civil a asumir su responsabilidad por la realización del bien común. El poder político, al que se encomendaba esa tarea tradicionalmente, parece incapaz de lograrlo en el nivel de los Estados nacionales, de las entidades supranacionales y en el nivel global. Ante esta invocación es preciso aclarar si la sociedad civil puede ser agente responsable de justicia, si debe serlo y cómo. El artículo intenta responder a estas preguntas 1) aclarando qué es la sociedad civil, desde la historia y en el actual debate; 2) analizando las razones por las que debería colaborar en la conformación de una estructura de responsabilidad compartida y los obstáculos con que se encuentra para hacerlo; y 3) sacando a la luz yacimientos de responsabilidad que ya están funcionando en la sociedad civil moderna en el nivel local y global.

Abstract

At the beginning of the 21st century, various sectors are urging civil society to accept its responsibility for achieving the common good. The political authorities, which had traditionally been entrusted with this task, seem incapable of achieving it at the level of national states, supranational bodies or at global level. Faced with this call to action, it is necessary to clarify whether civil society can be the agent responsible for justice, whether it should be, and how it might be possible. This article is an attempt to answer these questions by 1) making clear what civil society is on the basis of history and the current debate; 2) analysing the reasons why it should cooperate in forming a structure of shared responsibility, and the obstacles it faces in doing so; and 3) bringing to light underlying responsibilities that are already operating in modern civil society at local and global level.

1. Otro mundo es necesario

En el año 1948 las Naciones Unidas proclamaron aquella Declaración Universal de Derechos Humanos, según la cual, todos los seres humanos, por el hecho de serlo, gozan de derechos que es una obligación proteger. Pactos y declaraciones posteriores fueron consolidando este compromiso inicial, que debían llevar a la práctica los organismos de Naciones Unidas, los Estados miembros, y también los individuos y las instituciones. Una declaración semejante ponía sobre el tapete de la historia la obligación de encarnar exigencias de justicia que trascienden las fronteras de los Estados nacionales.

Cincuenta años más tarde, en 1989, cae el Muro de Berlín y, con él, el enfrentamiento de bloques que cuajó en la Guerra Fría, y cobró fuerza ese fenómeno llamado «globalización», que es ya el horizonte desde el que interpretamos también el ámbito local.

* Este estudio se inserta en el Proyecto de Investigación Científica y Desarrollo Tecnológico FFI2013-47136-C2-1-P, financiado por el Ministerio de Economía y Competitividad, y en las actividades del grupo de investigación de excelencia PROMETEO/2009/085 de la Generalitat Valenciana.

En este nuevo escenario proteger los derechos humanos exige una justicia global; de ahí que, por mucho que la posibilidad de una justicia semejante provocara en la academia una viva polémica¹, el compromiso de las Naciones Unidas se actualizara en los Objetivos de Desarrollo del Milenio, proclamados en 2000, ocho objetivos que debían alcanzarse en 2015, según el compromiso de los 189 países miembros de la ONU. A un año de expirar el plazo es posible afirmar que se han hecho avances, pero queda mucho camino por andar, de ahí que la Nueva Agenda Global del Desarrollo se proponga hasta 2030 erradicar la pobreza extrema, luchar contra las desigualdades crecientes y contra el cambio climático y trabajar por un desarrollo sostenible y justo. Se trata de una *alianza global* para transformar las economías, que contempla las dimensiones económica, social y medioambiental. Una alianza que algunos entienden como un nuevo contrato social, pero que en realidad, como veremos, rebasa las exigencias de un *contrato*, nos lleva a un *compromiso* ético y político.

En 2001 el Foro Social de Porto Alegre y el conjunto de movimientos antiglobalización lanzaron el mensaje de que «otro mundo es posible» frente al pensamiento único. Y tenían razón, pero todavía debían haber sido más realistas: otro mundo es necesario, porque el que tenemos no responde a las exigencias de la declaración de 1948, a los Objetivos del Milenio ni a las propuestas de la Nueva Agenda Global. Construir ese mundo es éticamente obligatorio, porque declarar es comprometerse, y además es la única forma de dar razones para la esperanza.

La pregunta es entonces: ¿quiénes son responsables de que se alcancen esos objetivos? O, lo que es idéntico, ¿quiénes son los agentes responsables de esa justicia global, que ha de ser a la vez local? Por supuesto, los gobiernos de los Estados nacionales y los organismos de Naciones Unidas, pero también –dirá el secretario general de las Naciones Unidas, Ban Ki-moon– la *sociedad civil*.

No es el único en decirlo ni tampoco ha sido el primero. Al menos desde los años setenta del siglo pasado la sociedad civil se ha convertido para muchos académicos y agentes sociales en el Bálamo de Fierabrás, que cura todas las heridas, en el *deus ex machina* que se introduce en el escenario cuando se ignora cómo resolver un problema social o político. También movimientos ciudadanos aseguran que es necesario vertebrar la sociedad civil frente a la ineficacia del mundo político y asumir una cuota de responsabilidad. Pero es preciso preguntar si esto es posible y si es necesario, es decir, si la sociedad civil, dada su naturaleza, puede ser un agente de justicia y, en caso afirmativo, si esa tarea le corresponde o es más bien el poder político en los distintos niveles el que debe satisfacer las exigencias de justicia.

¹ O'NEILL, O. (2000): *Bounds of Justice*. Cambridge University Press; POGGE, T. (2002): *World Poverty and Human Rights*. Cambridge, Polity Press; NAGEL, T. (2005): «The Problem of Global Justice»; en *Philosophy and Public Affairs* (33); pp. 113-147; BROCK, G. (2009): *Global Justice*. Oxford, Oxford University Press; SEN, A. (2009): *The Idea of Justice*. Londres, Penguin Books.

2. La sociedad civil: ¿un lugar para el egoísmo inteligente o también para la responsabilidad social?

Ciertamente, en los mundos moderno y postmoderno al poder político le cabe la responsabilidad de proteger los derechos humanos, en el nivel de los Estados nacionales, en el de las uniones supranacionales, como la Unión Europea, en el de los organismos internacionales, o en el del nivel global que se conformaría o bien como una gobernanza global o bien como un Estado democrático mundial². Precisamente el poder político cobra legitimidad por intentar ser agente de justicia, por ocuparse del bien común. Pero no ha sido esa la tarea encomendada a la sociedad civil, que tradicionalmente se ha entendido como la otra cara de la moneda.

Como es sabido, la noción de sociedad civil goza de una muy larga historia³. Se va gestando a través de las doctrinas de John Locke, Adam Smith, Adam Ferguson o Alexis de Tocqueville, y se entiende en ellas que la *sociedad civil* se opone a la *sociedad natural*. Como dirá Locke:

«Los que se hallaren unidos en el cuerpo y tuvieren ley común y judicatura establecida a quienes apoyar, con autoridad para decidir en las contiendas entre ellos y castigar a los opresores, estarán entre ellos en sociedad civil, pero quienes no gocen de tal común apelación (se hallan todavía en el prístino estado de naturaleza)»⁴.

Ahora bien, en el conjunto de esta sociedad civilizada será posible distinguir entre dos lados: 1) un gobierno o Estado limitado, que opera bajo el imperio de la ley, y que debe sentar las bases para que actúe libre y espontáneamente el otro lado; es decir, 2) un conjunto de instituciones sociales, tales como mercados, asociaciones, sean adscriptivas o voluntarias, y la esfera de la opinión pública sin la que no hay sociedad civilizada⁵. Es este segundo lado el que irá recibiendo el nombre de «sociedad civil», se le tomará como la otra cara de la moneda del Estado o gobierno, y su sello de identidad será la espontaneidad y la autoorganización frente a la coerción estatal.

Naturalmente, existen muy diversos modos de entender la sociedad civil en el mundo de los autores clásicos, pero la versión hegeliana ha tenido un profundo impacto. En sus *Principios de Filosofía del Derecho* proponía Hegel una caracterización de la sociedad civil, de la sociedad civil burguesa, que muy posiblemente era adecuada para la de su época, y que, sin embargo, se siguió dando por buena hasta el último tercio del siglo pasado. La sociedad civil, según Hegel, es la diferencia que aparece entre la familia y el Estado, aunque su formación es posterior a la del Estado. En ella los individuos no están ligados por el amor, sino que se necesitan recíprocamente y por eso están dispuestos a regirse por leyes universales, con tal de obtener un beneficio particular⁶.

² HELD, D. (1995): *Democracy and the Global Order: From the Modern State to Cosmopolitan Governance*. Stanford, Stanford University Press; HELD, D. y MCGREW, A., eds. (2002): *Governing Globalization: Power, Authority and Global Governance*. Cambridge, Cambridge Polity Press; GONZÁLEZ, E., ed. (2013): *Ética y gobernanza*. Granada, Comares.

³ CORTINA, A. (1998): «Sociedad civil»; en ÍDEM, dir.: *10 palabras clave en Filosofía Política*. Estella, Verbo Divino; pp. 353-388.

⁴ LOCKE, J.: *Segundo tratado del gobierno civil*; parágrafo 87. Ver también parágrafo 89.

⁵ PÉREZ-DÍAZ, V. (1993): *La primacía de la sociedad civil*. Madrid, Alianza; p. 77.

⁶ HEGEL, G. W. (1975): *Principios de la Filosofía del Derecho*. Buenos Aires, Sudamericana; parágrafo 33, agregado y parágrafo 181.

«En la sociedad civil –llegará a decir Hegel– cada uno es fin para sí mismo y todos los demás no son nada para él», pero precisamente como cada uno sabe que sin los demás no alcanzará sus metas, está dispuesto a someterse a leyes universales, no por el valor de las leyes mismas, sino porque es el modo de satisfacer sus intereses⁷. El ejemplo que proponen los autores del Agregado al párrafo 184 no puede ser más claro: la mayoría considera el pago de impuestos como una lesión para sus fines, pero también se percatan de que en un país donde no se pagan impuestos tampoco se benefician los particulares. Atenerse a leyes comunes resulta beneficioso para los particulares.

Esta sería la clave de las teorías del *contrato social* del mundo moderno. Según ellas, los individuos se comprometen a seguir reglas comunes, buscando con ello el beneficio mutuo. Y esta es la regla del egoísmo inteligente, que muchos autores consideran como la propia del mundo empresarial, porque es más inteligente trabajar en una sociedad en que se cumplen las leyes que en una sociedad anómica. Esto genera confianza y redes de capital social, sin las que no funciona bien la economía⁸. Es a lo que se refería Kant con la célebre imagen del «Pueblo de Demonios», que preferirían el Estado de derecho al estado de naturaleza, siempre que tuvieran inteligencia⁹, y cuenta con el refrendo de las aportaciones de la biología evolutiva sobre la capacidad humana de reciprocitar. El ser humano no es un maximizador del beneficio, sino *homo reciprocans*, dispuesto a dar, siempre que pueda esperar un retorno de los mismos a quienes da o de otros. Esta es una de las claves de la sociedad civilizada¹⁰.

Sin embargo, ni Kant ni Hegel creen que este egoísmo inteligente sea suficiente para poder hablar de libertad en el pleno sentido de la palabra. En el caso de Kant, porque la libertad no es cálculo inteligente, sino capacidad de autolegislarse. En el caso de Hegel, porque alcanzar la libertad requiere un Estado en el que las leyes no se cumplan solo por interés egoísta, sino por su propio valor interno, porque son expresivas de ese momento de universalidad que constituye la relación más plena entre los seres humanos. El núcleo de la vida social no es el individuo aislado, sino, como veremos, el reconocimiento mutuo entre los seres humanos. El Estado es entonces la realidad política de lo universal; la sociedad civil, la realidad de los intereses egoístas¹¹.

A pesar de las reformulaciones que el concepto de sociedad civil sufrió en manos de Gramsci y en el mundo académico y social europeo, concretamente en el español, la distinción hegeliana entre sociedad civil y Estado estuvo presente hasta el último tercio del siglo pasado. Con ella se daba por sentado que el Estado se liga al mundo político, mientras que la sociedad civil engloba el resto de realidades sociales, y se suponía que este mundo persigue espontáneamente sus intereses egoístas.

⁷ *Íbid.*, párrafo 182.

⁸ PUTNAM, R. D. (1993): *Making Democracy Work: Civic Traditions in Modern Italy*, Princeton University Press.

⁹ KANT, I. (1998): *La paz perpetua*. Madrid, Tecnos; p. 38; CORTINA, A. (1998): *Hasta un pueblo de demonios*. Madrid, Taurus.

¹⁰ CORTINA, A. (2011): *Neuroética y neuropolítica*. Madrid, Tecnos; p. 5; CORTINA, A., coord. (2012): *Guía Comares de Neurofilosofía Práctica*. Granada, Comares.

¹¹ La entraña de la sociedad civil burguesa sería, pues, la economía política, y así lo vio Marx: la sociedad civil se escinde en individuos independientes, que defienden derechos naturales abstractos, es la esfera de las relaciones económicas entre individuos independientes, abstractamente iguales, contrapuesta a la esfera política. MARX, K. (1975): *Prólogo de La Contribución a la Crítica de la Economía Política*; en MARX, K. y ENGELS, E.: *Obras escogidas*. Madrid, Akal; vol. I, pp. 377-387.

A partir de este punto tenía sentido un reparto de papeles, en virtud del cual el Estado es el lugar de lo universal y debe ostentar el monopolio de la violencia legítima, el monopolio del poder de coacción, indispensable para hacer posible lo universal. La sociedad civil, por su parte, es el reino de la espontaneidad, el mundo del pluralismo y la fragmentación que, precisamente por eso, difícilmente puede articularse para alcanzar metas comunes.

3. Más allá de los tres sectores

Sin embargo, este reparto fue cambiando en la tercera década del siglo XX. El Estado no parecía cumplir su tarea ni en los países del «socialismo real», en que la desaparición de la sociedad civil había dejado a los individuos inermes en las manos de un Estado totalitario, ni siquiera en los Estados del Bienestar, que a pesar de ser los más justos, forjaron una ciudadanía pasiva, acostumbrada a depender del poder estatal. No digamos ya los Estados liberales en estado puro o los fallidos. Por otra parte, numerosas organizaciones de la sociedad civil perseguían metas universalistas. Se trataba de organizaciones solidarias, religiosas o seculares, organizaciones cívicas, fundaciones, empresas sociales, y también del interés por el bien común asumido por empresas con ánimo de lucro.

En realidad, más que distinguir entre Estado y sociedad civil, parecía adecuado diferenciar tres sectores: el político, el económico y el social. El sector político coincidiría con el Estado, mientras que la sociedad civil lo haría con los sectores económico y social. Aun reconociendo que los tres sectores están profundamente entrecruzados entre sí, se entendería que cada uno tiene unas características distintivas y se le encomendaría una tarea prioritaria.

El sector público, el Estado, estaría formado por las Administraciones públicas. El control último corresponde en él a grupos e individuos legitimados por el poder político y dispone de recursos públicos. El sector privado mercantil, el «mercado», estaría formado por las entidades que desarrollan actividades con ánimo de lucro y son controladas por propietarios privados. El tercer sector o sector privado no lucrativo sería el «sector social». Lo formarían entidades que no son gubernamentales ni tienen ánimo de lucro, sino que se proponen acrecentar el bienestar y el bienestar de las personas¹². Hecho por el cual, a mi juicio, no debería denominárseles «organizaciones no gubernamentales» (ONG) o «no lucrativas», que a fin de cuentas es lo que se supone que no son, sino «organizaciones solidarias», o bien «organizaciones cívicas».

Qué tarea cabe a cada uno de estos sectores es una pregunta cuya respuesta ha ido matizándose en nuestro país, sobre todo a partir de los ochenta del siglo XX. En los setenta, cuando iba fraguándose el Estado del Bienestar, se entendía que el Estado debía invertir los recursos públicos para proteger los derechos básicos de los ciudadanos, es decir, los civiles y políticos, económicos, sociales y culturales. El Estado del Bienestar debía ser un Estado de Justicia, obligado a proteger esos derechos para no perder credibilidad¹³. A las empresas y entidades

¹² CABRA DE LUNA, M. A. (1998): *El Tercer Sector y las fundaciones de España hacia el nuevo milenio*. Madrid, Escuela Libre Editorial; pp. 23-26.

¹³ CORTINA, A. (1997): *Ciudadanos del mundo*. Madrid, Alianza; cap. III.

financieras les cabría entonces responsabilizarse de crear riqueza tangible e intangible, y las organizaciones solidarias se preguntaban si su misión era puramente asistencial, si solo tenían que recoger a los dañados por los otros dos sectores, o esta tarea subsidiaria debía llevarse a cabo en situaciones dramáticas, pero en la vida cotidiana tenían que empoderar a las personas para llevar adelante sus vidas, con un gran sentido de la innovación.

Sin embargo, cuando se reveló con claridad la crisis del Estado del Bienestar, un nutrido número de políticos y académicos sugirió un cambio de roles en el nuevo escenario. Si el Estado era incapaz de proteger los derechos de primera y segunda generación por razones diversas, tal vez convendría transitar del *Estado del Bienestar* a la *Sociedad del Bienestar*, de modo que no fuera solo el Estado el responsable de proteger los derechos, sino que también asumieran su responsabilidad las familias, las empresas, las entidades bancarias, las asociaciones solidarias y cívicas y la ciudadanía¹⁴.

Con ello se daba a entender que: 1) el Estado no es el único agente de justicia; 2) los tres sectores están tan entrelazados entre sí que resulta imposible aislarlos; y 3) los ciudadanos, y también las familias, son nucleares en una sociedad y, sin embargo, no se les incluye en ninguno de los tres sectores.

De ahí que, más que recurrir a los tres sectores, tal vez convenga retener *la distinción entre Estado y sociedad civil*. A la segunda pertenecerían los ciudadanos, las familias, las organizaciones solidarias y las cívicas, los movimientos sociales, las empresas de diversos tamaños, las entidades financieras, las asociaciones profesionales, las redes sociales, los medios de comunicación y el espacio de la opinión pública. Y precisamente es a todos ellos a los que se pide hoy asumir una responsabilidad, que en ocasiones puede exigirse legalmente, pero en otras, es ética.

Es verdad que a la hora de decidir qué realidades sociales forman parte de la sociedad civil no hay acuerdo en la bibliografía y tres posiciones se perfilan: 1) La sociedad civil tiene la estructura del mercado, y de un mercado orientado por la ideología neoliberal, que no admite corrección alguna. 2) Es un humano «lugar para todos», situado entre el mercado y el Estado, fuente de solidaridad y motor de la crítica a las injusticias. 3) Es el mundo de las asociaciones e instituciones no sometidas directamente al control estatal y que tienen, por tanto, una naturaleza espontánea y voluntaria. Incluye las organizaciones e instituciones económicas y empresariales¹⁵.

Pero no es momento para discutir estas posiciones, porque ya lo hemos hecho en otro lugar¹⁶. Por ello optamos por la que ya en su momento elegimos, por ser la que, a nuestro juicio, corresponde a la evolución histórica y a la actual realidad social. Se trata de la última propuesta: la sociedad civil es el espacio de relaciones humanas sin coerción estatal, nacidas de la espontaneidad y la autoorganización.

¹⁴ PÉREZ DÍAZ, V.; CHULIÁ, E. y ÁLVAREZ, B. (1998): *Familia y sistema del bienestar*. Madrid, Fundación Argentaria/Visor.

¹⁵ BLACK, A. (1984): *Guilds and Civil Society*. Ithaca, Cornell University Press; HABERMAS, J.: *Facticidad y validez*. Madrid, Trotta; cap. VIII; WALZER, M. (1995): «The Civil Society Argument»; en BEINER, R., ed. (1995): *Theorizing Citizenship*. State of New York Press; pp. 153-174. Ver también para todo ello KEANE, J. (2008): «Once tesis sobre el mercado y la sociedad civil», en *Recerca* (8); pp. 11-25; GARCÍA-MARZÁ, D. (2008): «Sociedad civil: una concepción radical», en *Recerca* (8); pp. 27-46; y FEENSTRA, R. (2008): «Diferentes concepciones de sociedad civil», en *Recerca* (8); pp. 47-66.

¹⁶ CORTINA, A. (1998): «Sociedad civil»; *op. cit.*

La novedad del siglo XXI es que es también a esa sociedad civil, y no solo a los Estados, a la que hoy se convoca desde distintas instancias para que asuma su responsabilidad por el bien común.

4. ¿Responsabilidad social compartida o irresponsabilidad?

En el año 2009 el Consejo de Europa, preocupado por el abismo que existe entre los ideales europeos y las realizaciones cotidianas, reúne un comité de expertos para intentar diagnosticar la etiología de ese desequilibrio entre las declaraciones y las realizaciones y para proponer un modelo alternativo al dominante a través de encuentros y publicaciones. Ese modelo dominante sería el de la *irresponsabilidad*, resultante de un conjunto de causas económicas y culturales, y la alternativa propuesta para subsanar sus deficiencias es la de una *responsabilidad social compartida*¹⁷. Detectar las causas de la actual irresponsabilidad estructural es esencial para proponer el modelo alternativo, y por eso a continuación espigaremos algunas de las que se han ido señalando y añadiendo otras también de envergadura.

4.1. Irresponsabilidad por las externalidades

Sin duda las actuaciones de los individuos, de las instituciones y de las organizaciones generan externalidades, es decir, repercusiones en el bienestar de los demás, y, sin embargo, el sistema en su conjunto funciona de tal modo que parece privar a todos de responsabilidad, porque no reconoce explícitamente que las consecuencias de las acciones u omisiones no dependen de la fortuna, sino que tienen en gran medida causas sociales. Claro que la capacidad de causar consecuencias no es igual en el caso de todos los sujetos e instituciones, y por eso quienes tienen más poder deben asumir mayor responsabilidad, pero todos gozan de algún poder: lo que nos constituye es la *interdependencia*, y no la independencia entre individuos y países.

Sin embargo, la versión neoliberal de la distinción entre lo que depende de la fortuna y lo que está en nuestras manos, conduce a un sistema de irresponsabilidad social y de apariencia de independencia entre los individuos:

«La irresponsabilidad social –dirá Oliveri– puede definirse como un estado de cosas en el que no se toma –o no se puede tomar– a las instituciones públicas, las organizaciones, los grupos y los individuos como responsables de las consecuencias de sus acciones u omisiones en el bienestar de los demás y, en general, en la cohesión social y el entorno en un área determinada»¹⁸.

Pero en realidad la responsabilidad causal por lo que nos ocurre (por acción u omisión) es compartida y la interdependencia es un hecho. Por eso, quienes cooperativamente causan los

¹⁷ *Shared social responsibilities: putting theory into practice. Trends in Social Cohesion*, n. 24, Council of Europe Publishing, 2012.

¹⁸ OLIVERI, F. (2012): «Introduction. (Re)learning to share social responsibilities to build a secure and dignified future for all», en *Shared social responsibilities: putting theory into practice. Trends in Social Cohesion*, n. 24. Council of Europe Publishing.

problemas han de resolverlos también corresponsablemente, aunque tienen más responsabilidad quienes tengan más poder. La mayor dificultad estriba en animar a los peor situados a asumir también su responsabilidad por un sistema en el que más bien son perjudicados pasivos que sujetos agentes¹⁹.

La buena noticia, como veremos más adelante, es que en cierta medida esos presuntos sujetos pacientes están asumiendo también en ocasiones su protagonismo en una sociedad civil que se encuentra en ebullición.

4.2. *Financiarización de la economía*

La financierización de la economía o globalización financiera «desresponsabiliza» a los agentes globales más influyentes²⁰. Difumina las responsabilidades, porque es prácticamente imposible detectar los movimientos de capitales y su utilización. Los inversores no saben a ciencia cierta cómo se emplea su inversión, de modo que falta la transparencia necesaria para pedir responsabilidades por las actuaciones. Y como la mayor parte del volumen económico se dedica a ello, la responsabilidad socioeconómica se esfuma.

Parece, pues, que la prevalente racionalización económica actual genera por su propia naturaleza irresponsabilidad. Cosa que no es admisible porque es incoherente que la racionalidad humana, en este caso la económica, genere irresponsabilidad; más aún cuando las finanzas constituyen un sector decisivo en la vida humana actual y es de temer que contaminen al resto difuminando responsabilidades.

4.3. *Facticidad de las preferencias*

El liberalismo individualista considera que las preferencias de los individuos ya vienen dadas, son un hecho, de ahí que un sistema democrático solo pueda recurrir a la agregación de intereses a través de votaciones. Cuando lo cierto es, por el contrario, que las preferencias individuales se configuran socialmente y, por lo tanto, también socialmente se pueden modificar. La práctica de la deliberación y la configuración de una democracia deliberativa –no agregacionista– permitirían convertir las preferencias individuales en voluntad común a través de deliberaciones libres y abiertas²¹.

4.4. *Individualismo posesivo*

El triunfo del individualismo posesivo, convencido de que el núcleo de la vida social es el individuo y de que cada individuo es el dueño de sus facultades y del producto de sus facul-

¹⁹ OFFE, C. (2012): «Shared social responsibility. A concept in search of its political meaning and promise»; *idem*; pp. 29-47.

²⁰ CONILL, J. (2004): *Horizontes de economía ética*. Madrid, Tecnos; pp. 133-134.

²¹ BARBER, B. (2004): *Democracia fuerte*. Córdoba, Almuzara; HABERMAS, J.: *Facticidad y validez*, cap. VII; CROCKER, D. (2008): *Ethics of Global Development: Agency, Capability and Deliberative Democracy*. Cambridge, Cambridge University Press; CORTINA, A. (2013): *¿Para qué sirve realmente la ética?* Barcelona, Paidós; cap. 7.

tades sin deber por ello nada a la sociedad, se renueva en el neoliberalismo²². En este contexto ideológico la responsabilidad por las consecuencias de las propias decisiones para el entorno social y natural resulta incomprensible.

Cuando lo cierto es que el individualismo posesivo es una ideología que falsea la realidad, porque no existe el individuo aislado que se vincula mediante contratos para beneficio mutuo, sino personas vinculadas entre sí aun antes de los contratos. Unidas por acciones comunicativas, que les llevan a reconocerse como interlocutores válidos, capaces de descubrir lo justo a través de diálogos llevados a cabo en las condiciones más próximas posible a la racionalidad; personas que se reconocen recíprocamente como tales, y que además sellan contratos políticos, comerciales y sociales²³.

4.5. Retazos de una ética global

Las consecuencias de la economía, las finanzas, la ciencia y la técnica tienen un alcance universal, lo cual hace necesario asumirlas desde una *ética de la responsabilidad* por esas consecuencias, que debería tener un alcance planetario o global. Afortunadamente, ya se van tejiendo desde distintos lugares retazos de esa ética global, pero resulta difícil construirla en un universo multicultural²⁴.

4.6. El triunfo de la racionalidad instrumental y sus consecuencias

Como sabemos, las sociedades se sustentan en creencias, que forman la trama desde la que se pone en marcha la acción. Como decía Ortega, las creencias no son las ideas, sino que tienen un carácter dramático, son *draomas*, más que *ideomas*, vinculadas con lo que realmente se vive y siente, y no con lo que se dice oficialmente. Las creencias cambian al estar vinculadas a determinados valores, que, a su vez, son producto de un constante proceso de transvaloración sociocultural²⁵, que es el que marca el modo de vida de una sociedad en una época histórica. Por eso sirven para comprender mejor los comportamientos. Es preciso llegar al nivel de las creencias para comprender nuestra sociedad y las dificultades que comporta construir una estructura de corresponsabilidad.

Las creencias básicas de la sociedad actual provienen de las formas de racionalización social moderna, que tienen un enorme poder culturógeno y han ido configurando una cosmovisión tecnocientífica de la realidad natural y social. En ella los ideales de la Ilustración se formulan nominalmente, pero no son los que realmente configuran la realidad social, sino que esta parece estar determinada primordialmente por el triunfo de la racionalidad instrumental.

²² MACPHERSON, C. B. (1970): *La teoría política del individualismo posesivo*. Barcelona, Gedisa.

²³ CORTINA, A.: «Encouraging coherency between visions and behaviours. In search of moral resources for sharing social responsibilities», en *idem*; pp. 57-66.

²⁴ APEL, K. O.: *La transformación de la filosofía*; II, 341-413; CORTINA, A. (2014): «Four tasks for forward-looking global ethics»; en *Journal of Global Ethics* (10, 1); pp. 30-37.

²⁵ CONILL, J. (1997): *El poder de la mentira. Nietzsche y la política de la transvaloración*. Madrid, Tecnos.

Este tipo de racionalidad ha creado una mentalidad técnica, que tiende a funcionalizar los problemas, convirtiendo en cánones racionales los criterios de eficacia, rentabilidad y manipulabilidad. Cuanto no se atenga a las exigencias de este universo simbólico hegemónico es despreciado como irracional e inservible. Este contexto favorece la tendencia a instrumentalizar todo funcionalmente, en beneficio de cualquier propósito o preferencia, sin tener en cuenta ningún marco de responsabilidad.

Cuando lo cierto es que el ejercicio de la responsabilidad exige como condición de posibilidad tener la capacidad de apreciar lo que vale *por sí mismo*, y no solo *para otras cosas*. Es el necio, como decía Machado, el que confunde el valor de las cosas con su precio en el mercado. Es el cínico, por decirlo con Oscar Wilde, el que conoce el precio de mercado de todas las cosas, y el valor de ninguna.

Ciertamente, son numerosas las consecuencias del triunfo de la racionalidad técnica e instrumental que favorecen la irresponsabilidad: la masificación, el hombre-masa que se mueve por una inercia irresponsable²⁶, la emergencia del «niño mimado» que cree tener derecho a todo, pero sin ninguna obligación ni tampoco agradecimiento a quienes le posibilitan disfrutar de los bienes²⁷, el fortalecimiento de las sociedades consumistas, que llevan a identificar la libertad con las opciones de consumo, dejando a un lado la autonomía y la solidaridad²⁸, la crisis de la intimidad y del sujeto presuntamente autónomo. El sujeto se cree autónomo por sentirse desvinculado de cualquier horizonte de sentido, pero entonces carece de autenticidad²⁹, y su presunta autonomía será irresponsable.

En efecto, si se valora la decisión del individuo por ser suya, y no por su vinculación con un horizonte de significación objetiva, el subjetivismo de la decisión se convierte en salvoconducto de la irresponsabilidad. De ahí que se viva de heteronomías, del sometimiento a las fuerzas sociales más poderosas, que van minando las fuerzas del presunto sujeto autónomo y de su voluntad. En este contexto no es extraño que la esfera más personal se haya ido reduciendo y la intimidad haya ido dejando paso a la «extimidad».

A esto contribuye la «tecnificación de la formación de la opinión pública», por decirlo con Habermas, que acaba manipulando la conciencia. La sociedad moderna, defensora oficialmente de la libertad de conciencia, está desarrollando dinanismos muy poderosos que la asfixian. Los individuos se sienten impotentes ante el poderoso aparato técnico en que se ven envueltos, y sus efectos despersonalizadores constituyen un grave peligro para la responsabilidad y para la subjetividad humana.

²⁶ ORTEGA Y GASSET, J. (2005): *La rebelión de las masas*; en *Obras Completas*. Madrid, Taurus; IV, 373-498.

²⁷ ÍDEM, p. 408.

²⁸ CORTINA, A. (2002): *Por una ética del consumo*. Madrid, Taurus; pp. 64-67.

²⁹ TAYLOR, C. (1994): *Ética de la autenticidad*. Barcelona, Paidós; CONILL, J. (2009): *Ética hermenéutica*. Madrid, Tecnos.

4.7. El «politeísmo» de los valores últimos

La otra cara de la moneda del triunfo de la racionalidad instrumental ha sido lo que Max Weber llamó el «politeísmo axiológico», el hecho de que no haya cosmovisiones compartidas por todos los miembros de la sociedad, sino una diversidad de valores últimos por los que opta cada quien. Esto podría dar lugar a un sano pluralismo, en el que los individuos comparten unos mínimos de justicia, aunque cada uno opte por distintos modelos de vida buena, pero también puede dar lugar a un *politeísmo en las cuestiones de justicia*, y en ese caso se hace imposible trabajar conjuntamente, asumir responsabilidades compartidas.

En este politeísmo en cuestiones de justicia ha incidido también la experiencia nihilista, asociada al clima cultural postmoderno, que ha fomentado la erosión de las convicciones y las responsabilidades³⁰. Si todo lo sólido se desvanece, si el cortoplacismo se impone, se hacen prácticamente imposibles la serenidad y el sosiego necesarios para la reflexión y la meditación, sin las que difícilmente puede plantearse la responsabilidad.

5. Yacimientos de corresponsabilidad: reconocer la interdependencia

De cuanto venimos diciendo se sigue que la irresponsabilidad forma parte de la estructura de nuestras sociedades y hace muy difícil asumir las obligaciones que se defienden explícitamente en ellas, como apuntamos en el primer apartado, y que hacen necesario otro mundo. Pero precisamente porque ese mundo es necesario, porque el que hemos hecho no está a la altura de la dignidad de los seres humanos, no es de recibo arrojar la toalla, sino que es preciso buscar alternativas. Una de ellas consiste en promover *una estrategia de responsabilidad social compartida, basada en la interdependencia*. Urge dotar a los ciudadanos y a las organizaciones de los instrumentos necesarios para llevarla adelante. Trabajar en esta dirección es lo que intentamos en este volumen.

Realmente, la responsabilidad legal sigue siendo del Estado, que gestiona los recursos públicos, y este es un punto que no se puede olvidar: el Estado tiene por misión encarnar la justicia a través del bien común. Como bien dice Offe:

«No podemos olvidar [...] que el Estado democrático, con su poder de fijar tributos, gastar y regular sigue siendo el instrumento mayor en compartir la responsabilidad entre sus miembros, ejerciendo en cierta medida el control sobre su propio destino. Si esto es así, no puede delegarse este instrumento (sea en manos del mercado o de la ‘sociedad civil’), sino ser reforzado y complementado»³¹.

³⁰ CONILL, J. (1991): *El enigma del animal fantástico*. Madrid, Tecnos.

³¹ OFFE, C.: *loc. cit.*; 43.

En efecto, la sociedad civil no sustituye al Estado, pero tiene una responsabilidad que en determinados casos no se le puede exigir por ley y, sin embargo, está obligada a hacerlo desde un punto de vista ético. La buena noticia es que desde muy distintos sectores ya la está asumiendo en cierta medida. Por eso lo que importa es detectar esos «yacimientos de responsabilidad» que ya existen en la sociedad civil y potenciarlos, porque es contando con sus recursos como podrán alcanzarse las metas propuestas.

6. Una sociedad civil en ebullición

Una de las mejores noticias de los últimos tiempos es que una parte de la sociedad civil está asumiendo cada vez más un vigoroso protagonismo en la construcción del bien común, sin coacción estatal alguna, por la presión de las injusticias cotidianas. Tal vez porque la política se limita hasta tal punto a buscar votos y conseguir ventajas que no le queda fuste para lanzar propuestas atractivas; tal vez porque la financiarización de la economía ha creado un mundo completamente inestable; tal vez porque el despilfarro, la mala gestión, la corrupción y la falta de unidad han socavado la credibilidad de lo político, lo cierto es que, desde distintos sectores, la sociedad civil viene movilizándose desde hace tiempo en los medios de comunicación, en intervenciones públicas, en las redes, en las calles, poniendo sobre el tapete a la vez críticas y propuestas realizables³².

Afortunadamente, no es verdad que falten líderes, no es verdad que los intelectuales hayan desaparecido de la esfera pública, como han diagnosticado hasta la saciedad algunos agoreros. Lo que ocurre más bien, como decía José Luis Aranguren, es que se han democratizado, y crean foros y círculos de opinión, elaboran cuidadosos informes sobre problemas candentes y los transmiten a la esfera pública a través de todos los medios a su alcance. Una tarea ingente para analizar lo que nos pasa, detectar los puntos más débiles y lanzar propuestas constructivas. Una sociedad civil vibrante, en auténtica ebullición, capaz de superar la idea trasnochada de que el poder político se ocupa de los intereses universales, mientras que la sociedad civil se refugia en sus egoísmos particulares.

Eso es, a fin de cuentas, lo propio de sociedades con cierta andadura democrática, que no haya unos pocos líderes, unos pocos intelectuales sobresalientes, sino el trabajo conjunto de personas y grupos plurales, generando una inteligencia colectiva, capaz de descubrir mundos ignotos. Si es verdad, como dicen los defensores de la mente extendida, que nuestra mente no se encierra en los límites del cuerpo, sino que la componen también datos y personas del entorno; si es verdad que la sinergia de inteligencias personales arroja propuestas más lúcidas, entonces hay que abandonar el lamento de que faltan líderes e intelectuales y escuchar a quienes ya están hablando. El uso público de la razón es –como sabemos– el síntoma esperanzador de una sociedad en vías de ilustración³³.

³² CORTINA, A. (2013): «Una sociedad civil en ebullición»; en *El País*; 6 de octubre, p. 37.

³³ HABERMAS, J. (1982): *Historia y crítica de la opinión pública*. Barcelona, Gili; y *Facticidad y validez*, cap. VIII; RAWLS, J. (1996): *Liberalismo político*. Barcelona, Crítica; conferencia VI; ÍDEM (1999): «The Idea of Public Reason Revisited»; en FREEMAN, S., ed.: *John Rawls. Collected Papers*. Cambridge, Harvard University Press; pp. 573-615.

Detectar las fuerzas que ya están trabajando por el bien compartido y reforzarlas es la más prometedora tarea de nuestro tiempo.

7. Cohesión social. Una moral cívica

En las conferencias sobre ética profesional que Durkheim pronunció en el tránsito del siglo XIX al XX trata de enfrentarse al problema de la anomia en las sociedades avanzadas, y llega a la conclusión de que para lograr un estado de orden y paz entre los hombres es necesario acometer una tarea moral y hacerlo en dos dimensiones: la cívica y la profesional³⁴.

La ética cívica, traduciendo la idea de Durkheim a nuestra propuesta, es la que compone el capital ético de una sociedad, ese conjunto de valores morales incorporados en los ideales de las formas de vida, que producen riqueza y no se agotan con el uso, sino todo lo contrario: cuanto más por obra se ponen, más riqueza crean³⁵. Y es verdad que la deseada cohesión social necesita esta ética cívica, explícitamente compartida y transmitida a través de la educación, como un bien precioso que se debe legar a los descendientes para que hagan de ella el uso que bien les parezca.

Pero lo peculiar de esta moral cívica que proponemos, a diferencia de la estatista de Durkheim, es que no se construye desde el Estado, sino desde la base social. La ética cívica no se construye desde las jerarquías, sino desde la vida ciudadana, y se refiere a esos mínimos de justicia sin los cuales una sociedad cae en inhumanidad³⁶.

Esos mínimos se han ido espigando históricamente, no solo desde la cultura política vivida en sociedades con democracia liberal, sino también desde la cultura social de esas sociedades. Por decirlo con Rawls, la *cultura social* es la de la vida cotidiana, la de sus varias asociaciones: iglesias, universidades, sociedades eruditas y científicas, clubs y equipos. De donde se sigue que las fuentes de la moralidad son las religiones, las tradiciones, las costumbres compartidas, los proyectos de vida digna de ser vivida, que cristalizan en exigencias de justicia. Las exigencias de justicia, las formas de cultura política, surgen de las formas sociales de vida y están condicionadas por ellas, por eso no son las mismas en las distintas sociedades³⁷.

Por su parte, Durkheim entendía que quienes podrían fortalecer esa ética con mejor empeño serían los colegios profesionales. De ellos surgirían –creía Durkheim– una solidaridad y un compromiso vigorosos, capaces de contagiar al resto de la sociedad.

En parte tenía razón. Es verdad que las profesiones tienen un compromiso especial y explícito con la moralidad desde el momento en que el profesional se hace responsable de perseguir unas metas valiosas para la sociedad, encarnando los valores específicos de la profesión

³⁴ DURKHEIM, E. (1957): *Professional Ethics and Civic Morals*. Londres, Routledge & Kegan Paul Ltd.; caps. I, II y III. Las tres conferencias se publicaron por primera vez en 1937 en la *Revue de Métaphysique et de Morale*.

³⁵ CORTINA, A. (2007): *Ética de la razón cordial*. Oviedo, Nobel; cap.1.

³⁶ CORTINA, A. (1986): *Ética mínima*. Madrid, Tecnos; *IDEM* (2001): *Alianza y Contrato*. Madrid, Trotta; cap. 9.

³⁷ RAWLS, J.: *Liberalismo político*, p. 44.

y obedeciendo sus normas. Y es verdad también que las profesiones, que son parte sustantiva de la sociedad civil, llevan en su seno unas exigencias morales que hacen a quienes las ejercen especialmente responsables, hasta el punto de que puede decirse que la ética del profesional es una ética de la responsabilidad por el bien precioso que la sociedad ha puesto en sus manos y, por lo tanto, por las consecuencias que tiene para las personas su modo de proporcionarlo. De ahí que al hablar de «responsabilidad ética de la sociedad civil», una de las realidades sociales más afectadas por ella sea *el mundo de las profesiones*. Y es justo reconocer que desde que nacieron les ha acompañado una ética profesional, al menos como referencia moral³⁸.

En los últimos tiempos, como una muestra más de los yacimientos de responsabilidad de la sociedad civil, se han multiplicado los códigos de ética de las distintas profesiones: médicos y enfermeras, periodistas, ingenieros, arquitectos, jueces, miembros de la Administración pública. Se crean comités y comisiones para velar por el buen ejercicio de la profesión.

Pero hay que reconocer que no solo los profesionales valoran, al menos verbalmente, el desempeño ético de la profesión, sino que la ética cívica se plasma a través de muy distintas realizaciones de la vida social. Y este es un mundo de buenas noticias, que pueden suponer razones para la esperanza.

8. Razones para la esperanza

En un artículo de prensa de 1908, titulado «La cuestión moral», aseguraba Ortega que las leyes no mejorarán la vida nacional si no se acrece el peso moral del pueblo. «La cultura –continuaba– es un acto de bondad más que de genio, y solo hay riqueza en los países donde tres cuartas partes de los ciudadanos cumplen con su obligación»³⁹.

Sin duda las leyes son esenciales, más aún en Estados de Derecho, y las obligaciones legales de los ciudadanos son exigencias incuestionables. Pero existe un amplio ámbito de obligaciones morales, que no se cumplen por miedo a la coacción externa, sino por convicción interna, sea de las personas o de las organizaciones. Asumir esas obligaciones es imprescindible para formar una sociedad justa.

Moral y derecho son complementarios y están profundamente entreverados entre sí, por eso es perjudicial para una sociedad eliminar alguno de ellos, diluir uno en otro. Al puro juridicismo le falta el fuste moral y entonces se queda sin fundamento racional y sin capacidad crítica. Al puro moralismo le falta el imprescindible uso de la coacción externa cuando se trata de realizar el bien común.

Que para lograr el bien común un Estado haga uso de la coacción, propiciando que el miedo guarde la viña, es necesario y, sin embargo, nunca es suficiente. Por una parte, porque siempre es posible intentar eludir las leyes, como han mostrado los polizones de todos los tiem-

³⁸ CORTINA, A. (1997): *Ciudadanos del mundo*. Madrid, Alianza; cap. V; CORTINA, A. y CONILL, J., dirs. (2000): *10 palabras clave en ética de las profesiones*. Estella, Verbo Divino.

³⁹ ORTEGA y GASSET, J. (2004): «La cuestión moral»; en *Obras Completas*. Madrid, Taurus; vol. I, p. 211.

pos, que viajan en el tren de los Estados sin pagar su billete porque otros ya pagan por ellos, sobre todo cuando esos polizones tienen el poder suficiente para lograrlo. La historia reciente está tan plagada de ejemplos, que no merece la pena abundar en ello. Pero además porque la vida humana es quehacer y el quehacer ético es quehacerse, las personas nos vamos haciendo día a día desde el fondo de nuestras preferencias, desde nuestras elecciones cotidianas, desde los valores por los que realmente apostamos, lo sepamos o no. Y ese mundo de la convicción y de la preferencia, personal u organizativa, que nunca puede imponerse si los sujetos no lo asumen personal u organizativamente, es el mundo moral.

Asumir la responsabilidad ética por el bien común implica hacerse cargo inteligentemente de la realidad, cargar con su peso y encargarse de ella respondiendo a sus exigencias legítimas. Afortunadamente, esto lo están haciendo ya muchos sectores de la sociedad civil en nuestros días.

En el *mundo económico y empresarial*, al menos desde los años setenta del siglo pasado, se vienen gestando una ética económica y una ética empresarial, que desde Estados Unidos fue conquistando Europa, Iberoamérica y extendiéndose a distintos lugares de la tierra. Más tarde fue cobrando fuerza el discurso de la responsabilidad empresarial o corporativa, que goza asimismo de una indiscutible ubicuidad. Pero a él se han unido cada vez más superaciones de ese discurso que muestran la necesidad de una economía ética, economía del bien común, una economía civil, valores compartidos, como se muestra en los trabajos de la segunda parte de este mismo volumen. Los términos éticos inundan el universo económico y cobran realidad social en los códigos de las empresas, los códigos de buen gobierno, observatorios de ética empresarial, dirección por valores, informes de responsabilidad social, y «semillas de un mundo alternativo», como dirá José Ángel Moreno en estas mismas páginas: las distintas modalidades de banca ética, banca solidaria, fondos verdes, fondos solidarios, microcrédito, entre otros.

Por su parte, las Naciones Unidas han tomado cartas en el asunto al menos desde 1999, momento en el que el secretario general, Kofi Annan, ante el Foro Económico de Davos, propone un Pacto Mundial a las empresas, organizaciones cívicas y laborales para que se unan a las Naciones Unidas en la tarea de hacer llegar a todos los seres humanos los beneficios de una globalización eminentemente económica y financiera. Las palabras con las que acompañó su propuesta no podían ser más alentadoras:

«Elijamos –decía– unir el poder de los mercados con la autoridad de los ideales universales. Elijamos reconciliar las fuerzas creadoras de la empresa privada con las necesidades de los menos aventajados y con las exigencias de las generaciones futuras».

Sin embargo, en 2005 la Comisión de Derechos Humanos de la ONU solicita el nombramiento de un «representante especial del secretario general para la cuestión de los derechos humanos y las empresas transnacionales y otras empresas», porque el Pacto Mundial queda corto para proteger los derechos humanos en el mundo empresarial y financiero. En agosto de 2005 John Ruggie fue elegido para ese cargo, y elaboró un marco de Principios Rectores –«proteger, respetar, remediar»–, que tienen por meta evaluar la situación de respeto y promoción de los

derechos humanos⁴⁰. De los pasos seguidos por la aplicación de este marco da cuenta María Prandi en este mismo volumen.

Pero si esta es la encarnación de las exigencias de una moral cívica en esa dimensión de la sociedad civil que parece más reacia a dejarse impregnar moralmente, de suerte que siempre parece moverse entre la ética y la cosmética, *las organizaciones a las que suele situarse en el tercer sector multiplican su trabajo*. Las *organizaciones solidarias* llevan a cabo tareas asistenciales, cuando el Estado no cumple con su trabajo como debe, pero solo en esos casos, porque su tarea primordial consiste en criticar situaciones de injusticia, local, supranacional o mundial, emplear los recursos de que disponen de forma eficaz y eficiente para que lo bueno acontezca, actuar con transparencia y contagiarla y en descubrir nuevas necesidades y nuevas soluciones con ojos innovadores. Qué duda cabe de que ha habido y hay organizaciones presuntamente solidarias que han sido y son fraudulentas, pero un gran número de ellas, afortunadamente, asume su responsabilidad por el bienser y el bienestar de las personas desde la experiencia de la compasión.

A ello se añade *la tarea de las familias*, que siguen siendo la realidad social más valorada por las personas, porque no solo son fuente de amor y atienden a las necesidades básicas de los niños y adolescentes desde una ética del cuidado, sino que construyen la red más segura del bienestar al proporcionar educación, ayudar en la búsqueda de empleo, mantener a los hijos en los malos tiempos, ayudar a los nietos para descargar del trabajo a los hijos. Incluso, como es sabido, familias sin recursos viven de la jubilación de los abuelos. Las familias están siendo un auténtico factor de cohesión social.

En lo que hace a los *ciudadanos*, son el principal potencial de la sociedad y cada vez más ejercen su protagonismo a través de sus diferentes dedicaciones y en la vida pública. Son ellos en muy buena medida los que irán haciendo posible que la nuestra vaya siendo cada vez más una sociedad vigorosa.

9. A modo de conclusión

Es tiempo, pues, de *corresponsabilidad entre sociedad civil y Estado*, entre los distintos sectores y fuerzas sociales, que se encuentran realmente entreverados. Asumir esa responsabilidad compartida, cada cual desde su especificidad, es la forma de ir generando esa alianza global de la que hablábamos al comienzo, que es imposible sin contar con la sociedad civil, local y global⁴¹.

Como dijimos en otro lugar, Estado democrático, economía ética, organizaciones solidarias y ciudadanía activa son indispensables para construir sociedades justas⁴².

⁴⁰ RUGGIE, J. C. (2013): *Just Business. Multinational Corporations and Human Rights*. Nueva York, W. W. Norton & Company.

⁴¹ KALDOR, M.; ANHEIER, H. y GLASTUS, M., eds. (2003): *Global Civil Society*. Oxford, Oxford University Press.

⁴² CORTINA, A. (2005): «El protagonismo de la sociedad civil»; en *Conferencias Presidenciales de Humanidades*. Santiago de Chile; pp. 177-214.

Para lograrlo hacen falta sin duda contratos, pero también una profunda alianza. Porque las personas podemos sellar pactos políticos, económicos y sociales, y tenemos que hacerlo, pero el *reconocimiento* de los derechos y de la dignidad no es fruto de un pacto, sino una condición indispensable para sellar pactos justos y mantenerlos. La alianza entre quienes se reconocen mutuamente como seres dotados de dignidad es la que exige compartir responsablemente las cargas y los beneficios.

Y en este punto resulta clave la educación, por eso en este volumen empezamos con un artículo que se refiere a ella. Porque si es verdad que la tónica general consiste en educar en el individualismo competitivo, que abona la cultura de la irresponsabilidad por las consecuencias que otros sufren, también hay organizaciones e instituciones, convencidas de que educar para la cooperación es más inteligente que fomentar la competición sin escrúpulos, educar para la excelencia es más humano que promover la mediocridad y la incompetencia, educar para la interdependencia es más prudente que formar para la autosuficiencia, educar en el reconocimiento mutuo de la dignidad es más realista que inculcar el desprecio, educar en la compasión es más cuerdo que educar en el olvido.

Asumir la responsabilidad por la construcción de un mundo humano va de suyo cuando hay experiencia de un vínculo compartido. Afortunadamente, son muchos los lugares de la sociedad civil en que esta experiencia está ya siendo asumida. Los artículos de este volumen son una buena muestra de ello, abren caminos para llevar a cabo las tareas pendientes y proporcionan instrumentos. Pero también dejan constancia de que queda mucho camino por andar y de que merece la pena intentar recorrerlo.





MEDITERRÁNEO
ECONÓMICO

26

- I. La fuerza transformadora del sector social
- II. El sentido cívico de la economía
- III. Entre la sociedad civil y el Estado



EDUCAR A SER «LIBRES Y RESPONSABLES»

Federico Mayor Zaragoza
Fundación Cultura de Paz

Resumen

El tránsito de una cultura de guerra a una cultura de paz implica un cambio radical de comportamiento y hábitos. ¿Cuál es nuestra fuerza, nuestra única fuerza? La palabra. No es vencer. Es convencer. Es movilizar un clamor popular en torno a unos ideales. Esta es la fuerza genuina de la democracia. La palabra como instrumento del pensamiento, como esencia de la política o símbolo religioso, es raíz y flor de toda cultura. Al final, en todo el proceso, en la base y en la cumbre del mismo, la solicitud amorosa, la fraternidad. El artículo primero de la Declaración Universal de los Derechos Humanos, termina diciendo que «se relacionarán entre sí fraternalmente». Todos los «actores educativos», desde los progenitores, los maestros, los medios de comunicación, la sociedad en su conjunto, deben contribuir ahora activamente a favorecer «el nuevo comienzo», la «nueva era» que se avecina. Más y mejor democracia. La palabra como instrumento de la transformación del mundo. De la fuerza a la palabra, la inflexión histórica. Somos conscientes de que juntos, podremos, unidas las voces, libres las manos para la ayuda y el abrazo, trabajando sin descanso, esclarecer los horizontes sombríos. La educación, la piedra angular. Democracia genuina, la llave maestra para una vida digna y la invención del mañana. Solidaridad sin límites. Estas son las premisas para el otro mundo posible que anhelamos.

Abstract

The transition from a war culture to a peace culture involves a radical change in behaviour and habits. What is our strength, our only strength? Words. It is not about vanquishing, it is about convincing. It is about mobilising a popular clamour around ideals. It is the true strength of democracy. Words as an instrument of thought, as the essence of politics or religious symbols, are the root and flower of any culture. Ultimately, throughout the process, from base to summit, it is about making requests with love; it is about brotherhood. Article one of the Universal Declaration of Human Rights ends by saying that «human beings...should act towards one another in a spirit of brotherhood» All «educational agents», including parents, teachers, the media and society as a whole must now make an active contribution to promoting «the new beginning» – the «new era» that is coming. More and better democracy. Words as an instrument for changing the world. From the strength of words, a historic turning point. We are aware that together, with united voices and free hands to help and embrace and by working tirelessly, we will be able to brighten the dark horizons. Education is the cornerstone. Genuine democracy is the pass key to a decent life and to the invention of tomorrow. Unlimited solidarity. These are the premises for the other possible world we yearn for.

«La educación consiste en dirigir con sentido la propia vida».

Francisco Giner de los Ríos

1. Aprender a ver

Ser uno mismo es actuar en virtud de las propias reflexiones y nunca al dictado de nadie ni de dogma alguno. Cada ser humano único, igual en dignidad, capaz de pensar, de imaginar, de anticiparse, ¡de crear! Estas facultades distintivas de la especie humana confieren esperanza y confianza a la inverosímil existencia humana.

La libertad es el mayor don: poder, en cada momento, hacer, creer, decidir... sin cortapisas, alas sin adherencias para vuelo alto en el espacio infinito del espíritu.

En Teotihuacán, México, escribí el 23 de septiembre de 1981:

Nada sé, salvo que soy,
salvo que estoy aquí
estremecido.
Salvo que veo, pienso, y tiemblo.
Nada soy, salvo que sé
perplejo y confundido,
que cuando emergió el hombre
–consciencia de la Tierra,
y de la mar
y del viento y de la nube–
el Universo se pobló de luz,
de creadores.
Y sé que puedo rebelarme,
que puedo hacer esto o lo otro,
que puedo iluminar o ensombrecer,
que puedo ascender o sumergirme...

En la Constitución de la UNESCO, escrita en un momento de gran tensión humana, después de la segunda gran guerra, una confrontación bélica caracterizada por la utilización de los más abominables sistemas de exterminio, con genocidio, holocausto... hallamos los grandes puntos de referencia que deben ser propios del proceso educativo.

El primero y fundamental, base conceptual de los Derechos Humanos, es la igual dignidad. «Todos los seres humanos iguales en dignidad», sea cual sea su color de piel, su sexo, su religión, su ideología, su edad... La humanidad debe orientarse, dirigirse, por «principios democráticos»: justicia, libertad y solidaridad «intelectual y moral». Y para ello, para que se participe plenamente y haga realidad un contexto genuinamente democrático –que es el único en el que pueden ejercerse los Derechos Humanos– es imprescindible que los seres humanos sean «libres y responsables» (artículo primero de la Constitución de la UNESCO). En el mismo artículo se habla de la necesidad de garantizar la libertad de expresión, del irrestricto fluir de las ideas «por la palabra y por la imagen».

Estos tienen que ser los referentes que se utilicen para diseñar en cada momento, en cada circunstancia, en cada persona, la educación adecuada y no, desde luego, una ideología determinada.

En 1992, siendo director general de la UNESCO, encomendé al presidente de la Comisión Europea, a la sazón Jacques Delors, la presidencia de una comisión mundial de pedagogos, docentes de los distintos grados, filósofos, sociólogos, etc. para elaborar un *Informe sobre la educación en el siglo XXI*. En resumen, se proponen cuatro grandes pilares de la educación: *aprender a ser, aprender a conocer, aprender a hacer, aprender a vivir juntos*.

A estos aprendizajes esenciales añadí *aprender a emprender*, porque por propia experiencia sabía que tan importante como atreverse a saber (*sapere aude*) es saber atreverse. Me gusta repetir que el riesgo sin conocimiento es peligroso pero el conocimiento sin riesgo es inútil.

La educación no es capacitación. La educación es fomentar la creatividad, es «ver lo que otros también ven y pensar lo que nadie ha pensado», es saber observar, es saber indagar, es saber descubrir, es saber describir, saber escribir...

2. Ciudadanía mundial

Estamos viviendo momentos fascinantes porque ahora, por primera vez en la historia, es posible conocer el mundo en su conjunto. Desde el origen de los tiempos los seres humanos han estado confinados territorial e intelectualmente en espacios muy reducidos. Nacían, vivían y morían en unos escasos kilómetros cuadrados. Moradores de la tierra invisibles, anónimos, atemorizados, espectadores impasibles... sometidos al poder absoluto masculino... Desde hace tan solo unas décadas, la humanidad emancipada posee conciencia global, la mujer se halla progresivamente en el estrado, los medios de comunicación permiten que sean miles de millones las personas que pueden manifestar sus puntos de vista. El tiempo del silencio ha concluido.

Ahora, de pronto, ciudadanía mundial; ahora se puede comparar: apreciar mejor lo que se tiene y conocer las precariedades ajenas.

Pero lo más relevante, desde todos los puntos de vista, como elemento esencial y piedra angular de los cambios radicales que se avecinan, la «ciudadanía plena» de la mujer, que interviene con las cualidades que son inherentes a su condición y no de forma mimética con el «estilo varonil», al que lógicamente imitaba puesto que no había otra referencia ni antecedente.

En la Cumbre de Pekín celebrada en 1995 sobre «Mujer y Desarrollo», leí un poema del que extraigo los siguientes versos:

Mujer,
traías una canción
nueva
en los labios.
Pero no te dimos
la palabra
aunque eres
la voz
de la mitad de la Tierra [...].

Mujer,
tus ojos
veían el mundo
de otro modo.

Pero no quisimos
conocer el contenido
ni el calor
de tu mirada...

Mujer,
sin otro dueño
de cada uno
que sí mismo,
irás
desde ahora
igual y libre,
compañera
de un mismo sueño
ya para siempre
compartido.

En castellano y catalán el plural de *yo* es *nosotros*. Es fundamental tener sentido de la comunidad. Gracias a las tecnologías actuales ahora ya podemos ser permanentes cooperadores, ya podemos «vivir y luchar juntos» en favor de nuestros más altos objetivos... o ser cómplices. Y a todos nos concierne. Siete mil millones de seres humanos comparten nuestro destino. «Ayudar a mirar» –como en el precioso verso de Eduardo Galeano– constituye la gran labor de padres, maestros, medios de comunicación... Ayudar a todos los ciudadanos –especialmente a los jóvenes– a observar y reflexionar sobre el conjunto de la Tierra y quienes la habitan.

Ayudarnos mutuamente a ser ciudadanos del mundo, con respuestas propias, no prestadas ni impuestas, para vivir en un contexto democrático, de participación, de representación genuina, de anticipación. Contexto democrático con iguales oportunidades de acceso a la educación, a la salud, a la vivienda, a la expresión artística, al ejercicio deportivo... ¡Dueños de sí mismos! No se puede ser responsable si solo se observa una parte del escenario, si hay parcialidad de pensamiento y de acción. Permanecer a la escucha de los jóvenes y procurar que ellos, a su vez, permanezcan a la escucha. Es así como, poco a poco, la palabra sustituirá a la espada, la voz a la fuerza y la imposición.

Ver «los invisibles». La educación a lo largo de toda la vida, como fuerza emancipadora, liberadora, como forjadora de un comportamiento «personal», decidido con total autonomía por cada persona. El presidente Nelson Mandela insistía en que el mayor compromiso de cada generación es tener en cuenta la siguiente. Esta responsabilidad intergeneracional debe guiar el comportamiento cotidiano. Es preciso conocer la realidad en profundidad, en su conjunto, ya que de otro modo los cambios serían epidérmicos, superficiales. Es preciso darse cuenta de que una información, una noticia, es por su propia naturaleza algo insólito, atípico, extraordinario. Si solo nos dejamos impresionar por las noticias, por los limitados espacios del conjunto que iluminan los potentes focos de los medios de comunicación, dejaremos de conocer, cuantitativa y cualitativamente, la verdad para solo retener lo aparente.

Educación que nos permita ver los invisibles. He repetido, porque considero que es muy importante tenerlas en cuenta, las palabras de Bernard Lawn al recibir el Premio Nobel de la Paz en 1985: «Solo en la medida en que seamos capaces de ver los invisibles seremos capaces de hacer los imposibles». Imposibles hoy, posibles mañana gracias a la mayor «presencia» de todos los seres humanos. Educación para no ser espectadores sino actores, no súbditos resignados sino ciudadanos participativos capaces de construir una democracia genuina a escala local y global (Naciones Unidas), guiada por valores universales, capaces de convivir y compartir: esta es la gran urgencia para facilitar la transición desde una cultura de imposición y fuerza a una cultura de comprensión, dialogo y paz. Desarrollo integral (social y económico), endógeno (adquisición, habilidades y destrezas técnicas), sostenible (respetuoso con la naturaleza) y, sobre todo, humano, es decir que favorezca la igual dignidad de todos. Este desarrollo a escala global requiere ser orientado por bases éticas y solidarias de cooperación internacional muy distintas de las de la economía de mercado.

3. Prevención, la mayor victoria

Debemos adoptar permanentemente la actitud de vigías, de avizorar para alertar a tiempo, para prevenir en toda la medida de lo posible los acontecimientos luctuosos, los que más negativamente afectan la dignidad humana. Esta capacidad prospectiva constituye, en mi opinión, una de las grandes funciones que hoy, en los albores de siglo y de milenio, deben cumplir los centros de enseñanza superior y de investigación científica.

Aunque les cueste reconocerlo quienes se hallan aferrados a sus privilegios y son incapaces de vencer la inercia —el gran enemigo del progreso— nos hallamos en el inicio de una nueva era. En pocos años hemos pasado de un contexto prioritariamente natural, a uno artificial y, recientemente, al digital. Es en cada uno de ellos donde debemos ahora situar los iluminados caminos del mañana. Porque, en la armonía de los tres, cada persona podrá, al fin, vivir dignamente. Contamos ya con la mayoría de los diagnósticos correctamente realizados. Los tratamientos, muchos de los cuales ya conocemos, no deben aplazarse. Es una cuestión de voluntad política. De conciencia planetaria. De presión popular. El pasado ya está escrito. El futuro, no. Las generaciones que llegan a un paso de la nuestra no pueden hallar la casa común «desvencijada y fría». Es tiempo de acción. Inventar el futuro. Cultura de paz y no violencia.

4. Tiempo de inventar el futuro

El porvenir está por hacer. Y debemos hacerlo entre todos. «Tot está per fer i tot es possible. Pero... ¿qui, sino tots?», proclamó Miquel Martí i Pol. Todos plantando semillas en surcos labrados aún en tiempo hosco. Pero si hay semillas, habrá fruto. «Ningún reto se sitúa más allá de la capacidad creadora de la especie humana», proclamó el presidente John Kennedy en 1963, aupando a la humanidad, personal y colectivamente, a la autoestima, al reconocimiento

de lo que son estas facultades desmesuradas, incardinadas en estructuras biológicas temporales y putrescibles, las que le proporcionan la inverosímil propiedad de prever y prevenir, de imaginar inéditos caminos.

Si no hay evolución hay involución y, como consecuencia, se corre el riesgo de la revolución. La diferencia entre evolución y revolución es una «r». La «r» de responsabilidad. Libres y responsables. No cabe duda de que esta es la definición más acertada de educación. La Educación para la Paz, los derechos humanos, la tolerancia, la justicia... han tenido en los últimos 30 años un importante desarrollo teórico y práctico, tanto en centros docentes de distintos niveles de aprendizaje, por medios formales y no formales, como en instituciones multilaterales y en organismos internacionales. Existen numerosos materiales didácticos y estudios teóricos y varios países han incorporado la Educación para la Paz en sus programas educativos.

Asimismo, han tenido lugar importantes reuniones mundiales cuyos resultados han servido para señalar las principales tendencias y sugerir planes de acción: Montreal y Viena, 1963; La Haya (su excelente llamamiento se concentra en buena medida en la Educación para la Paz), 1997; la Declaración y Programa de Acción para una Cultura de Paz, unánimemente aprobados por la Asamblea General de las Naciones Unidas en el mes de septiembre de 1999. Después, en el año 2000, Año Internacional para una Cultura de Paz, habiéndose declarado el Decenio 2001-2010 «de una Cultura de Paz y no Violencia para los Niños del Mundo» por parte de las Naciones Unidas (Asamblea General de diciembre de 1998), se han incrementado notablemente las iniciativas de la sociedad civil y se ha mejorado el cuerpo teórico-práctico para promover la voluntad política en favor de la educación en valores y del respeto y ejercicio de los derechos humanos, formando actitudes y comportamientos acordes con la dignidad de todos los seres humanos.

Quiero mencionar en este punto la extraordinaria importancia que reviste la aparición, coincidiendo con el principio de siglo y de milenio, de la *Carta de la Tierra*. Comienza así:

«Estamos en un momento crítico de la historia de la Tierra, en el cual la humanidad debe elegir su futuro. A medida que el mundo se vuelve cada más interdependiente y frágil, el futuro depara, a la vez, grandes riesgos y grandes progresos. Para seguir adelante, tenemos que reconocer que en medio de la magnífica diversidad de culturas y formas de vida, somos una sola familia humana y una sola comunidad terrestre con un destino común. Debemos unirnos para crear una sociedad global sostenible fundada en el respeto hacia la naturaleza, los derechos humanos universales, la justicia económica y una cultura de paz».

En torno a este fin, es imperativo que nosotros, los pueblos de la Tierra, declaremos nuestra responsabilidad unos hacia otros, hacia la gran comunidad de la vida y hacia las generaciones futuras. Y después de adoptar en sus diversos capítulos el respeto y cuidado de la comunidad de «la vida», «la integridad ecológica», «la justicia social y económica», «la democracia, no violencia y paz», concluye con el titulado «Camino hacia adelante»:

«Como nunca antes en la historia, el destino común nos hace un llamamiento para buscar un nuevo comienzo. Para cumplir esa promesa debemos comprometernos a adoptar y promover los valores y objetivos en ella expuestos. El proceso requerirá cambios de mentalidad y de corazón y requiere también un nuevo sentido de interdependencia global y responsabilidad universal».

Por primera vez en la historia, el ser humano se encuentra en condiciones que le obligan a inventar nuevas fórmulas de convivencia si quiere sobrevivir como especie. Esta modificación global de las condiciones de vida nos ofrece nuevas posibilidades, y, al mismo tiempo, nos obliga a afrontar dificultades hasta ahora desconocidas. Los problemas que afectan en la actualidad a una parte de la humanidad amenazan con trastornar en breve plazo a todo el planeta. Por el desarrollo científico, pero también con su aplicación a la destrucción masiva, hoy más que nunca, el porvenir de cada ser humano –cualesquiera sean su raza, cultura o religión– está estrechamente vinculado al de todos sus semejantes.

5. Educación para la Paz

La Educación para la Paz es un campo específico pero forma parte del desafío educativo propio de una «aldea global» asimétrica, cuyas disparidades en lugar de reducirse se están ampliando. Millones de niños y jóvenes no acceden a los niveles mínimos de aprendizaje en muchos países del mundo. A la vez, la educación sufre un serio desgaste en los países prósperos, debido a diversas causas, entre otras, la trivialización de los principios éticos, las transferencias de responsabilidades familiares a las escuelas, la cultura de la imagen y la exaltación de la violencia en múltiples formas. Asimismo, hay un predominio de la educación técnica sobre la formación humanística.

En el artículo cuarto de la Declaración y Programa de Acción sobre una Cultura de Paz, se establece:

«La educación a todos los niveles es uno de los medios fundamentales para edificar una cultura de paz. En este contexto es de particular importancia la educación en la esfera de los derechos humanos».

Relativo a las medidas para promover una cultura de paz por medio de la educación se establece:

«a) revitalizar las actividades nacionales y la cooperación internacional destinados a promover los objetivos de la educación para todos con miras a lograr el desarrollo humano, social y económico y promover una cultura de paz; b) velar porque los niños, desde la primera infancia, reciban instrucción sobre valores, actitudes, comportamientos y estilos de vida que les permitan resolver conflictos por medios pacíficos y en un espíritu de respeto por la dignidad humana y de tolerancia y de no discriminación; c) hacer que los niños participen en actividades en que se les inculquen los valores y los objetivos de una cultura de paz; d) velar porque haya igualdad de acceso de las mujeres, especialmente, de las niñas, a la educación...».

Por último, es importante recordar aquí uno de los «considerandos» de la Convención sobre los Derechos del Niño:

«Considerando que el niño debe estar plenamente preparado para una vida independiente en sociedad y ser educado en el espíritu de los ideales proclamados en la Carta de las Naciones Unidas y, en particular, en un espíritu de paz, dignidad, tolerancia, libertad, igualdad y solidaridad».

En la misma Convención se establecen las medidas especiales, relativamente en particular a la personalización educativa que deben aplicarse a aquellos niños que, por presentar alguna deficiencia física o mental, pasajera o irreversible, necesiten cuidados selectivos.

Es en la educación, en la justicia, en la sanidad, en el conocimiento... donde deben aplicarse buena parte de los inmensos fondos que hoy se dedican para asegurar la hegemonía de unos pocos.

Con frecuencia, la diferencia se ha utilizado como un argumento que justifica la dominación de unos sobre otros en razón de la raza, el sexo, la lengua, la cultura. La Educación para la Paz debe enseñar no solo los beneficios de la concordia y del entendimiento sino a desaprender la violencia, a desprogramar conductas de predominio e intolerancia. En la violencia social-urbana, la cultura y la identidad suelen con frecuencia utilizarse como afirmación frente a los inmigrantes y refugiados.

Es muy importante, en relación a los derechos humanos, en sus distintas «generaciones», que se acepte, como principio universal, que los derechos humanos no se otorgan, se reconocen. Son inherentes a la especie humana. Y, como tan lúcidamente, se establece en el primer párrafo del Preámbulo de la Declaración de 1948, su ejercicio permitirá «liberar a la humanidad del miedo». La humanidad atemorizada, distraída, sobreviviendo en lugar de viviendo en plenitud. La historia de la humanidad es la historia del silencio, de la sumisión, de la guerra. La seguridad siempre ha prevalecido sobre la paz. En la actualidad, miles de millones se destinan diariamente para la seguridad del «barrio próspero» de la Tierra que no alberga a más del 20 % de sus habitantes. El resto, el 80 %, en un gradiente progresivo de precariedades, sobrevive o muere. Mientras se tolere que cada día se inviertan más de 3.000 millones de dólares en gastos militares al tiempo que mueren de hambre más de 50.000 personas, la mayoría de ellos niños y niñas de 1 a 5 años de edad, no será posible descansar, ni un instante, en la tarea progresivamente generalizada de contrarrestar estos horribles «efectos colaterales» del actual sistema para establecer, como corresponde a las inmensas posibilidades que se ofrecen al iniciarse la nueva era y a una especie capaz de crear y diseñar nuevas fórmulas de convivencia, reflejadas en la igual dignidad, iguales oportunidades en el futuro que soñamos.

«Tengo un sueño», exclamó Martin Luther King en el Mall de Washington. A su lado, Rosa Parks, que había desencadenado, con su gesto de disenso para acatar las exigencias segregacionistas del estado de Alabama, un movimiento que ya no podía detenerse. Lo mismo tenemos que hacer hoy con un gran clamor, un clamor de miles de millones de seres humanos

que se oponen a que sean solo unos cuantos privilegiados quienes, desde sus torres de marfil, pretenden tener en sus manos las riendas del destino común.

La historia debe proyectar sus lecciones nítidamente para ir reduciendo tantas desigualdades. Hoy, por fin, contamos con el poder ciudadano. El poder ciudadano para expresarse pacífica pero firmemente; para participar haciendo genuina la democracia; para convertir a los ciudadanos de espectadores impassibles en actores, de súbditos inadvertidos en protagonistas.

Grandes clamores populares de voces y manos unidas. Manos ya para siempre tendidas y nunca más alzadas y armadas. Manos y voces de concordia que, sin violencia pero con firmeza, proclamarán que el tiempo de la sumisión ha terminado. Ha llegado el momento de la gran transición de súbditos a ciudadanos, de la inflexión histórica de la fuerza a la palabra.

El gran clamor popular en favor de la equidad de género, en favor de una economía basada en el conocimiento para un desarrollo global humano y sostenible. Un gran clamor para los derechos humanos, incluidos en primer término los derechos de la infancia, que el Partido Republicano de los Estados Unidos no suscribió en 1989 y sigue –¡qué vergüenza!– todavía sin adherirse ellos porque, con toda seguridad, no son los derechos humanos ni el contexto de un marco genuinamente democrático en el que podrían ejercerse plenamente, los puntos que figuran en la agenda de los grupos plutocráticos a los que los neoliberales confiaron la gobernación global al tiempo que se la arrebataban a las Naciones Unidas.

En 1945, el diseño de Roosevelt quería tener en cuenta a toda la humanidad. Así comienza la Carta: «Nosotros, los pueblos...». Pero pronto las ambiciones hegemónicas sustituyeron a los representantes de la sociedad civil y fueron solo los Estados –algunos de ellos con veto– los que representaron al conjunto de los habitantes de la Tierra. No era el «guión» que los Roosevelt anhelaron pero, al menos, estaban todos. En los años 80, sustituyeron el multilateralismo por la oligarquía. El desvarío del presidente Reagan y la primera ministra Thatcher culminó cuando se sustituyeron los valores éticos por las pautas mercantiles y las Naciones Unidas por el G-6, G-7 o G-8...

En el artículo 26 de la Declaración de los Derechos Humanos se establece que:

«La educación tendrá por objeto el pleno desarrollo de la personalidad humana y el fortalecimiento del respeto a los derechos humanos y a las libertades fundamentales; favorecerá la comprensión, la tolerancia y la amistad entre todas las naciones y todos los grupos étnicos o religiosos, y promoverá el desarrollo de las actividades de las Naciones Unidas para el mantenimiento de la paz».

¿Quién pretende un proyecto educativo más adecuado? Esta educación para la libertad y la responsabilidad debe darse de forma universal en todos los grados, en primaria y segunda enseñanza, pero de manera especial en la educación «superior», en la que estos grandes objetivos se consolidan, integrándose en el comportamiento diario.

Esto es lo que hay que notificar a todos. Esta visión de la educación es la que tiene que alcanzar a todos los rincones de la Tierra para que todos los seres humanos conozcan el in-

apreciable valor de la existencia. Creo que es especialmente oportuno reproducir aquí el inicio del «Plan mundial de acción para la educación en derechos humanos y democracia», que se celebró en Montreal, Canadá, en 1993:

«Este Plan se dirige a: las personas, las familias, los grupos y comunidades, los educadores, las instituciones docentes y sus consejos de administración, a los estudiantes, a los jóvenes, a los medios de comunicación, a los empresarios y uniones de trabajadores, a los movimientos populares, a los partidos políticos, a los parlamentarios, a las organizaciones nacionales e internacionales...».

Lo que acarrea hoy tanto malestar, tanta desafección, tanta perplejidad es, precisamente, no conocer estos grandes puntos de referencia para la definición de los rumbos individuales y comunitarios.

Cuando ya es posible conocer la realidad y «ver al mundo» en tiempo real. Cuando ya podemos manifestar nuestros puntos de vista sin cortapisas; cuando la equidad de género ha mejorado y sigue progresando... no podemos seguir utilizando una metodología educativa pretérita. Debemos poner todos los aspectos positivos del conocimiento actual y de sus aplicaciones al servicio de la especie humana, de su igual dignidad. Es indispensable reconocer la infinita diversidad del alumnado. Cada ser humano único. La enseñanza personalizada, el fomento del aprendizaje artístico para el adecuado desarrollo de la creatividad; la filosofía, el impulso de las capacidades exclusivas de los seres humanos...

6. Responsabilidad intergeneracional

El alcance global del sistema económico actual, basado en la explotación en lugar de la cooperación, en la especulación, en la deslocalización productiva y en la seguridad a los más poderosos, no podrá seguir mucho tiempo precisamente porque, al mismo tiempo que promueve mecanismos de uniformización y distracción popular, pone en manos de todos los ciudadanos las herramientas que eran necesarias para su emancipación. Por primera vez en la historia, el ser humano se halla en condiciones de inventar nuevas fórmulas de convivencia para progresar como especie. Esta modificación global de las condiciones de vida nos ofrece nuevas posibilidades, y, al mismo tiempo, nos obliga a afrontar dificultades hasta ahora desconocidas. Los problemas que afectan en la actualidad a una parte mayoritaria de la humanidad amenazan con transformar en breve plazo a todo el planeta. Con el desarrollo científico, pero también con su aplicación potencial a la destrucción masiva, hoy más que nunca, el porvenir de cada ser humano –cualesquiera sea su raza, cultura o religión– está vinculado al de todos sus semejantes. La ignorancia y la pobreza extrema, el fanatismo racial, religioso o ideológico, la intolerancia y el desdén hacia el prójimo, la opresión y la injusticia son fuente de violencia. Son estas las situaciones humanas que conducen a la marginación, la indiferencia, el rencor y la animadversión. Para atajar los conflictos en sus inicios, es menester identificar estas raíces

profundas y actuales a tiempo, con lucidez y osadía. La anticipación y la prevención que de ella puede resultar constituyen la única victoria que está a la altura de las facultades propias de la condición humana. Se está relegando actualmente –y es preciso, aquí también, un gran clamor popular que reconduzca esta inadmisibile deriva– ocuparse de la habitabilidad del planeta, cuando se deterioran las condiciones ecológicas, la calidad del aire, de la tierra y del agua. Las emisiones de anhídrido carbónico exceden de las que sería prudente y la capacidad de recaptura, sobre todo por los océanos, está disminuyendo porque, llevados por una codicia sin límites, los grandes transportadores de petróleo vacían los residuos de sus tanques en alta mar en lugar de acudir a las instalaciones portuarias oportunas. La asfixia del fitoplancton representa la «patología», éticamente inadmisibile, del que, en realidad, es el gran «pulmón» del planeta. Responsabilidad intergeneracional. Cuidado del medio ambiente. Transición desde la bárbara economía actual a una economía en que las comunidades científica, intelectual, artística, filosófica... aseguren, a través del papel que les corresponde que no se afectan las condiciones de vida digna para los jóvenes, los neonatos, los que llegarán próximamente a la Tierra, en esta aventura fantástica que representa la vida humana.

Recuerdo cuando Jacques Yves Cousteau fue a verme a la UNESCO para, con profunda preocupación, decirme que durante años había cantado la belleza al mar y que ahora se veía en la obligación de hacer sonar las alarmas más acuciantes porque se estaba deteriorando la calidad de los océanos, que ocupan más del 70 % del planeta Tierra.

7. ¡Otro mundo es posible!

¡Otro mundo que nos permita asegurar que podemos ofrecer, intacto, el futuro a nuestros descendientes para que puedan escribirlo a su modo! El pasado ya está escrito y solo puede describirse. Debe describirse fidedignamente. El presente es irremediable, pero el futuro es nuestra responsabilidad suprema.

Que nadie guarde ya silencio. Que nadie diga que no puede hacer nada o que no hay nada que hacer. Todo grano de arena cuenta en la construcción de la paz, en la elaboración comprometida y tenaz del horizonte menos sombrío que tenemos el deber de ofrecer a nuestros hijos.

La gran «asignatura pendiente» es compartir. No hemos sabido –ni por sentimientos de solidaridad ni por miedo a un futuro turbulento– evitar las asimetrías económicas y sociales que se han ido ampliando en lugar de reducirse y que han sido y son caldo de cultivo de los grandes flujos emigratorios de personas desesperadas, frustradas porque los países más prósperos no han cumplido sus promesas y han alzado su mano en lugar de tenderla. Vivir-sobrevivir en condiciones que llegan a ser realmente inhumanas puede conducir al rencor, al uso de la violencia.

Es tiempo de acción. De establecer unas prioridades que, bajo las amplias alas de unas Naciones Unidas refundadas –en que el 50 % de la Asamblea General esté compuesto de representaciones de la sociedad civil y al actual Consejo de Seguridad se sume un Consejo

Socioeconómico y otro Medioambiental— puedan establecerse las prioridades mundiales que permitan, en un contexto genuinamente democrático, una vida digna a todos los seres humanos. Estas prioridades son, a grandes rasgos: alimentación; acceso al agua potable; servicios de salud; cuidado del medioambiente; educación para todos a lo largo de toda la vida; paz.

Sí, es tiempo de acción. Prudencia, sí, pero sin que se resienta la oportunidad, especialmente en cuestiones potencialmente irreversibles. De la fuerza a la palabra.

Está claro que no es posible pagar simultáneamente el precio de la guerra y el precio de la paz. Si deseamos construir una sociedad más justa y más pacífica, hemos de lograr que al menos una parte de los recursos que ahora se despilfarran para la destrucción y muerte, se destinen a la previsión y al desarrollo. La violencia ha fracasado. El autoritarismo ha mostrado la cara amarga de la derrota, junto a la de la muerte. Forjar una cultura de paz en la cual el comportamiento refleje los valores cívicos de tolerancia y amor al prójimo, pasa pues por un incremento sustancial de los recursos destinados a la educación. Solo así podremos transmitir los valores, orientar las actitudes y elaborar los dispositivos jurídicos capaces de sustituir a los obsoletos andamiajes de la cultura bélica, que todavía se mantienen en pie, a veces por rutina, a veces por cobardía.

El tránsito de una cultura de guerra a una cultura de paz implica un cambio radical de comportamiento y hábitos. ¿Cuál es nuestra fuerza, nuestra única fuerza? La palabra. No es vencer. Es convencer. Es movilizar un clamor popular en torno a unos ideales. Esta es la fuerza genuina de la democracia. La palabra como instrumento del pensamiento, como esencia de la política o símbolo religioso, es raíz y flor de toda cultura. Al final, en todo el proceso, en la base y en la cumbre del mismo, la solicitud amorosa, la fraternidad. El artículo primero de la Declaración Universal de los Derechos Humanos, termina diciendo que «se relacionarán entre sí fraternalmente». Todos los «actores educativos», desde los progenitores, los maestros, los medios de comunicación, la sociedad en su conjunto, deben contribuir ahora activamente a favorecer «el nuevo comienzo», la «nueva era» que se avecina.

Más y mejor democracia. La palabra como instrumento de la transformación del mundo. De la fuerza a la palabra, la inflexión histórica. Se ciernen sobre nosotros amenazas sobrecoedoras. Pero somos conscientes de que juntos, podremos, unidas las voces, libres las manos para la ayuda y el abrazo, trabajando sin descanso, esclarecer los horizontes sombríos. Y que se cumpla la esperanzada profecía de Rigoberta Menchú: «Vendrá el amanecer. Brillará mucha luz en nuestros caminos».

La educación, la piedra angular. Democracia genuina, la llave maestra para una vida digna y la invención del mañana. Solidaridad sin límites. Estas son las premisas para el otro mundo posible que anhelamos, tan bien reflejado en los versos de Juan Bosco: «Afuera [...] / aguarda un aire nuevo, / un viento de clamores y ojos invisibles. / Es la estación del amor».



LA REBELIÓN DE LAS FAMILIAS

María-Ángeles Durán

Consejo Superior de Investigaciones Científicas

Resumen

El artículo parte de una definición particular de familia, según la cual es el grupo de personas que se hace cargo de dependientes sin buscar en ello un lucro directo e inmediato. Por dependiente se entiende todos los que no pueden valerse por sí mismos, tanto por razones de edad como económicas o sociales. Desde esta perspectiva, el criterio básico de la relación familiar es el cuidado. En ese sentido, en el texto se repasa la carga que le corresponde y les corresponderá a las familias en un futuro en el desempeño de su función, proponiendo finalmente una rebelión pacífica que surja desde la sociedad civil y renueve un contrato social injusto y ya agotado con el resto de las instituciones.

Abstract

The article begins with a particular definition of family, according to which it is a group of people looking after dependents without seeking any direct and immediate financial reward. Dependents are understood as all those who cannot look after themselves, either because of their age or for economic and social reasons. From this point of view, the basic criterion of the family relationship is care. In this sense, the text reviews the burden corresponding to families now and in the future in carrying out this duty, finally proposing a peaceful rebellion arising from civil society and renewing an unjust and expired social contract with the other institutions.

1. A la búsqueda de las palabras exactas

Al recibir la invitación para participar en un volumen monográfico sobre la sociedad civil junto a autores procedentes de campos disciplinares e intereses muy diversos, ubicado en una revista que lleva por título *Mediterráneo Económico* y siendo la coordinadora del volumen una filósofa catedrática de Ética, mi primera preocupación ha sido la de delimitar para quién quiero escribir y cuál es el sentido de mi participación en este volumen.

En un artículo de gran repercusión en la comunidad sociológica internacional, Michael Buraway se preguntaba hace unos años en qué medida la sociología puede servir en la defensa de una sociedad civil afectada por la acción de los mercados y los Estados, y clasificaba el trabajo de los sociólogos según se dirigieran principalmente a una audiencia académica o extraacadémica, y según utilizasen un tipo de conocimiento instrumental o reflexivo¹. El resultado de esta clasificación son cuatro tipos de trabajo sociológico: el *profesional* (audiencia académica, conocimiento instrumental), el *crítico* (audiencia académica, conocimiento reflexivo), el

¹ BURAWAY, M. (2005): «For Public Sociology»; en *American Sociological Review* (70); publicado en español por la revista *Política y Sociedad* (2005: 42, 1; pp. 197-225).

práctico (audiencia extraacadémica, conocimiento instrumental) y el que denomina *público* (audiencia extraacadémica, conocimiento reflexivo). En el mejor de los mundos posibles todos ellos deberían complementarse, aunque en la realidad cada uno genere sus propias debilidades y fortalezas y surjan antagonismo entre ellos.

En las páginas siguientes puede detectarse la búsqueda implícita de un interlocutor. Sin despreciar la posible audiencia académica, es evidente que trata de alcanzar también la audiencia extraacadémica para dialogar con ella, siendo esa voluntad de diálogo un rasgo esencial de este trabajo. No voy a utilizar solamente el conocimiento reflexivo o instrumental, ambos aparecerán continuamente en el texto. De los cinco epígrafes en que se divide el artículo, los cuatro primeros son la preparación necesaria para conducir al último, que es una invitación a la reflexión conjunta entre el autor y los lectores y, por qué no, una posible base para que el pensamiento se oriente después a la acción.

Como muestra de lo que Buraway llama la *apertura paradigmática de la sociología*, utilizaré abundantemente materiales aportados por otras disciplinas o actividades intelectuales. Mi primer paso será clarificar qué se entiende por *familia* y por *sociedad civil*. Todo el mundo parece saberlo, pero apenas transcurren cinco minutos de discusión, las dudas se acumulan sobre el tablero. ¿Qué es una familia en la España del siglo XXI y en qué consiste la sociedad civil española?

La evolución de las formas familiares se traduce rápidamente al lenguaje popular hablado, y con mayor lentitud, al lenguaje escrito. Tanto los medios de comunicación como las redes sociales innovan constantemente para captar y nombrar los fenómenos nuevos y los matices y sutilezas de cada variación, que llegan antes a los reglamentos privados de las instituciones y a las reglas de protocolo que a la Real Academia de la Lengua. El DRAE ofrece diez acepciones principales de *familia* y varias secundarias o asociadas con otras palabras. Por su origen, *familia* viene de *fámulo*, la voz latina que designaba a los criados, sirvientes o esclavos. La familia no incluía solo a los parientes sino también a los sirvientes que formaban parte de un mismo patrimonio, los que se alimentaban de la misma casa. No hay acuerdo sobre si, a su vez, *fámulo* deriva de hambre y formaban familia quienes conjuntamente la saciaban. También se usaba «familia» en el mundo latino en un sentido más amplio; por ejemplo la *Epistulae ad familiares* de Cicerón iba dirigida a sus amigos y allegados. Como el lector habrá adivinado, esta referencia etimológica no tiene pretensiones eruditas; sirve tan solo para mostrar que el sentido de las palabras con que actualmente nombramos a nuestros parientes y amigos ha variado a lo largo del tiempo y seguirá haciéndolo, porque el lenguaje es un producto social vivo que constantemente crea, fusiona y reutiliza palabras antiguas para describir situaciones nuevas que requieren identificación.

En las acepciones primera y segunda de *familia* del DRAE se encuentran las dos formas más comunes de definirla; según la primera es «grupo de personas emparentadas entre sí que viven juntas». Según la segunda es el «conjunto de ascendientes, descendientes, colaterales y afines de un linaje». María Moliner añade en su *Diccionario de uso* dos ideas que no recoge el DRAE: la de que la familia tiene como núcleo «una pareja humana» («conjunto formado

fundamentalmente por una pareja humana y, en sentido más amplio, también por las personas unidas a ellos por parentesco que viven con ellos») y la de que los lazos familiares permanecen después de la muerte («conjunto de todas las personas unidas por parentesco de sangre o político, tanto vivas como ya muertas»). El *Diccionario ideológico* de Casares² mantiene como primera opción la más jerárquica de las latinas, como «gente que vive en una casa bajo la autoridad del señor de ella». Esta acepción de familia resulta hoy incómoda para el lector, porque le enfrenta a la memoria de un pasado inmediato ya preterido en el que las familias, junto a los municipios y los sindicatos, eran las unidades de referencia en el sistema de representación política. La mayoría de la población no siente nostalgia por este desaparecido modelo. Los sindicatos mantienen actualmente su poder político como grandes asociaciones, aunque muy transformados y en conexión con los partidos políticos. La representación territorial del poder también se mantiene en buena parte en la estructura parlamentaria y en las corporaciones locales. La familia, en cambio, ha desaparecido como sujeto político y son sus componentes mayores de edad quienes ostentan a nivel individual la condición de sujetos políticos.

En síntesis, son tres las acepciones principales de familia que circulan hoy en España. La primera es sumamente extensa, acoge a un número indefinido de personas de diversas generaciones unidas por lazos de sangre o políticos (matrimonio, adopción). La segunda se limita a los convivientes emparentados. Y la tercera, casi en desuso, define la familia como el ámbito en que ejerce su autoridad y poder un señor: sin nombrarlo expresamente, por «señor» se sobreentiende un varón que controla las propiedades o instrumentos de producción.

La primera acepción viene a coincidir con los «parientes», pero las leyes españolas no son homogéneas en el tratamiento del grado de proximidad que constituye parentesco. Las uniones no formalizadas, los hijos fuera del matrimonio, los divorcios, la abundancia de familias reconstituidas y el aumento de la longevidad hacen difusos los límites de la parentela. De hecho, salvo en los de primer grado, los *parientes* solo se mantienen como *familiares* cuando existe trato social, cuando explícitamente se refuerzan sus lazos potenciales de unión mediante comportamientos simbólicos, amistosos y afectivos. Las familias extensas actuales se diferencian de las de hace algunas décadas en que tienen menos miembros correspondientes a cada generación, pero en cambio son mucho más frecuentes las familias «verticales» en las que coexisten sin coresidir varias generaciones. Las tecnologías de la comunicación (teléfono, Internet, Skype, etc.) permiten una alta frecuencia e intensidad de contactos entre familiares no convivientes que antes resultaba imposible.

La segunda acepción, la restringida, coincide a grandes rasgos con los *hogares*, que es una categoría con más entidad administrativa, económica y política que la familia. Sin embargo, aunque habitualmente los hogares son unidades residenciales familiares, también forman parte de ellos los corresidentes no emparentados, por ejemplo los empleados internos. La mayor parte de la información disponible sobre familias se refiere en realidad a hogares, ya que es la unidad de observación utilizada por los principales instrumentos del Instituto Nacional de Estadística (Censo, Encuesta de Condiciones de Vida, Encuesta de Presupuestos Familiares, Encuesta de

² CASARES, J. (1994): *Diccionario ideológico de la lengua española: de la idea a la palabra, de la palabra a la idea*. Gustavo Gili.

Empleo del Tiempo, Encuesta de Población Activa). Las sucesivas modificaciones del término con el que los censos y otras estadísticas describen al «cabeza de familia», «persona principal», «persona de referencia» o «responsable del hogar» son un buen indicador de la sensibilidad de la opinión pública ante la forma sintética en que se resume la estructura interna de poder dentro de la familia y el rechazo y malestar que provoca el uso de palabras o símiles desfasados. E igualmente, de la rapidez con que las palabras/ideas innovadoras se agotan o queman y han de ser sustituidas por otras nuevas.

Si todo el mundo tiene una idea personal de qué es una familia, no sucede lo mismo con la *sociedad civil*. Orientarse sobre el modo en que esta idea es interpretada por los académicos o expertos no es tarea sencilla, hacerlo respecto al uso que le da la gente común en su lenguaje cotidiano resulta francamente complicado³. Por ello es imprescindible tratar de desbrozar, al menos, el modo en que se refleja esta idea en el lenguaje codificado por la RAE. El DRAE solo le confiere una acepción: es el «ámbito no público, sociedad de los ciudadanos y sus relaciones y actividades privadas». Por ser una definición tan abstracta, hay que buscar su sentido desagregando las varias ideas que contiene. A la sociedad, le asigna cuatro acepciones principales y numerosas acepciones vinculadas con otras palabras. La más relevante a los efectos de este estudio es «agrupación natural o pactada de personas que constituyen unidad distinta de cada uno de sus individuos, con el fin de cumplir, mediante la mutua cooperación, todos o algunos de los fines de la vida».

De *ciudadano* hay varias acepciones, pero la única interesante a los efectos de este estudio es «habitante de las ciudades antiguas o de Estados modernos como sujetos de derechos políticos y que interviene, ejercitándolos, en el gobierno del país». ¿Qué sería la familia en una sociedad civil caracterizada por «ser sociedad de ciudadanos y sus relaciones privadas»? En principio, la familia sería sobre todo el espacio en que residen y conviven los sujetos con derechos políticos. Pero la definición del DRAE apunta a problemas implícitos difíciles de resolver. Si el ciudadano es el sujeto de derechos políticos; ¿qué papel les corresponde a los niños, a los incapaces que viven en familias? ¿Qué categoría ciudadana tienen los miembros de las familias que aún teniendo derechos políticos no los ejercitan o su fuerza política es tan menguada que no creen influir ni siquiera remotamente en el gobierno del país?

Si la sociedad civil es la constituida por relaciones privadas, y su esencia es distinguirse de las públicas, habría que establecer con claridad qué es lo público y qué lo privado. Respecto a qué es lo *público*, el DRAE ayuda poco, puesto que en todas sus acepciones se limita a expresar la notoriedad o visibilidad de la situación a la que se aplica. La definición de *privado* es más compleja que la de público, ofrece tres acepciones. La primera lo asimila a «lo que se ejecuta a la vista de pocos, familiar y domésticamente, sin formalidad ni ceremonia alguna». La segunda, a «lo particular y personal de cada individuo». Y la tercera se refiere a un tipo de propiedad, «que no es de propiedad pública o estatal, sino que pertenece a particulares». Las tres acepciones son en realidad muy diferentes. En la primera no se resaltan cualidades constitutivas del sujeto, sino modos de actuación que bien pudieran ser circunstanciales, compatibles

³ GINER, LAMO DE ESPINOSA y TORRES, eds. (2006): *Diccionario de Sociología*. Alianza Editorial. En España, es de especial relevancia la obra sobre sociedad civil de Víctor Pérez-Díaz.

con tipos de actuación diferentes en otro momento. En la segunda, lo que se subraya es el carácter individual y personal del sujeto al que se aplica. Y la última acepción de lo privado se contraponen simultáneamente a lo *público* o *estatal*, como si público y estatal conformasen un mismo bloque.

Al aplicar estos conceptos a la familia: ¿qué vinculaciones aparecen con la sociedad civil? Las relaciones privadas se asocian con la idea de familia en el sentido de que tienen lugar entre pocas personas, sin formalismos ni ceremoniales, pero ni este tipo de relación es exclusivo de la familia ni todas las relaciones familiares responden a esta definición. La segunda acepción de *privado* es puramente individualista y encaja mal con la idea de familia, resulta casi su antítesis. En cuanto a la última acepción, aleja a la familia de su identificación con el Estado y aparentemente también de lo público. Según constatan infinidad de encuestas, en asuntos de economía de la familia los ciudadanos trasladan al Estado gran parte de sus aspiraciones y expectativas de ayuda. Sin duda, familia y Estado no son lo mismo, pero entre ambas instituciones hay múltiples nexos y las familias están en la base de censos, registros y reglas de identificación con eficacia respecto al Estado.

Algunas corrientes ideológicas y organizaciones familiares ven con disgusto la utilización del concepto *familias* o *formas familiares* y prefieren referirse exclusivamente a *la familia*, ontologizándola y otorgando a una sola de sus formas el carácter de *verdadera familia* y la representación de todas las demás. La *familia* se tipifica como una pareja de hombre y mujer que se une formalmente con el propósito de tener hijos y educarlos. A esta condición básica se le añaden a veces otras condiciones menores, como el tipo de formalización o que la pareja tenga efectivamente hijos. Paradójicamente, el principal obstáculo para que las familias ganen protagonismo político y social es el temor de muchos ciudadanos a que surjan organizaciones familiares que digan representarles pero solo lo hagan para defender posiciones ideológicas que no comparten.

A efectos de investigación y de actuaciones públicas, el problema que plantea esta definición finalista y formalizada de la familia es que se corresponde con una porción relativamente pequeña de las familias realmente existentes en la actualidad, no solo porque gran parte de la población no es proclive a la formalización de sus relaciones de pareja o por la alta frecuencia con que se rompe el vínculo matrimonial mediante conductas que se alejan de este modelo, sino porque el período que las familias dedican a la crianza es cada vez más corto en proporción a su prolongado ciclo vital. El período previo y posterior a la crianza de los hijos es más largo que el de la propia crianza y si la familia hubiera de definirse solamente por esta condición, la mayoría de los hogares no podrían ser considerados familias. En España, la media de hijos por mujer es 1,3 y la esperanza media de vida de las mujeres es 85 años. En términos de tiempo, la gestación equivale solamente al 1 % del tiempo total de su ciclo de vida. Claro que la gestación es solo una pequeña parte del largo proceso de «producción» de un hijo y su formación y atención como persona consume mucho más tiempo que la gestación biológica; pero aún así, el tiempo específico de la maternidad es hoy generalmente planificado y no alcanza a cubrir más que una parte cada vez menor del ciclo de vida de los progenitores.

2. La promesa incumplida de las leyes

El *tempo* de las leyes no siempre corre parejo al de la sociedad a la que guían. A veces se adelanta, pero con más frecuencia se retrasa respecto a los cambios sociales. En España, el sistema de reglas respecto a la familia no es homogéneo ni coherente entre sí, como tampoco la jurisprudencia, y menos aún sus desarrollos de menor rango en cada una de las diecisiete Comunidades Autónomas⁴. Entre 1978 y la actualidad las familias han evolucionado mucho, han sido motores del cambio social al mismo tiempo que se adaptaban a cambios originados fuera de ellas. La Constitución no define la familia, pero contiene numerosas referencias directas e indirectas a ella. El artículo 18 sobre intimidad familiar apenas permite entrever los cambios introducidos en la educación y la comunicación por el uso masivo de las TIC, especialmente entre los jóvenes. No solo las TIC, todo el cambio tecnológico se traduce enseguida en cambios para la vida familiar, especialmente en sus aspectos reproductivos, para los que las leyes carecen de respuesta. El artículo 27, que garantiza el derecho de los padres a que sus hijos reciban formación religiosa conforme a sus creencias, se redactó para una sociedad de raíz cultural homogénea en la que las opciones más frecuentes se definían por la relación respecto a un mismo sistema de referencia (practicantes católicos, creyentes no practicantes, agnósticos y ateos). Se ajusta mal a una sociedad en la que el pluralismo religioso real, como alternativa entre sistemas de creencias, ha llegado de la mano de la inmigración. La misma pluralidad cultural creciente pone a prueba los límites del concepto de familia referidos en el artículo 32.2 («la ley regulará las formas de matrimonio...»): ¿lo hará hasta el punto de aceptar la desigualdad jurídica de hombres y mujeres en el matrimonio, el compromiso matrimonial en edades tempranas o la poligamia? El artículo 33 proclama el derecho a la propiedad privada y a la herencia, pero los legisladores constituyentes no podían prever que tan solo treinta y cinco años después ambos conceptos se desinflarían y la *propiedad* o la *herencia* más importante de la mayoría de las familias no sería su patrimonio privado, sino sus derechos respecto a la Administración pública en forma de prestaciones sociales y pensiones.

La lectura de los artículos 35, 39 y 50 desde el contexto de la crisis económica deja al ciudadano un regusto escéptico. El 35 es el que consagra «el deber y el derecho al trabajo» así como una remuneración suficiente para que el trabajador satisfaga «sus necesidades y las de su familia», y el 39 promete que «los poderes públicos asegurarán la protección social, económica y jurídica de la familia». Con cinco millones de parados, para las familias agobiadas por los efectos del paro y los recortes sociales la protección del derecho al trabajo se transforma en un papel mojado. El artículo 50 promete asimismo protección y servicios públicos para las personas mayores, «con independencia de las obligaciones familiares», dando existencia legal al nuevo colectivo social denominado «tercera edad». Lo que realmente sucede desde que se inició la crisis económica en 2007 es que las familias protegen a los poderes públicos, manteniendo casi indemnes los derechos de sus representantes mientras sus propios derechos se erosionan continuamente. En cuanto a los mayores y los dependientes, tras las grandes

⁴ Por ejemplo, es heterogéneo el concepto de familia utilizado en las leyes sobre Impuesto sobre la Renta de las Personas Físicas (art. 82), Impuesto sobre la Renta de Sociedades (art. 16.3.LIS), Impuesto sobre Sucesiones y Donaciones e Impuesto sobre el Patrimonio. *Vid.* DURÁN, M. A. (2012): *El trabajo no remunerado en la economía global*. Fundación BBVA.

expectativas levantadas por la Ley de Promoción de la Autonomía Personal y Atención a las personas en situación de dependencia en 2006, la promesa constitucional también se ha venido abajo. El sistema de pensiones aguanta por ahora los envites, pero el temor a que no pueda seguir haciéndolo resta mucha credibilidad al sistema de protección pública de los mayores.

Si por lo que se refiere a las familias la Constitución corresponde a una época parcialmente periclitada, el Código Civil refleja aún con mayor claridad el desfase entre la sociedad para la que nació en el siglo XIX y la sociedad del siglo XXI a la que todavía sirve de instrumento legal básico. ¿Qué decir de su énfasis en el matrimonio, cuando la mayoría de los jóvenes se inician a la vida en común sin formalizar su relación? De los 453 mil nacimientos que tuvieron lugar en 2012, la madre no estaba casada en el 39 % de los casos, y los matrimonios civiles fueron casi el doble que los religiosos (104 mil frente a 64 mil). Al referirse a las bases económicas de la familia, que son muy frecuentes en el Libro Primero del Código Civil, se alude constantemente al patrimonio y la fortuna personal. Sin embargo, en el siglo XXI las familias no viven tanto de sus patrimonios como de las rentas obtenidas por su trabajo asalariado. Las tareas de cuidado no remunerado permanecen prácticamente invisibles en el Código Civil dentro de la llamada obligación de «alimentos», que en cambio menciona expresamente los derechos educativos y sanitarios que se prestan al hogar por entidades externas. El artículo 68 ha sido modificado en 2005 para dejar claro que los cónyuges deben «compartir las responsabilidades domésticas, y el cuidado de ascendientes y descendientes y otras personas dependientes a su cargo», pero ello no obsta para que todas las encuestas que aportan información sobre el uso del tiempo (INE, CIS, IMSERSO, EUSTAT, CSIC, etc.) constaten que las tareas domésticas y el trabajo del cuidado siguen recayendo sobre las mujeres en tal proporción que dificulta enormemente su acceso, permanencia y conciliación con el empleo o cualquier otra forma de participación política y social.

3. Familiares o amigos. Las borrosas fronteras de la familia

Las familias modernas tienen límites móviles y borrosos. No asientan sus raíces económicas en la vinculación a un patrimonio común, como las sociedades campesinas, y la mayoría de la población no dispone de otro recurso para la subsistencia que su propio trabajo. Hay excepciones, como las familias propietarias de grandes recursos financieros, industriales o inmobiliarios, pero estas son minoritarias entre el conjunto de hogares de asalariados, trabajadores autónomos y pensionistas. En España, el tamaño medio de un hogar es 2,53 personas convivientes, que constituyen el núcleo íntimo de la familia. Le sigue un círculo en que las relaciones sociales familiares son intensas aunque no convivan. A partir de ahí, el vínculo se diluye y solo se sostiene si a los vínculos familiares se superponen los amistosos. Familia y amistad se fusionan. Sin la segunda no tiene valor la primera, y si la amistad es mucha, el vínculo amistoso es más fuerte que el parentesco.

La movilidad espacial y social dificulta el mantenimiento de los vínculos familiares extensos, también lo hace la longevidad introduciendo saltos generacionales y mayor distancia vertical en las relaciones de la red familiar. Las migraciones obligan a construir redes de apoyo en los nuevos lugares de residencia aunque no se apoyen en relaciones familiares: la procedencia nacional, la lengua, la religión o la etnia ofrecen bases para el establecimiento de redes que palián el alejamiento físico de los familiares. Las redes de apoyo necesitan refuerzos y lazos más allá de la familia, aunque el núcleo íntimo familiar continúe manteniendo un papel decisivo. En 2013 hay en España 5,1 millones de extranjeros residentes, el 11,7 % de la población, y en esa cifra no se incluyen los nacidos extranjeros que posteriormente se han naturalizado. En el grupo de jóvenes de 25 a 29 años esta proporción llega al 26,5 %, uno de cada cuatro proceden de familias extranjeras con distintos referentes culturales y legales. Actualmente, la proporción de parejas en las que uno o ambos cónyuges son extranjeros es del 6 % y 8 % respectivamente. Si la proporción se mantiene, las parejas de los jóvenes extranjeros en España serán asimismo extranjeras en el 43 % de los casos y mixtas con españoles en el 57 % restante. Dicho de otro modo, su influencia cultural sobre el modo de vida de las familias se extenderá a través de los españoles con quienes se emparejen.

Según la reciente Encuesta Continua de Hogares (datos provisionales, abril de 2014) los tipos de hogar se distribuyen así:

Tabla 1. Tipos de hogar más frecuentes (2013)*

	ECH-2013	Porcentaje
Total	18.217.300	100,0
Hogar unipersonal	4.412.000	24,2
Pareja sin hijos que convivan en el hogar	3.943.200	21,6
Pareja con hijos que convivan en el hogar	6.362.800	34,9
<i>Con 1 hijo</i>	<i>2.980.900</i>	<i>16,4</i>
<i>Con 2 hijos</i>	<i>2.795.500</i>	<i>15,3</i>
<i>Con 3 hijos o más hijos</i>	<i>586.400</i>	<i>3,2</i>
Hogar monoparental (un adulto con hijos)	1.707.700	9,4
Pareja o padre/madre con hijos y otras personas	473.400	2,6
Otros (más de un núcleo familiar)	379.300	2,1
Otros	938.900	5,2

* Los datos de la ECH son valores medios para 2013.

Fuente: INE. *Encuesta Continua de Hogares* (2013). Datos provisionales (10/04/2014).

El tipo de hogar más frecuente en la segunda década del siglo XXI está formado por una pareja y sus hijos. Así son un tercio (34 %) de los hogares, una franca minoría por comparación con el 66 % restante. Solo en el 10 % de este tipo de hogares hay más de dos hijos.

El segundo tipo por orden de frecuencia, y uno de los que más ha crecido en los años recientes, es el hogar unipersonal (24,2 % de los hogares). La independencia es un valor en alza en todas las edades y su crecimiento no se debe tanto a la independización de los jóvenes cuanto a la abundancia de mayores sin pareja que pueden costearse una vivienda independiente y/o no tienen cabida en los hogares de sus descendientes. Que se viva en un hogar unipersonal no significa necesariamente soledad, para muchos es una opción preferible a cualquiera de sus restantes alternativas⁵. No obstante, cuando la cuarta parte de los hogares están ocupados por una sola persona no son solo las políticas de vivienda las que han de replantearse, sino las bases mismas de la interacción familiar y social.

El tercer tipo más frecuente de hogar es el formado exclusivamente por una pareja (21,6 %). No les acompañan hijos ni otros parientes, y menos aún personas no vinculadas por lazos familiares. En cuanto a los hijos, o no han llegado todavía (y en muchos casos está previsto que no llegarán) o ya se han marchado. Cuanto más aumente la longevidad, mayor será la proporción del ciclo que corresponde a la época posterior a la crianza de los hijos.

Finalmente, es digno de resaltar que un 9,4 % de los hogares son clasificados por la Encuesta Continua de Hogares como monoparentales. Los criterios de definición seguidos por esta y otras encuestas son literales (padre o madre con hijos) y no coinciden con los generalmente utilizadas por los expertos, que son más restrictivos y limitan la calificación de *monoparentalidad* a los hogares en que un único progenitor se hace cargo de sus hijos jóvenes. Según qué fuentes se fija la edad en menores de 18 o de 25 años. En lugar de los 1,7 millones de hogares monoparentales que resultan según la Encuesta Continua de Hogares, con la definición restringida su número se reduce a menos de la mitad. Pero sea cual sea la definición, en el 80 % de los casos el progenitor de los hogares monoparentales es la madre.

Que existan desencuentros entre definiciones en las grandes encuestas es un buen indicador de la necesidad de llegar a acuerdos para la identificación de los cambios que se suceden en el interior de los hogares. Los hogares monoparentales en sentido estricto (un progenitor y sus hijos económica y socialmente dependientes) han aumentado en frecuencia y en reconocimiento social, pero también ha aumentado el otro tipo de hogar monoparental, que no debiera llamarse así porque en la mayoría de los casos lo constituyen hijos adultos que conviven con un padre o madre frágil que depende de ellos. Estos hogares son la ilustración de un nuevo tipo de filialidad en el que se invierte la línea de dependencia generacional. Son los progenitores quienes dependen de los hijos, y los hijos, generalmente las hijas, ejercen sin formalización legal la función de *padres o madres de sus propios progenitores*.

Junto a estos cuatro grandes tipos de hogares/familia, la citada encuesta aporta otras informaciones interesantes, como la frecuencia de hogares constituidos por parejas del mismo sexo (0,7 % de las parejas) o las parejas de hecho no matrimoniadas (14 % de las parejas). Si se recurre a otras fuentes, el panorama de diversidad en la estructura de los hogares se hace aún más complejo al añadirse nuevas categorías, como hogares reconstituidos, familias no convivientes o parejas de fin de semana⁶.

⁵ Así lo popularizó al comienzo del siglo un libro de gran éxito de Carmen ALBORCH (2001) titulado precisamente *Solas* (Temas de Hoy, Barcelona).

⁶ CASTRO, T. (en prensa): «Nuevas familias para un nuevo siglo»; en VVAA: *Informe sobre la Situación Social de España 2015*. Centro de Investigaciones Sociológicas.

Más allá de los reconocimientos simbólicos superficiales, no es fácil conocer hasta dónde llegan los vínculos familiares y cuál es su correspondencia en términos de derechos y obligaciones. Como un indicador de la profundidad de las relaciones, la Encuesta de Tiempos de Cuidado (2010)⁷ preguntó a los entrevistados a qué tipo de pariente estarían dispuestos a dedicar su tiempo en caso de necesitarlo. Buena parte de las figuras del imaginario familiar no tenían correspondencia real con los familiares de los entrevistados: no tenían abuelos, o padres, o cónyuge, o hermanos, o hijos, etc. La disponibilidad para prestar este tipo de ayuda era grande e incondicional respecto a hijos y padres (90 %), pero se reducía considerablemente respecto a hermanos. Para los sobrinos o primos el grado de disponibilidad era igual o inferior al de los amigos íntimos. Dato interesante, la disponibilidad respecto a los suegros, los principales parientes «políticos», era justo la mitad que respecto a los propios padres. Los lazos de sangre permanecen estables aunque puedan debilitarse, pero los lazos basados en alianzas matrimoniales son inestables, condicionados a la persistencia de una unión que los más jóvenes son reticentes a formalizar, especialmente en la versión religiosa tradicional que la considera indisoluble. El pronóstico de disolución por divorcio de cualquier matrimonio es elevado: en 2012 se celebraron 168 mil matrimonios y 110 mil disoluciones (una proporción del 66 % de disoluciones, aunque no se refieran al mismo colectivo)⁸.

4. Poder y conflicto en el interior de las familias

Como en toda institución social, en el interior de las familias se producen relaciones de poder. No solo, pero también. Un poder que se ejerce y provoca rebeliones en tres ejes principales: el de clase, el de género y el de edad. Los conflictos de clase dentro de los hogares fueron importantes cuando las familias se componían de numerosos miembros procedentes de clases o estamentos distintos. Tan importante ha sido esta dimensión jerarquizadora que su propio nombre arranca del *fámulo*, el sirviente. Un libro que ha ejercido influencia en España durante siglos apoyando el modelo de familia cristiana, *La perfecta casada* de Fray Luis de León (siglo XVI), subrayaba la importancia del conflicto larvado amo/criado, condensándolo en la metáfora de los hogares como *castillos en frontera*. Actualmente los hogares han externalizado la mayor parte de la producción de bienes, solo un 14 % ocupan empleados de hogar y de ellos menos del 4 % residen en el hogar de sus empleadores. La media de horas empleadas por cada hogar empleador es solo once horas semanales y la mayor parte de los empleadores son jubilados con salud precaria o familias con hijos pequeños en que la madre trabaja como asalariada, lo que reduce la desigualdad social entre empleadores y empleados y la intensidad del posible conflicto. Los conflictos de clase se dirimen principalmente en otros ámbitos sociales.

Del cambio en las relaciones de género dentro de la familia han dado cuenta las continuas modificaciones legales entre el siglo XIX y la actualidad. La Constitución de 1978 borró las discriminaciones en el plano legal y todas las leyes de menor rango se modificaron para

⁷ Dirigida por M. A. DURÁN. Formó parte del Proyecto de Investigación I+D n.º CSO2008-04747.

⁸ En 2012, el número de matrimonios fue 168.556 y el de divorcios, separaciones y nulidades, 110.764, una proporción del 66 %. La duración media de los matrimonios disueltos por divorcio fue 15,2 años. La edad media de las parejas al divorciarse, 42 años las mujeres y 45 los hombres.

ajustarse a ella. Las familias se habían adelantado en muchos aspectos al mandato igualitario de la Constitución, por ejemplo inscribiendo a sus hijas masivamente en la enseñanza media. Algunos de los hitos logrados son el voto en igualdad de condiciones para hombres y mujeres, la patria potestad compartida y la reforma del artículo 68 del Código Civil, pero eso no significa que el proceso social de equiparación entre hombres y mujeres dentro y fuera de la familia haya culminado. El impulso hacia el cambio sigue vivo, con las inevitables tensiones que lo acompañan. Un estudio del CIS (abril de 2012) sobre género y familia puso de manifiesto las muchas diferencias de experiencias y actitudes familiares entre mujeres y hombres, especialmente en lo relativo al trabajo no remunerado y la conciliación.

Tan visible como el cambio en las relaciones de poder de hombres y mujeres dentro de la familia ha sido el de las relaciones etarias. Las líneas de autoridad que antes emanaban de la generación progenitora pierden vigencia cuando de hecho los hijos ocupan posiciones sociales o económicas mejores que los padres. Los jóvenes han ganado autonomía política y su masiva incorporación al sistema educativo les ha colocado en muchos hogares en una posición de primacía cultural y posteriormente social respecto al resto de la familia. El modo más visible de expresar la nueva posición de los jóvenes fue el descenso de la edad de mayoría legal desde los veintiuno hasta los dieciocho años.

Sin embargo, igual que las mujeres, los cambios han llegado a las formas antes y más que al fondo. La crisis económica iniciada en 2007 y su secuela de desempleo juvenil han vaciado de contenido gran parte de los avances conseguidos por los jóvenes. Teóricamente adultos, de poco les sirve el derecho al voto en asuntos de Estado si tienen que permanecer en los hogares de la generación anterior porque carecen de independencia económica. Su posición es contradictoria e inconsistente. La familia no puede resolverla porque no es en su ámbito donde se generan empleos, pero es en el seno de las familias donde se ponen a prueba los contratos sociales implícitos de intercambio y solidaridad entre generaciones y donde se vive diariamente el desgaste personal y el conflicto social latente de los excluidos del mercado de trabajo.

En cuanto a los mayores, hacen falta nuevas palabras que reflejen con mayor exactitud la heterogeneidad de este colectivo. Los jubilados han mejorado su posición social relativa desde el comienzo de la crisis, son el único grupo que ha mantenido sus ingresos gracias a la garantía de las pensiones. Han aumentado sus gastos corrientes, en parte para redistribuirlos ayudando a las restantes generaciones y en parte para pagar nuevos impuestos y hacer frente a gastos sanitarios crecientes y peor cubiertos. Este sector de los mayores se ha hecho más fuerte socialmente y su fuerza podría traducirse en mayor capacidad política si estuviesen mejor organizados.

Situación bien diferente es la del grupo creciente de los muy mayores. La sociedad española está envejecida, el 5 % de la población ya ha alcanzado el umbral de los 80 años, a partir del cual la incidencia de discapacidades o limitaciones supera el 50 % y se une frecuentemente a dificultades económicas⁹. ¿Qué tipo de autoridad a distancia pueden ejercer quienes no

⁹ DURÁN, M. A. (1999): *Los costes invisibles de la enfermedad*. Fundación BBVA. PAN AMERICAN HEALTH ORGANIZATION (PAHO) (2010): «The inclusion of Unpaid Work in the analyses of the Health and Social Welfare Sectors»; en *The Invisible Economy and Gender Inequalities. The Importance of Measuring and Valuing Unpaid Work*. Washington. IMSERSO (2014): *Mujeres y hombres ante la situación de la dependencia*.

comparten hogar ni vida cotidiana, o se encuentran física y/o mentalmente debilitados? Este sector de población físicamente frágil crece continuamente por el aumento de la longevidad y constituye un nuevo tipo de sujeto político que todavía no ha recibido nombre, aparte del general de discapacitados por edad, y carece de tratamiento propio en la teoría política.

Ante este panorama de cambio acelerado en el interior de las familias es difícil responder normativamente a las preguntas sobre quién es responsable de quién, quién tiene autoridad sobre quién y a quién corresponde qué derechos en correspondencia con qué obligaciones. Esta misma indefinición lastra la probabilidad de que las familias adoptan actitudes propositivas, que lleven la iniciativa del cambio social o político en lugar de adaptarse a ellos¹⁰.

5. La rebelión de las familias

Junto a todas las definiciones de familia que hemos analizado, cabe otra definición de nuevo cuño. No hace referencia a las relaciones sexuales porque hoy son más ubicuas de lo que nunca fueron. Tampoco a la reproducción, porque aún siendo una función social esencial no corresponde más que a una fracción pequeña en el ciclo de vida de los ciudadanos. No recoge menciones a la autoridad, ni al sexo o género de sus componentes. En esta nueva definición, la familia es *el grupo de personas que se hace cargo de dependientes sin buscar en ello un lucro directo e inmediato*. Por dependiente se entiende todos los que no pueden valerse por sí mismos, tanto por razones de edad como económicas o sociales. Desde esta perspectiva, el criterio básico de la relación familiar es el cuidado. Por ello, como conclusión de este estudio proponemos a los lectores un ejercicio interactivo. Arranca con la estimación de la demanda de cuidados a corto y medio plazo en España, obtenida aplicando una escala de ponderación (*escala Durán*) a las proyecciones demográficas elaboradas por Naciones Unidas en el *World Population Prospects* (Tabla 2). Los detalles metodológicos pueden verse en Durán (2012)¹¹.

¹⁰ Adela CORTINA se ha referido a la capacidad propositiva de la sociedad civil mediante la metáfora del juego infantil «¿A quién le toca?». En otras palabras trata de identificar cuáles son las instituciones o movimientos sociales capaces de liderar el cambio en lugar de someterse o adaptarse a él.

¹¹ DURÁN, M. A. (2012): *El trabajo no remunerado en la economía global*. Fundación BBVA; especialmente pp. 426-434.

Tabla 2. La demanda de cuidado en España (2015, 2020 y 2023)

	Población (en miles)			Población (en porcentaje)			Unidades de cuidado necesarias* (en miles)			Unidades de cuidado necesarias (en porcentaje)			Ratio unidades de cuidado necesarias Población 15-64 años			2023/2015
	2015	2020	2023	2015	2020	2023	2015	2020	2023	2015	2020	2023	2015	2020	2023	
Población total	46.215,2	44.909,4	44.082,7	100,0	100,0	100,0	66.531,4	65.373,7	64.483,0	100,0	100,0	100,0	2,17	2,25	2,29	1,06
Población de 0-4	2.290,8	1.976,3	1.793,9	5,0	4,4	4,1	6.872,4	5.928,8	5.381,6	10,3	9,1	8,3	0,22	0,20	0,19	0,86
Población de 5-14	4.769,4	4.663,5	4.394,5	10,3	10,4	10,0	9.538,7	9.326,9	8.789,0	14,3	14,3	13,6	0,31	0,32	0,31	1,00
Población de 15-64	30.591,3	29.061,0	28.176,2	66,2	64,7	63,9	30.591,3	29.061,0	28.176,2	46,0	44,5	43,7	1,00	1,00	1,00	1,00
Población de 65-80	6.162,2	6.568,9	7.018,2	13,3	14,6	15,9	12.324,4	13.137,8	14.036,4	18,5	20,1	21,8	0,40	0,45	0,50	1,25
Población de 80 y +	2.401,5	2.639,7	2.699,9	5,2	5,9	6,1	7.204,5	7.919,1	8.099,8	10,8	12,1	12,6	0,24	0,27	0,29	1,21
Ratio unidades de cuidado sobre población total	1,44	1,46	1,46													

* La ponderación utilizada según la escala Durán es la siguiente: población de 0-4 años = 3 unidades de cuidados; de 5-14 años = 2; de 15-64 = 1; de 65-80 = 2; 80 y + = 3.

Fuente: Elaboración de Durán *et al.* sobre datos del INE, Cifras de Población y Censos Demográficos. Proyecciones de población a corto plazo 2013-2023 (21/11/13).

Tabla 3. Posibles escenarios de distribución de la carga del cuidado

Escenario I	
Escenario I-A	Demanda total de cuidado (horas anuales): población 15-64 años
Escenario I-B	Demanda total de cuidado (horas anuales): población 18-64 años
Escenario I-C	Demanda total de cuidado (horas anuales): población 18-70 años
Escenario II	
Escenario II-A	Demanda total de cuidado (horas anuales): mujeres 15-64 años
Escenario II-B	Demanda total de cuidado (horas anuales): mujeres 18-64 años
Escenario II-C	Demanda total de cuidado (horas anuales): mujeres 18-70 años
Escenario III	
	Demanda total de cuidado (horas anuales): población sin empleo 18-70 años
	$\frac{(\text{Demanda total de cuidado}) : 2}{\text{Población 18-70 años}} + \frac{(\text{Demanda total de cuidado}) : 4}{\text{Mercado}}$
Escenario IV	
	$\frac{(\text{Demanda total de cuidado}) : 8}{\text{Administraciones públicas}} + \frac{(\text{Demanda total de cuidado}) : 8}{\text{Voluntariado nac. e internac.}}$

Fuente: DURÁN, M. A. (2012): *El trabajo no remunerado en la economía global*. Fundación BBVA.

El interés de la propuesta radica en que se pide al lector que trabaje por sí mismo, y si es posible lo discuta con otros ciudadanos, el escenario de distribución de la carga del cuidado que cree más probable y el que personalmente preferiría. Para facilitar el ejercicio, la Tabla 3 se inicia ofreciendo escenarios imaginados muy fáciles de operativizar, para que el lector se habitúe a ellos. El objetivo de este rápido entrenamiento es llegar al escenario número cuatro, en el que la distribución de la carga del cuidado no se expresa en términos demográficos sino institucionales. Como punto de partida, en este escenario las familias satisfacen la mitad de la carga del cuidado, el mercado una cuarta parte, las Administraciones públicas una octava parte y al voluntariado la octava parte restante. Al tomar parte activa el lector, tiene que decidir un nuevo escenario en el que fije la porción que debería corresponder a la familia, y cuánto a las otras instituciones reflejadas en el escenario. Simultáneamente el lector establece un pronóstico, tiene que decantarse sobre cuál es la carga probable que de hecho corresponderá a cada institución en el año 2023.

Si entre ambas estimaciones hay concordancia, nada que objetar en términos políticos. En caso de que la haya y el lector estime que a las familias les está correspondiendo o les va a corresponder en el futuro una carga excesiva, estará en el lado de quienes piensan que *es necesario un cambio de sentido, una pacífica pero eficaz rebelión de las familias que surja desde la sociedad civil y renueve un contrato social injusto y ya agotado con el resto de las instituciones*.



HACIA UNA UNIVERSIDAD SOSTENIBLE Y SOCIALMENTE RESPONSABLE

Helio Carpintero

Real Academia de Ciencias Morales y Políticas

Resumen

La universidad de nuestro tiempo no es ya aquella institución que ha de atender primariamente al joven recién salido de los estudios secundarios, sino que es también el centro que enriquece a la sociedad con sus investigaciones, y aumenta el capital humano de una sociedad mediante conocimientos especializados de másteres profesionales, renueva y actualiza mediante reciclaje y formación continuada a los profesionales ya en activo, y consolida la red social de nuestras naciones mediante las tareas de cooperación con los núcleos universidad-empresa, al servicio de la estructura productiva real del país, así como al de las demandas institucionales de la administración o los servicios sociales. Todo eso ha de hacerse con la mayor competencia. La universidad ha de aspirar a los grados mayores de excelencia, tanto en el plano de la ciencia, como en el de la docencia, y la transferencia de sus cualidades y logros a la sociedad.

Abstract

The university of our times is not an institution whose principle duty is to deal with young people who have recently left secondary school. It is also a centre that enriches society with its research and increases the human capital of a society through the specialised knowledge of professional masters; renews and updates working professionals through retraining and lifelong learning, and consolidates the social networks of our nations through cooperation tasks with university-business centres serving the country's real productive structure, as well as the institutional demands of the administration or social services. All this has to be done with the highest levels of competence. Universities must aspire to the highest degree of excellence, in science, in teaching and in transferring their qualities and achievements to society.

Nota previa

Las reflexiones que siguen, estimuladas por la coordinadora de este volumen, tienen por base una vida dedicada por entero a la universidad en España. Gran parte de ese tiempo lo he pasado en instituciones estatales, y un breve pero intenso período tuvo por marco una privada.

No pretendo decir que en mi experiencia se hayan dado todas las formas y casos posibles de una vida académica, pero confío en que cada cual, *mutatis mutandis*, sabrá hacer los reajustes pertinentes para readaptar mis vivencias a las suyas, en busca de una adecuada comprensión. La limitación al caso español deja por fuerza fuera muchas cosas que son normales en otros países. De todos modos, la universidad es una institución fuertemente enraizada en la vida del país en que se ha establecido, pero también con una estructura fuertemente supranacional. Y ello es cada día más cierto, a medida que la globalización de nuestra cultura es más efectiva y abarcadora.

1. Introducción

La revolución en el mundo de la información y la comunicación, hecha posible por la tecnología, está a punto de renovar gran parte de las instituciones sobre las que reposaba, hasta ahora, buena parte de nuestra cultura. Los libros cada vez más son leídos en tabletas y en ordenadores portátiles; las revistas, culturales, científicas y hasta de moda, van abandonando el papel como soporte, y se instalan en portales de Internet; las guías turísticas se cuelan por los teléfonos móviles, y la enseñanza *online* tiene cada vez mayores dimensiones. En medio de todas esas mutaciones, la imprenta de Gutenberg, el aula educativa, los museos y hasta las bibliotecas ven desvanecerse sus antiguas funciones, y surgir otras nuevas para las que han de prepararse y adecuarse. Las universidades no son caso aparte en semejante mudanza. Conveniría ir pensando seriamente cuál es, cuál puede ser su futuro, en unos días ya no muy lejanos.

Hay que empezar por examinar lo que tenemos y ver lo que deseamos. Solo así estaremos en claro respecto del camino a seguir.

2. La conformación de la función de la universidad

Las universidades son entidades en bastantes casos centenarias. Como instituciones dedicadas al cultivo del saber, a la investigación de nuevos conocimientos, y a la transmisión de lo sabido a las nuevas generaciones de una sociedad, su atractivo ha crecido allá donde el saber, y especialmente el saber acerca de nuestro mundo y acerca de nosotros mismos, ha sido considerado como una realidad valiosa de que podíamos valernos para hacer de nuestra vida una realidad más sólida, más potente y eficaz, más satisfactoria. Allá donde ha ido creciendo una convicción firme en el valor de la razón, y en su capacidad para conocer la realidad y manejarla en favor de los intereses humanos, la universidad ha encontrado espacio para desarrollarse. Donde eso no ha ocurrido, han sido otros los modos y tipos de adoctrinamiento y transmisión de tradiciones que han cobrado prestigio y poder.

En las modernas sociedades occidentales, la institución universitaria ha asumido una diversidad de funciones, relacionadas todas con las funciones sociales que se han ido atribuyendo al conocimiento. En los comienzos de la revolución industrial y la modernización técnica, se generalizó una mentalidad positivista, estrechamente ligada a la filosofía de igual nombre, que había ideado Augusto Comte. Se trataba de una nueva actitud ante el conocimiento: «Ciencia, de donde previsión; previsión, de donde acción» (Comte, 1907, I; p. 35). El conocimiento habría de descubrir las relaciones de interdependencia de los procesos que forman en continua interacción el devenir del mundo natural, esto es, sus *leyes*, instrumentos esenciales para hacer posible una «predicción» de las situaciones por venir; y ese conocimiento, al mismo tiempo, había de hacer posible en mayor o menor medida el control de la naturaleza por el hombre, a través de la creación de las técnicas operativas capaces de influir sobre los procesos naturales.

El saber, pues, iba a ser crecientemente un saber para la vida y para el dominio del mundo, e iba a ser estimado, no solo por la dignidad del objeto, sino muy especialmente por el valor de utilidad para los intereses prácticos. El pragmatismo extrajo las consecuencias de todo ello, al afirmar que la verdad es lo útil. Y el saber que habría que promover sería justamente aquel que tuviera consecuencias más beneficiosas para los individuos y la sociedad en general.

En las primeras décadas del siglo XIX, dominó la idea de que «las instituciones científicas superiores» –y dentro de ellas, las *universidades*, como las llamara Humboldt– no eran sino «la vida espiritual del ser humano que conduce [...] hacia la ciencia y la investigación» (Humboldt, 2005; p. 284), y a mediados de aquella centuria el puro saber era todavía el objeto esencial de la vida universitaria. El que luego sería cardenal inglés John Henry Newman, en su muy influyente reflexión sobre la *Naturaleza y fin de la educación universitaria*, dijo que esa institución «es el lugar de enseñanza del conocimiento universal [*a place of teaching universal knowledge*]» (Newman, 1852; i). El conocimiento, concebido como un todo, estaría ahí al alcance de cuantos buscaran obtenerlo, gracias a la reunión de unos profesores conocedores que transmitían y enseñaban lo que se sabía en sus más variados campos y especializaciones. Pero no solo se reunían allí los más varios saberes, sino que además estos se sabían *parte del todo*, y estaban referidos entre sí, haciendo posible un saber jerarquizado e integrado. En síntesis, esas dos notas, saber y enseñar, definían la misión de la universidad.

La complejidad de los saberes, el desarrollo de las ciencias y con ello la multiplicación de los campos técnicos especializados, multiplicó las demandas sobre la institución universitaria. Y la política se interesó por nuestra institución. Napoleón I, en Francia, al concebir la universidad francesa, le exigió que dirigiera la formación política de sus ciudadanos, y luego que formara profesionales titulados para atender las distintas necesidades sociales. Crecieron las funciones asignadas a la institución. Baste recordar ahora las múltiples tareas que le asignó Ortega y Gasset en su famoso estudio sobre la misma: transmisión de la cultura; enseñanza de las profesiones y, en fin, investigación científica y formación de investigadores. A lo que habría que añadir la misión de ser una voz crítica formadora de opinión en el mundo de la vida pública social: «intervenir en la actualidad como tal Universidad» (Ortega, III, 65). A la par que se producían los sucesivos enriquecimientos de la vida histórica moderna, iban cayendo sobre los hombros de la institución nuevas demandas, como resultado de su vinculación con el saber.

El saber, como saber para la vida, no puede ser obsoleto ni anticuado: ha de estar a la altura cambiante del tiempo; ha de ser siempre saber de hoy para mañana, con la vista puesta en el futuro que viene. Y en la medida en que se han ido especializando los distintos campos de acción, esto es, las técnicas y las profesiones, ese saber ha tenido que responder no solo a los sectores específicos de cada puesto o tarea, sino al conjunto general de la vida de la época, respecto de la cual se han de tomar decisiones y en cuya marcha ha de participar cada uno de los ciudadanos que integran la sociedad. Ahí también ha de integrarse la investigación y el descubrimiento, porque ya nada se puede enseñar como acabado y seguro, sino como proceso en marcha cuyo sentido se ha de conocer, y cuya valoración ha de poderse ir haciendo progresivamente.

En el mismo sentido vinieron a producirse otros informes y estudios influyentes tras la Segunda Guerra Mundial. El *Informe Robbins*, que sirvió de base a una revisión profunda de la enseñanza en el Reino Unido, en 1963, también le marcó cuatro objetivos esenciales: la formación en habilidades técnicas (*skills*); el desarrollo de la mente y la producción de hombres y mujeres cultos a la altura del tiempo; el equilibrio entre enseñanza e investigación; y, en fin, la transmisión social de una cultura común de la que se pueda apropiar toda ciudadanía adecuadamente capacitada (Robbins, 1963).

De esta suerte, la universidad ha ido asumiendo funciones diversas, al menos nominalmente, tratando de estar a la altura de lo que de ella se pedía. Y ha tenido que hacerlo en unas condiciones de creciente dificultad, que conviene recordar.

3. Dificultades específicas para la acción universitaria

Sin duda, la primera dificultad que halla ante sí quien pretende diseñar una universidad acorde con los tiempos que vivimos, es la indecisión en torno al producto que quiere obtener con su nueva organización. Sus clientes potenciales, es decir, sus estudiantes, en su mayoría, acuden buscando formación profesionalizante, que les proporcione medios para lograr puestos de trabajo y capacitación para la vida con reconocimiento social. Se ha de ofrecer, pues, formación especializada. Esta meta contiene algunas circunstancias un tanto problemáticas.

Una, no la menor, es que la especialización puede entenderse como la promoción de un grado totalmente definido y cerrado –pongamos, por caso imaginario, «ingeniero de recursos energéticos combustibles y explosivos», o «de sistemas audiovisuales y multimedia», o «graduado en turismo *online*»... y podríamos alargar la lista interminablemente–, lo cual limita las posibilidades de colocación de sus egresados, al enfocar su formación hacia un espacio reducido del campo de acción social; la alternativa sería la preparación hacia profesiones genéricas –médico, abogado...– de modo que luego, en un tiempo posterior, se pueda obtener una determinada especialización, bien de la propia universidad, o bien de las empresas que reajustan a sus colaboradores mediante entrenamientos acordes con el tipo de trabajo a que los van a destinar en cada caso. Generalidad *versus* microprofesión, podríamos decir que es la opción. Es una doble meta, que en tiempos de escasez de colocaciones y abundancia de paro profesional, cobra mayor agudeza e incertidumbre.

Pero, además, la profesionalización deseada tiende normalmente a chocar con dos factores externos: uno, el interés de los docentes; y, dos, la general ausencia de unidades de formación práctica en el marco de la propia organización universitaria.

Los profesores de universidad forman un cuerpo singular de gentes que aunque tienen por misión enseñar, tienen por lo general su corazón puesto en la investigación, por la que en realidad se les evalúa, se les aprecia, y se les abre la vía de acceso a una categoría académica superior, mediante un proceso que no tiene demasiado que ver con lo que haya sido su docencia. En muchos de los baremos actualmente usados para evaluación del profesorado, los

méritos docentes o las publicaciones didácticas relacionadas con la enseñanza suelen merecer una baja apreciación, de todo punto incomparable con la concedida a un artículo publicado en una revista extranjera. Entre nosotros, en diversas especialidades se tiende a subestimar las publicaciones en español, aunque hay una comunidad lectora inmensa, hispanoamericana, que se sustenta y se beneficia de ellas; al discriminar nuestras publicaciones, se descapitaliza y devalúa nuestra lengua como instrumento de comunicación científica, lo que no deja de ser un efecto perverso del propio afán de calidad.

De otro lado, muchas de nuestras instituciones educativas superiores carecen de medios para proporcionar una verdadera preparación aplicada a las distintas profesiones cuya formación ofrecen. En esto es un modelo el mundo de la medicina. En él, hace ya muchos años, la Organización Mundial de la Salud (OMS) exigió que hubiera un centro hospitalario con un cierto número de camas, vinculado al centro docente especializado, y que hubiera proporción entre ese número con el de los estudiantes que se admitía para cursar dichos estudios. Ello impuso una formación en contacto con la práctica real. En otras especialidades, la formación práctica se hace en muchas ocasiones en empresas que firman acuerdos de colaboración con los rectorados, y que con ello hacen una importantísima contribución educativa, pero no suele haber un cuerpo de supervisores que garantice la dimensión teórico-conceptual de esa etapa de preprofesionalización.

Nuestro tiempo ha visto además crecer la población estudiantil de modo fabuloso. Al comenzar el siglo XX, en España, con una población de casi 20 millones de personas, había una masa universitaria de algo más de 40.000 estudiantes (0,2 %), y de ellos, 21 eran mujeres (0,05 % del total de estudiantes); en los años 30 (1935), con 24 millones de población, había cerca de 230.000 estudiantes, ya un 1 %; y más recientemente, en 2010, con una población de unos 46 millones, había matriculados 1.455.885 (3,1 %), y más de la mitad de esa masa (53,9 %) eran mujeres. La situación de la mujer, en algo más de un siglo, se ha tendido a normalizar e igualar en este punto a la de los hombres –si bien sus carreras profesionales y sus remuneraciones salariales, por lo general todavía no. Pero esos datos apuntan al hecho de una masificación de la universidad. Solo en el último tercio del siglo pasado se multiplicaron los centros de enseñanza superior, hasta llegar en la actualidad a unas 75 universidades. Y se logró ajustar la relación alumnos/profesor a cifras razonables (13,7 en la UCM; 18,3 en la UB y 26,3 en la UNED, pongo por caso; *vid.* <http://www.universidades.consumer.es/>).

La masificación afectó, evidentemente, a la calidad de las enseñanzas recibidas en las aulas, y a la atención personal a los alumnos por parte del profesorado. Pero además, ha terminado por generar una importante bolsa de licenciados universitarios en paro. Posiblemente no es completamente justo llamar a esta institución *fábrica de parados*, pero en la actualidad el paro entre titulados alcanza ya un nivel del 15,3 % , y en el caso de las mujeres llega a un 17 %; en menos de cinco años se ha triplicado, desde cerca del 6 % en 2008 a las cifras actuales. Sin embargo, como en población general el desempleo se sitúa en un 25 %, las cifras parecen indicar que hay, al cabo, una cierta ventaja a la hora de conseguir trabajo entre quienes tienen una formación superior.

En todo caso, el aprecio social de los títulos universitarios, entre nosotros, supera con mucho al que se otorga a los de formación profesional superior. Mientras hay un número de licenciados que desbordan las necesidades sociales, hay déficit entre diversos especialistas técnicos profesionales en la industria, en general. Pero los factores de prestigio y valor social siguen desde tiempo inmemorial limitando y recortando el aprecio que se hace en nuestra sociedad al trabajo manual y a las profesiones técnicas de grado medio, que son sin embargo indispensables en una nación industrializada. Está por ver la suerte que aguarda a reformas como la *formación profesional dual* (vid. Real Decreto 1529/2012), que busca combinar a la vez formación y empleo activo; la estructura formativa puede ser muy adecuada, pero temo que si no va acompañada de una movilización social en favor del aprecio de la misma, no termine de calar en nuestra sociedad.

La universidad, en nuestro país, ha padecido también de otros males más específicos. Uno de ellos es la endogamia dominante en el proceso de reclutamiento y selección de la clase docente. A la hora de cubrirse una nueva plaza en un departamento universitario, la posibilidad de que ello se haga con una persona que ya pertenece de modo interino al mismo es altísima, mientras que todo pretendiente que proceda de los mundos exteriores a la institución, tiene escasísima posibilidad de ser seleccionado. La consolidación de las líneas de pensamiento que operan dentro de cada una de las unidades académicas en activo es un hecho bien conocido ya desde hace décadas; el intento, en algunos casos de permeabilizar aquellas, reforzando la incorporación de mentes nuevas, que vengan a enriquecer los grupos docentes e investigadores operantes ha encontrado muy serias dificultades. En realidad, cabría decir que estas unidades tienden a funcionar un poco al modo de los grupos políticos. Con unos directores y cargos responsables que son elegidos por votación, se favorece la tendencia de reforzar el grupo en el poder y su control de la política académica próxima mediante la incorporación de personas afines e integradas, al tiempo que se rechaza a quienes podrían resultar discrepantes.

En nuestro país, además hace ya tres cuartos de siglo que se produjo una transformación de mentalidades como resultado de la Guerra Civil. Julián Marías, en los años finales del franquismo, lo dijo así: «La provisión de cátedras universitarias ha estado fundada desde el año 39 en una específica discriminación política documental» (Marías, 1973; pp.157ss). Hubo un proceso generalizado de depuración política entre docentes, muchos de los cuales tuvieron que exilarse para seguir viviendo, y fueron sustituidos por colegas que habían destacado por razones ideológicas en los años críticos, y que iniciaron una línea ideológica por lo general muy otra de la que había dominado en los años precedentes. Las cifras del exilio universitario español son muy impresionantes: casi 700 personas entre catedráticos y profesores (Abellán, 1976). Fueron muchas las cátedras universitarias que quedaron entonces vacantes, y casi todas, al acabar la guerra, fueron reconducidas ideológicamente a las nuevas líneas dominantes. Con el tiempo, los sesgos ideológicos fueron variando, pero las influencias políticas no terminaron de desvanecerse, porque las fuerzas sociales se dieron cuenta de la utilidad que les reportaba el control, mayor o menor, de los ámbitos académicos. La universidad se ha revelado como un foco social importante dentro de la vida pública, por su capacidad de agitación y movilización social de la juventud, y por su alta concentración de espíritu crítico frente al poder establecido, en

cada época, fuera el que fuese, lo que convierte esta institución en un resonador político de alta intensidad para las posiciones minoritarias más fundamentalistas dentro de la sociedad liberal.

4. Los cambios recientes en torno a la universidad

Se han producido en los tiempos recientes modificaciones particularmente influyentes en la vida de las universidades en general, incluidas por supuesto las españolas. Todavía no se ve con claridad el alcance de impacto de las mismas sobre su estado presente, pero con ellas habrá que contar al pensar en el futuro que les aguarda.

Un cambio decisivo ha sido el establecimiento de la sociedad de la información y la creación del espacio de comunicación e información que representa Internet.

Un segundo factor esencial ha sido el desarrollo de un mundo social dotado de una extrema movilidad en términos de trabajo y especialización. La crisis económica y social de la última década ha traído un horizonte laboral nuevo, y muy distinto del tradicionalmente existente.

En tercer lugar, se ha generado en nuestro actual contexto sociopolítico un Espacio Europeo de Educación Superior, como resultado del proceso de constitución de una organización supranacional, la Unidad Europea, que tiende a la unificación de condiciones de profesionalización y de trabajo, como parte de un proceso más amplio de unificación entre las naciones miembros.

A ello cabría añadir un último factor relativo a la nueva velocidad del cambio científico y técnico, que repercute forzosamente en el mundo de la cultura, y de la educación. Contemplemos brevemente los aspectos más relevantes de su impacto.

4.1. El desarrollo de la sociedad de la información

Hace unos cuantos años, uno de los grandes expertos en técnicas informáticas, Nicolás Negroponte, acertó a caracterizar el cambio que se ha producido en el último cuarto del siglo XX con una sencilla imagen: en nuestro mundo se ha pasado de intercambiar átomos a intercambiar *bits* (Negroponte, 1995). Con otras palabras, los cambios esenciales hoy no son tanto los que implican materia, esto es, átomos, como aquellos otros que se hacen con *bits*, es decir, con información, pues esta, al cabo, alcanza a dominar a aquellos.

La sociedad de la información ha resultado de los pasos sucesivos que se han podido dar desde el punto y hora en que la información, la comunicación y el cálculo han pasado de una fase manual a su tratamiento algorítmico mediante los computadores. Un instrumento operativo ha terminado por cambiar el mundo. Lo que en su día hizo la imprenta, lo ha hecho ahora, a mucha mayor escala, la tecnología digital. Los conocimientos se digitalizaron y su cálculo se aligeró a extremos impensables de velocidad. Los ordenadores aislados y separados entraron en interconexión, primero en el ejército de los Estados Unidos, al cabo en el mundo entero. Y ello hizo posible la implantación de una organización de la información de modo que pudiera ser

accesible universalmente, gracias a la implantación de unos determinados protocolos de acceso (web 1.0): y con ello se llegó a la *World Wide Web* (*www*), que ha transformado el mundo del conocimiento. Esta estructura hizo que se constituyera lo que algunos llaman hoy el *gran libro universal* (*worldwide book*) donde ahora todos estamos y donde podemos entrar y leer y escribir y participar, lo que se denomina web 2.0. Masas ingentes de información, que incluyen todas las grandes enciclopedias conocidas, los bancos de datos referidos a las ciencias más diversas, las publicaciones periódicas, los libros clásicos, las opiniones más triviales, la pornografía, el terrorismo y, en general, un mundo casi ilimitado de decires, cifras e imágenes está al alcance de la mano de quien posea un pequeño ordenador, en cualquier lugar del planeta, con tal de que tenga conexión a Internet. Y ni siquiera un ordenador es necesario: los actuales teléfonos móviles o tabletas poseen ya conexión con ese mundo, y esa masa de información es accesible a toda hora (*access anytime, anywhere*). Y ya asistimos al nacimiento de una tercera generación en la configuración de Internet (la web 3.0), donde se abren paso inferencias semánticas, programas de inteligencia artificial o la participación virtual en entornos 3D.

No se piense solo en cálculos matemáticos o razonamientos lógicos; están entrando informaciones de todo tipo y alcance, por supuesto la *Biblia* y todos los textos de las distintas religiones, bibliotecas y archivos enteros, estudios de concordancia de textos, manuscritos medievales, diccionarios de las lenguas del mundo, los textos clásicos y los informes de investigación, colecciones de periódicos... Piénsese en la Biblioteca Virtual Miguel de Cervantes, de la Universidad de Alicante, como ejemplo simple de repertorio literario (Bleuca, 2010), y se comprenderá que un elemento esencial de la universidad, a saber, sus fondos documentales, han experimentado un inmenso cambio.

Los repertorios de información con que el movimiento se inició tenían un alcance pasivo. Si se buscaba, se recibía información. Las cosas han cambiado, el internauta es ya completamente activo con la web 2.0, y la plataforma va entendiendo y facilitando informaciones cada vez más pertinentes a nuestros problemas (web 3.0). Con todos estos instrumentos y tecnologías se hacen posibles búsquedas inteligentes y cooperación activa entre usuarios de manera que se puede recibir información, compartirla, generarla y reestructurarla dentro de la *World Wide Web*. El *libro universal* en que nos situamos no solo es leído, sino que es escrito, ampliado, modificado, y como muchos gustan de decir, ha sido democratizado. Pensemos tan solo en la Wikipedia, tesoro de información que crece de modo imparable, que da instantáneamente respuesta a toda serie de preguntas, pero donde las fuentes del conocimiento apenas si están contrastadas, intervienen millones de autores, y nos movemos en un saber que está a la vez envuelto en inseguridad y problematismo.

La interacción de usuarios, que favorece la abundancia de la información como contenido, y crea una *arquitectura de participación*, está necesitada de firmeza y seguridad.

Hay información, interacción y participación. Estas dimensiones esenciales de la institución clásica de la universidad, tienen ahora una implementación totalmente nueva, cuyas consecuencias estamos lentamente aún ahora empezando a sacarlas. Hay también problematismo, sesgos incontrolados, saber sin prueba. Y eso nos obliga a seguir mejorando nuestra nueva información y prestar atención a todos los elementos de la verificación.

4.2. Las nuevas técnicas docentes TIC

La red de información y comunicación en que el ordenador nos sumerge no solo ha cambiado el saber, sino que ha impactado profundamente en nuestro mundo educativo. En nuestro tiempo el proceso educativo, que tradicionalmente suponía el contacto presencial del discípulo con el maestro, y del estudiante con las realidades concretas, ha sufrido una revolución.

Ese encuentro de aprendizaje ha perdido las paredes del aula tradicional, ha dejado de tener unos recursos escasos, y ha cambiado sus localizaciones en el espacio, sus tiempos y duración. Todo ello se ha vuelto ilimitado. Los ordenadores nos sitúan en un mundo inagotable de informaciones audiovisuales, que por supuesto no está exento de peligros. Y no se piense solo en el ciberacoso y la ciberdelincuencia, que desde luego hay. Hay tentaciones más sutiles. Hace ya algunos años, Julián Marías (Marías, 1985) advirtió que este mundo cibernético presentaba riesgos que convenía reconocer y tratar de evitar. Uno sería el de confundir los datos, que son elementos inconexos, con el saber como construcción integradora, que se apoya en aquellos y les da un sentido. Otro, el no saber plantear al ordenador aquellas preguntas que se ajustan a nuestro problema, tenga o no aquel respuesta directa –o indirecta– para ellas. Hoy pensar y reflexionar por debajo del nivel de la web es hacerlo «por debajo de la altura de los tiempos». Pero no hacerlo, y limitarse a combinar fragmentos de lo encontrado en las redes, es colocarse por debajo del nivel de la propia razón, para hacer, en el mejor de los casos, solo erudición.

Esta red instrumental, capaz de soportar innumerables usos, se ha convertido en pieza clave de las nuevas enseñanzas y aprendizajes. Y, continuamente, se va flexibilizando el sistema para que cumpla aquellos fines que entendemos que son necesarios en todo proceso formativo.

La fuerza de la tecnología es tan grande, que a veces parece que va a tragarse al resto de las funciones educativas. Sin embargo, habría que atender a las demandas de la estructura del acto educativo, si las técnicas TIC han de servir adecuadamente a la tarea de formar y educar.

El gran psicólogo conductista B. F. Skinner diseñó unas máquinas para enseñar toda una serie de contenidos conceptuales. Aquel procedimiento mecánico era hermano gemelo de la vieja pedagogía que hacía de la repetición la clave de las enseñanzas. Entendió que toda una serie de aprendizajes se pueden lograr por un procedimiento cuasi mecánico, pero también supo que era preciso acomodar las máquinas a las leyes psicológicas y no al revés. Se trataba de poner en juego tres ideas clave que en su día estableciera la psicología del aprendizaje: una, la idea de que aprendemos haciendo y obrando (*learning by doing*); en segundo lugar, la de que aprendemos de la experiencia, en el contacto inmediato con las cosas de nuestro entorno; y en fin, la idea de que nuestros aciertos consolidan la conducta precedente, y por tanto, refuerzan y dan firmeza a lo que acabamos de hacer, de modo que lo aprendemos (Skinner, 1973).

Fuera bueno que estos principios respetados por Skinner los pusiéramos en práctica cuando decidimos poner la web al servicio de nuestros aprendizajes. Esto quiere decir que hemos de entrar en ella con una idea o proyecto definido, tratando de encontrar contenidos o saberes, para hacer con lo hallado algo que responda a nuestras preguntas y sea obra nuestra. En suma, que hemos de entrar en la web llevando previamente un *plan*.

Por lo pronto, podemos entrar para enseñar y aprender. En la enseñanza *online*, en el *e-learning*, la *web* ha conseguido incorporar a la vez al maestro y al discípulo. En muchos casos el primero es la voz que resuelve las dudas ocasionales, satisface una curiosidad, o plantea una línea de trabajo y reflexión que requiere la labor activa y cooperativa del alumno. Es también la persona que orienta, por entre la selva de contenidos, hacia aquellos que son sólidos, útiles, fecundos para el aprendizaje. Algunos autores, como Cabero y Román (2006), han analizado en este tipo de enseñanza lo que llaman unas *e-actividades*, que vendrían a adaptar a este nuevo horizonte lo que fuera antaño en la pedagogía clásica el estudio de casos y el *método de proyectos*, donde la colaboración de maestro y alumno resulta continuada y progresiva. Pero indudablemente, son muchas más las formas que puede llegar a adoptar la acción educativa, y está por controlar su eficacia en la enseñanza.

La historia tiene momentos sin retorno. La nueva educación, desde la escuela a la universidad, ya no puede ser lo que antes fue, desde que entramos en esta sociedad global de información en que nos hallamos.

No cabe pensar en el *e-learning*, o aprendizaje electrónico, tan solo en términos de las ventajas sociales y aplicabilidad a grandes sectores de población que desean a la vez aprender y cumplir profesionalmente. Hay que pensar en él como un nuevo y más complejo modo de ir procesando la información, y adquiriendo conocimientos y destrezas. La formación y el saber son realidades que se hacen de modo cooperativo y dialógico, con el apoyo de todas las tecnologías al servicio de la información y la comunicación. Es un nuevo nivel desde el que hay que replantear el mundo entero de la universidad

4.3. Un tercer factor: la transformación del trabajo

Los desarrollos tecnológicos de un lado, y la movilidad económica de los capitales y en general de la economía en el mundo global en que nos hemos instalado, ha tenido como consecuencia, en muchos casos dramática, de una *difuminación* de las carreras profesionales y laborales estables, que había hace medio siglo en nuestras sociedades, y la elevación a categoría de primer orden de la *flexibilidad del trabajador* (Peiró y Ripoll, 1999; p. 172). Este, en efecto, buscaba en la primera mitad del siglo pasado, y todavía lo busca hoy un tanto retóricamente, un puesto de trabajo para toda la vida, a fin de ver cumplidos sus deseos de seguridad y de planificación. Saber que se tenía un puesto de por vida permitía distribuir los recursos entre los proyectos a medio y largo plazo, haciendo posibles muchos deseos sin excesiva zozobra. Pero las circunstancias hoy han mudado. Los nuevos mercados laborales imponen circunstancias nuevas, tanto en el campo de la producción como en el de la distribución, y toda una serie de factores virtuales transforman la vida de las empresas. La globalización ha añadido una nueva dimensión, al hacer del trabajo un bien que se localiza y deslocaliza con extrema facilidad, y donde todos cuantos participan en el proceso tienen tareas muy condicionadas por el factor *tiempo*. Nada es ya para siempre, y nada es inmóvil en las organizaciones contemporáneas. La flexibilidad laboral ha generado lo que algunos llaman *flexiempleo*, un puesto de trabajo que

se ajusta continuamente a las demandas y también a las técnicas de producción. Es un cambio que ha venido a hacer, de los procesos de formación de profesionales y trabajadores, una realidad cambiante y en continua remodelación y *aggiornamento*. Con sus variaciones, se ha replanteado en todas partes las condiciones de la seguridad laboral. Esta, que ha sido un logro de las primeras décadas del siglo pasado, tras innumerables esfuerzos de todos los grupos que integran las empresas ha venido a quedar en cuestión, por obra de las circunstancias objetivas del mundo técnico de hoy.

Todo lo que había sido diseñado como sistema formativo de cara a las profesiones y los grupos productores, tiene que ser rediseñado desde la nueva óptica. La universidad no puede volver la espalda al enorme problema del reciclaje de profesionales, que en plena vida laboral se ven expropiados del campo que cultivaban, y necesitan reorientar sus esfuerzos, y aprovechar sus capacidades, en una nueva dirección. Las condiciones para una mejor transferencia de habilidades y conocimientos, las circunstancias psicológicas y sociológicas de semejantes procesos de reconversión, implican estudios y desarrollos que los expertos docentes de los diferentes campos de especialización habrían de elaborar, facilitando así programas formativos que pudieran luego ser implementados por agencias de capacitación. Y esto, en buena medida, es ya materia que puede ser objeto de formación *online*, a distancia, minimizando en lo posible los costos a quienes se ven forzados a cursar esos estudios. El reciclaje profesional y la reinención, son sin duda campos más bien inéditos en el horizonte de la universidad, pero que no pueden serle ajenos, como institución que tiene como fin propio, aunque no único, el de la profesionalización de los jóvenes y los menos jóvenes de nuestras sociedades.

4.4. *La modificación de la ciencia y la velocidad de cambio*

Ha habido toda una serie de esfuerzos que han querido precisar las características del proceso de aumento del conocimiento científico, pero fueron los estudios de *ciencia de la ciencia* emprendidos por Derek J. de S. Price los que llamaron la atención, hace ya unos años, sobre el hecho de que la ciencia moderna está sometida a un proceso de crecimiento exponencial, de modo que la tasa de ese crecimiento es proporcional al tamaño que ha alcanzado en el tiempo precedente, por lo que, al ir siendo más grande su volumen, crece cada vez más deprisa. Price creyó poder afirmar que el cuerpo de la ciencia se duplicaría cada 10-15 años: «El tamaño bruto de la ciencia en mano de obra o en publicaciones tiende a doblarse en un período de entre 10 y 15 años» (Price, 1985; p. 6). Desde los años 1970, en que lo aseguró, hasta ahora, habría tenido tiempo para duplicarse casi tres veces. Y eso quiere decir que el año próximo, 2015, vendríamos a tener cuatro veces el volumen de conocimientos que había en tiempos de Price.

Los investigadores han vuelto una y otra vez sobre el tema. Pero el hecho crudo subsiste. Como dicen Larsen y von Ins: «Una conclusión provisional es que las antiguas disciplinas bien establecidas, incluyendo la matemática y la física, han tenido ritmos de crecimiento más bajos que las nuevas disciplinas, como la ciencia de computadores o las ciencias de ingeniería, pero en general, el ritmo de crecimiento en ciencia ha sido al menos de un 4,7 % por año» (Larsen

y Von Ins, 2010, 600). Y añaden que esa cifra habría que modificarla si se tienen en cuenta los nuevos canales de publicación y literatura accesibles para los investigadores, cosa que como ya bien sabemos es uno de los efectos que ha tenido la creación de la web.

Los problemas nacidos de semejante volumen de información nos llevan inevitablemente la implementación de nuevas técnicas de síntesis de conocimiento, que incorporan estudios de contenido, metodologías estadísticas, técnicas bibliométricas y sociométricas, metaanálisis, y cuanto procedimiento cabe hoy utilizar para moverse entre datos y sintetizar masas de información, con las que ni siquiera se aspira a contactar. El saber ha pasado desde la *videncia*, y la experiencia inmediata, al manejo de representaciones simbólicas de segundo orden que resumen innumerables estudios de orden elemental. Con ello, estamos a las puertas de un nuevo modo de entender la idea de saber.

El avance científico y técnico hace cada vez más necesaria la conciencia de que hay que renunciar al saber exhaustivo en pro de un saber *representativo*. Es forzoso elegir los campos de estudio, los autores de referencia, las publicaciones que conviene seguir y las búsquedas bibliográficas y los sistemas de alerta de información con que trabajar. Una parte esencial de la formación del estudiante universitario ha de estar hoy centrada sobre la búsqueda de documentación y los criterios con que juzgar y analizar los materiales obtenidos. Importa encontrar los datos a partir de los cuales es posible inferir el mapa cognitivo representativo del campo especializado en que cada uno aspira a moverse.

Singularmente en materias donde la rapidez del crecimiento lo demanda se ha de establecer enseñanzas de reciclaje y puesta al día donde reactualicen su marco de referencia los graduados de promociones ya un tanto alejadas en el tiempo. Y con ello, como enseguida veremos, tenemos un campo amplísimo e importante de estudios de *actualización* y de presentaciones del *estado de la cuestión* relativos a las más varias ramas de la formación profesionalizadora e investigadora.

4.5. La universidad tras la Declaración de Bolonia

La universidad europea ha resultado profundamente afectada por el proceso de construcción de una comunidad de naciones orientadas al logro de la Unión Europea que quedó diseñada en el Tratado de la Unión, de 1 de noviembre de 1993. Las anteriores comunidades preexistentes vinieron a integrar aspectos esenciales de una efectiva supranación. Los temas de una economía común, la cooperación jurídica y el principio de desarrollo de una política exterior integrada, habrían de ser pasos que en su momento pudieran conducir a hacer posible una más sólida integración política, donde los veintiocho estados integrantes, sin perder su identidad ni su personalidad, pudieran ir aproximándose a la constitución de una autoridad colectiva superior. Esa supranación, en el fondo, es un esfuerzo innovador y original con el que se tiende a la superación de limitaciones y retos del mundo europeo en un mundo globalizado donde las grandes unidades tienen mayores posibilidades de asegurar la viabilidad de sus proyectos colectivos y potenciar el bienestar de sus ciudadanos. Pero la celosa defensa de las soberanías de los estados miembros frena y dificulta el avance hacia la unidad política.

En 1999 se firmó una declaración en la que se planteaban determinadas aspiraciones relativas a la creación y mantenimiento de un Espacio Europeo de Educación Superior (EEES), «como vía clave para promocionar la movilidad de los ciudadanos y la capacidad de obtención de empleo y el desarrollo general del Continente» (Declaración, 1999).

La idea esencial era hacer de la universidad una institución que, siendo autónoma para ir generando sus planes y proyectos, asegurase la adopción de una serie de medidas con que hacer frente a las necesidades y demandas de la sociedad, y al avance del conocimiento científico. Se buscaba fomentar unos valores y un sentido de pertenencia a una comunidad, la europea, al tiempo que se quería potenciar la movilidad y la cooperación internacional; se pretendía establecer grados fácilmente reconocibles y comparables, con dos ciclos –uno primero que abriera una vía rápida al mundo laboral– y con unidades de «créditos» que facilitaran las equiparaciones entre centros.

Se trataría, en suma, de dar a los ciudadanos competencias para su carrera personal, incrementando su empleabilidad, y asegurando al tiempo la competitividad de Europa en el marco internacional, y potenciando la conciencia europeísta de los nuevos profesionales. La voluntad política expresa en aquella declaración reconoce a la universidad como un instrumento de cohesión entre europeos, y como medio de capacitación general para los retos actuales. En el horizonte de las nuevas tecnologías y el marco general de la globalización, los responsables europeos de la educación buscaban a la vez potenciar el dominio de los avances técnicos desde una cultura de creatividad y excelencia, con que hacer frente a la superación de los retos del mundo contemporáneo. Y eso es lo que en gran medida se desea y se busca mediante una universidad renovada. Es, desde luego, una apelación a su papel de institución científico-técnica, que contribuya a dominar los problemas de la hora presente, así como una afirmación del rol social que le cabe como institución social del saber.

Pero entre tan buenos deseos, crecen las voces críticas a la práctica del sistema: a la reducción de los contenidos formativos y de los programas; al recurso a una formación supuestamente activa, que da gran peso a los trabajos personales contruidos como mosaicos con piezas de Internet, y sin el menor viso de esfuerzo original personal; con un régimen tutorial de alumnos por el profesor, irrealizable en las clases masificadas que todavía sigue habiendo; y con un régimen de movilidad que fomenta entre los estudiantes la experiencia de otros países, pero no crea por lo general, nuevas relaciones discipulares entre profesores y alumnos de distinta nacionalidad. ¿Y cuánto tiempo, y esfuerzo, no se ha invertido en trabajo mostrenco de recortes de programas, medición de créditos, y sobre todo, en burocracia administrativa, sin repercusión en la calidad de la enseñanza?

5. ¿Hacia una universidad sostenible y responsable?

A la vista de cuanto antecede, cabe tener la impresión de que queremos hacer de la universidad una varita mágica de uso múltiple, que logre cotas de excelencia en ciencia, técnica,

profesionalización y resolución de demandas sociales, todo en una pieza, y sin demasiados gastos. Y eso temo que es una ilusión sin base en la realidad. Porque, entre otras muchas razones que cabría buscar, basta con pensar que en ese «ayuntamiento de maestros e de escolares [...] fecho en algún lugar con voluntad e entendimiento de aprender los saberes» de que hablara ya en su día Alfonso X el Sabio (Jiménez, 1971; p. 94) ni los unos ni los otros tienen aquellas exigencias, sino que unos buscan formación para el trabajo profesional, y los otros buscan su carrera personal, el logro de un buen currículum, y oportunidades para realizar una obra cultural o intelectual respetada dentro de la comunidad académica en que se sienten integrados.

Y sin embargo, la sociedad hoy demanda el cumplimiento de aquellas metas, y será preciso encontrar modo de integrar aspiraciones tan diversas en una línea general de acción.

Procuremos pensar en concreto hacia dónde podrían ir nuestras universidades, para tratar de dar alguna respuesta a lo que desde muchos ángulos se espera de ellas:

- 1) Se ha dicho, con toda razón, que «la universidad solo se legitima si responde a las demandas y necesidades sociales para las que ha sido creada, y que justifican su existencia continuada y su dimensión social» (Pérez y Peiró, 1997; p. 110). Se trata de una institución social que ha de cumplir determinados fines, requeridos por la sociedad. Y eso quiere decir que ha de atender continuamente a su entorno, para diseñar en relación a él sus intervenciones a corto y largo plazo; pero sobre todo, ha de someter su acción a una evaluación de sus productos y resultados, supervisando sistemáticamente su funcionamiento, y ha de mantener una continua interrelación con las fuerzas sociales que la mantienen y para las que ordena sus intervenciones, rechazando cualquier tentación de aislacionismo y de «torre de marfil» (*id.*, pp. 115-117).
- 2) Precisamente, nuestra universidad tiene un marco histórico social muy definido, el contexto europeo. La Declaración de Bolonia ha insistido en ello. Es un tema pendiente, al que habría que buscar solución. En cuanto a aspectos generales de la formación académica de los estudiantes:
 - a) A nuestro juicio, se debería incorporar a todas las enseñanzas universitarias una información sucinta pero suficiente de la realidad de la Unión Europea –historia, componentes, principales logros de los distintos países y culturas–, de modo que en la obtención del grado, hubiera alguna evaluación que, sin resultar excluyente, modulara la calificación final matizándola para sus niveles medios y altos.
 - a) Igualmente, se debía promover un conocimiento mínimo, hablado y escrito, de dos lenguas oficiales de la Unión, como condición mínima para la superación del primer ciclo del grado en todas las carreras, de manera que su estudio fuera realizado de modo autónomo por el estudiante al tiempo que cubre las materias propias de su especialización.

Idioma e historia europea no pueden ser *asignaturas* en el sentido clásico, sino que deben ser complementos formativos básicos, sujetos a una enseñanza *online*, al ritmo y modo que el estudiante determine, pero con unos contenidos explícitamente marcados y publicados, que eviten todo tipo de sorpresa, y que hagan posible un aprendizaje serio con las técnicas de la enseñanza a distancia.

- 3) Sobre la formación que habilita para el ejercicio profesional, todas las carreras universitarias apuntan a determinadas salidas profesionales. Habitualmente, un porcentaje altísimo de estudiantes que se dirigen a determinados estudios carece de cualquier idea acerca de las condiciones prácticas y situación laboral de los profesionales en ejercicio cuyas huellas aquellos, sin saberlo, van siguiendo. Y ello a pesar de que, frecuentemente están dados los datos correspondientes. Además usualmente no se han hecho —o en todo caso, no se han difundido— estudios profesiográficos respecto de las habilidades y capacidades que se requieren en el ejercicio de las diferentes profesiones, aunque debería haber algún tipo de prueba conjunta sobre tales capacidades antes del paso a la graduación; y, por otra parte, no se ha hecho apenas nada en el sentido de una orientación profesional. Esta debería entre otras cosas hacer explícitas las oportunidades o las limitaciones de empleabilidad en un país y en un tiempo determinado, de manera que el conocimiento de los riesgos de padecer falta de primer empleo, las demandas de la sociedad en torno a cada tipo de profesión, y las condiciones económicas dominantes en la sociedad.

Esta interacción, por tanto, es una pieza esencial a desarrollar en todos los casos. En nuestros días, las universidades se van preocupando crecientemente de la suerte de sus graduados y licenciados en el mercado de trabajo. Se van estableciendo observatorios de empleo que estudian ese mercado, y la demanda de profesionales que va habiendo en la sociedad a lo largo del tiempo. Es una información indispensable para orientar la planificación docente, el desarrollo personal de los estudiantes, y el reajuste continuo de la institución a las necesidades sociales. La estructura *histórica* de nuestras instituciones va dando paso a lo que cabría llamar una *flexi-universidad*: pues, al cabo, cabría decir, parafraseando la famosa frase de Ortega, que «toda universidad es ella y su circunstancia».

Toda esa información habría de ser explícita y pública, y desde luego comunicada a los estudiantes solicitantes de primera inscripción en toda carrera o grado universitario. Nada de esto se incluía en el extinto Curso de Orientación Universitaria, pese a su nombre, o en el actual segundo curso de bachillerato, y grandes masas de jóvenes bachilleres siguen tomando decisiones sobre su futuro profesional con ignorancia total de las circunstancias reales que condicionan el mercado de trabajo de las distintas opciones laborales.

6. Universidad y empresas

Nunca habremos insistido bastante en la importancia que tiene el logro de un moderno y eficaz sistema de relaciones universidad-empresa, que dé a la primera una implantación real y efectiva dentro de las necesidades y los motivos que operan en la vida real de la actividad económica hoy y, de otro lado, que asegure a la segunda un contacto fecundo con grupos técnicos, creativos y especializados de los que le puede llegar una asistencia efectiva para sus propios planes operativos.

Hay muchas cosas por hacer, y hay también cosas que modificar, para hacer posibles acciones innovadoras de interés. Pensemos, por ejemplo, en posibilidades que hoy nos ofrece el mundo de la enseñanza virtual *online*, para enriquecer la acción social formativa.

Hay un caso bastante claro. Los estudios de los primeros cursos de universidad, generalmente dedicados a materias básicas, que consumen muchos recursos de profesorado en las universidades presenciales, podrían en su mayor parte estar confiados a sistemas de enseñanza *online*. Las materias generales son susceptibles de una estructuración y planificación detalladas, que en muchos casos han alcanzado una organización que cabría llamar *clásica*, más allá de toda moda, y el sistema *online* haría menos costosa esa formación, con un número sensiblemente menor de profesores, y evitaría al tiempo costos de desplazamiento a los estudiantes, que podrían iniciarlos sin salir de su ambiente familiar.

En cambio, una parte de los recursos educativos así ahorrados en la enseñanza presencial debería servir para sostener una actividad hoy apenas explotada: los cursos formativos de reciclaje para profesionales con necesidad de reactualizar conocimientos y de incremento de especialización *dentro* de sus campos de actividad. Como antes señalé, la velocidad de transformación de técnicas y conocimientos en muchos campos profesionales hace hoy cada vez más necesario ese tipo de enseñanza, y en ciertos casos, los reconocimientos de capacidad para la actividad profesional empiezan a tener fecha de caducidad, y a exigir pruebas específicas para su renovación.

Dentro de ese replanteamiento que imaginamos, los procesos de movilidad internacional podrían ser sustituidos por servicios de vinculación *online* de estudiantes de un país a departamentos de otra institución de otro país de la Unión. Se impone, a todas luces, la necesidad de enriquecer y multiplicar la colaboración internacional. El desarrollo de cursos, enseñanzas, realización de investigaciones, perfeccionamiento de idiomas, realizado a través de sistemas de formación *online* en contacto con profesorado y recursos de centros de universidades asociadas, pertenecientes a países distintos, permitiría crear una red más efectiva, y de menor coste, que potenciaría la internacionalización de los estudios. Los programas de desplazamiento personal deberían quedar referidos a los estudiantes graduados, con proyectos de perfeccionamiento o estudios de máster y doctorado, que hubieran adquirido una previa experiencia de estudios en el extranjero gracias a la formación internacional *online*.

O piénsese, si no, en la formación preprofesional y la de perfeccionamiento y actualización de nuestros licenciados y graduados. Todos esos estudios deberían tener un importante complemento de actividad práctica, y a tal fin las universidades deberían contar con seminarios y talleres prácticos, implementados por empresas con las que se colaboraría mediante acuerdos de cooperación. Esta actividad también se podría beneficiar de recursos humanos y materiales hasta aquí empleados en materias puramente teóricas, ahora ofertadas en programas *online*.

Las empresas colaboradoras podrían ofertar trabajos técnicos a realizar dentro de sus cuadros operativos por personas universitarias en periodo de formación, que así adquirirían experiencia especializada de primera mano. Un papel análogo cabría asignar a centros o instituciones de la administración –archivos, bibliotecas, servicios de atención a minorías, centros de salud, atención a laboratorios y centros de experimentación, etc.–, configurándose una red de estudiantes cooperadores en formación, que podrían así obtener un perfeccionamiento formativo, que además podría estar becado con fondos de ayuda al estudio que hubieran quedado vacantes.

Las universidades, hoy dotadas de consejo social en todos los casos, deberían programar interacciones con empresas y organismos sociales que estuvieran vinculados a través de ese consejo social con una determinada institución, a la que podrían solicitar apoyos específicos y asesoramiento puntual, de modo que los departamentos universitarios implicados consiguieran por esta vía un determinado volumen de recursos para sus estudios, y además, se vieran implicados en problemas efectivos del desarrollo técnico y económico de las empresas asociadas, lo que podría beneficiar a estas últimas, y al mismo tiempo enriquecer los estudios y programas de investigación de los departamentos implicados.

Los desarrollos que hoy en día se están produciendo en todo orden de asuntos, desde el mundo de la clínica psicológica al de la arqueología o la participación ciudadana en instituciones y gobiernos locales, gracias al mundo de la sociedad de la información. Las técnicas TIC ofrecidas por la web 2.0, están avanzando paso a paso, pero su implementación, con apoyo de grupos especializados universitarios, harían posible una reorganización de las demandas y los recursos sociales de que hace uso la vida colectiva y la producción empresarial.

Resulta, en suma, que los grupos de empresas y organizaciones creativas y productivas que se vinculan a través de redes de interacción con instituciones universitarias, hacen posible, como hemos dicho, la verdadera radicación socializadora de estas últimas en el plano de la realidad social; benefician a los grupos al ponerles a su alcance un núcleo de conocimientos, técnicas, y capacidades investigadoras, con que enriquecer su capacidad de innovación cultural y tecnológica, y que multiplica sus capacidades operativas de modo importante; y beneficia a los grupos universitarios de investigación dirigiendo su atención hacia temas de importancia social, y también a los estudiantes, que encuentran apoyo para su formación práctica, y en muchos casos, hasta para lograr primeros empleos de calidad al término de sus estudios.

La sostenibilidad de las universidades, en una palabra, ha de estar apoyada en la interrelación entre universidad y sociedad, en la conexión de la primera con el tejido social efectivo, y el compromiso social de sus actividades.

7. Una pincelada económica

Hoy nada social es sostenible si no lo es, por lo pronto, económicamente. Y hay algunos números que conviene tener presentes.

En el año 2009, el gasto público total en educación universitaria fue de algo más de 10.540 millones de euros (Gil y de Pablos, 2012; p. 214), una cantidad nada despreciable, aproximadamente el 6 % del gasto público total. Pero no todo es gastar; más bien es invertir. La sociedad necesita de la universidad. Esta obtiene financiación, que luego resulta rentable.

La universidad educa, forma personas, y produce así capital humano. Pastor y Peraita, en un importante estudio sobre este aspecto económico de nuestra institución, hacen ver que «el gasto público en educación universitaria [...] genera en el futuro unos ingresos fiscales (mayor tributación y ahorro en prestaciones por desempleo) con un rendimiento promedio entre el 6 y el 11 % anual durante la vida laboral de los universitarios» (Pastor y Peraita, 2012; p. 308). Invertir en crear estos tipos de titulados mejorará en el futuro los ingresos por imposición del trabajo personal.

Además, tiene repercusiones sobre las cifras de paro. Para empezar, mantiene activa una importante masa de población; los autores citados estiman en casi 400.000 personas que se libran de estar paradas, gracias a que trabajan en el campo universitario (*id.*; p. 325). Y desde luego se sabe que en las cifras del paro, si la media para la población general se situaba en 2011 en el 21,50 %, en el grupo de bachilleres era del 21,40 %, pero en el de diplomados y licenciados era del 12,2 % y del 11,4 %, respectivamente; los estudios universitarios ejercerían un influjo moderador sobre el riesgo de estar parado (*id.*; p. 277). Se ha estimado que en el gasto en I+D, las empresas suponen el 51,9 %, y van seguidas inmediatamente por la Universidad, que aporta el 27,8 % (*id.*; p. 283); pero estos mismos autores advierten también que «el emprendimiento directo de las universidades es muy reducido», por una política restrictiva que no fomenta la participación del profesorado en empresas y *spin-off* académicas derivadas de la investigación, lo que es una pérdida de rentabilidad (*id.*, p. 290), y, paralelamente, el capital humano que se obtiene de tanto estudiante universitario queda al cabo desempleado en un 29,8 %, lo que a juicio de estos analistas resulta ser un «despilfarro» (*id.*, 255).

Como se ve, hay luces y sombras en nuestra realidad. Pastor y Peraita llegan a decir que el sistema universitario *devuelve* 2,5 euros por cada euro que se invierte (*id.*; p. 326). No cabe duda de que para ello habrá condiciones y límites. En todo caso, es cierto que la universidad no puede convertirse en un singular medio de hacer dinero, y que, al lado del optimismo de algunas de estas cifras, sabemos de instituciones concretas que viven ahogadas por las cifras económicas que las aherrojan y aprietan.

Lo que por otro lado parece es que, como instrumento formativo e investigador de nuestra sociedad, no está forzosamente situado en la zona de los números rojos. Será, pues, preciso que la sociedad, el gobierno y el mundo académico sigan haciendo números de modo que la rentabilidad se acerque a su posible óptimo.

8. Revisión y cierre

La universidad de nuestro tiempo está llamada a reorganizarse dentro de los parámetros de una sociedad de la información y la comunicación, que tiene necesidades cambiantes en tiempo real muy corto, con información inmediata sobre esos procesos de demanda y de producción, y todo ello en un contexto cuyo entorno inmediato está determinado por el sistema general de globalización a que responde la vida social y económica del siglo XXI.

La institución que imparte formación y que realiza investigación, es decir, la universidad actual, no puede cumplir esas funciones con técnicas obsoletas o envejecidas, sino que ha de realizarlas con los sistemas operativos que en cada momento sean de última generación y los datos más actuales respecto de la situación.

La identificación de la universidad con el aula donde coinciden el maestro y el discípulo es una imagen del pasado. El estudiante y el docente están ambos en el mundo virtual general de la red de Internet, en contacto con las fuentes de información, en contacto entre sí cuando es oportuno o necesario, y teniendo al alcance ese *libro universal* que mantiene la red.

La universidad en red a que nos vamos refiriendo, es una institución que tiene que hallarse instalada, a través de acuerdos y convenidos, dentro de un círculo de instituciones semejantes en un horizonte internacional, posibilitando una acción propiamente supranacional, o si se quiere, europeizada, dando así pleno sentido a ese Espacio Europeo de Educación Superior de que hoy tanto se habla.

La universidad de nuestro tiempo no es ya aquella institución que ha de atender primariamente al joven recién salido de los estudios secundarios, sino que es también el centro que enriquece a la sociedad con sus investigaciones, y aumenta el capital humano de una sociedad mediante conocimientos especializados de másteres profesionales, renueva y actualiza mediante reciclaje y formación continuada a los profesionales ya en activo, y consolida la red social de nuestras naciones mediante las tareas de cooperación con los núcleos universidad-empresa, al servicio de la estructura productiva real del país, así como al de las demandas institucionales de la administración o los servicios sociales.

Todo eso ha de hacerse con la mayor competencia. La universidad ha de aspirar a los grados mayores de excelencia, tanto en el plano de la ciencia, como en el de la docencia, y la transferencia de sus cualidades y logros a la sociedad.

No se puede perder de vista el lado moral de toda esa acción de formación personal y social. Como dice Adela Cortina, nuestro mundo académico no puede dejar de atender a una meta que ella enuncia así: «La educación de ciudadanos ‘arraigados’, comprometidos con su comunidad local y con la global [...] sabedores de que ‘ciudadanía obliga’ a trabajar por el mundo al que se pertenece como ciudadano» (Cortina, 2005; p. 19).

Este trabajo contempla un horizonte que está viniendo, va emergiendo de un modo borroso, y tal vez termine siendo muy distinto de como aquí se sugiere. Pero las fuerzas que están

operando en esa dirección no son imaginarias, sino efectivas y están presentes ya. Sobre todo, van emergiendo los problemas, y habrá que ir pensando ya en ellos, si aspiramos a encauzarlos usando la prudencia y la razón.

A todas las demandas profesionalizantes, y empresariales, de que hemos ido hablando, hay siempre que añadir, aquella dimensión cultural, de satisfacción de curiosidades y de gozo personal e intelectual que tantos universitarios han buscado saciar acercándose a las aulas de la institución. Esa necesidad de perfeccionamiento personal, sin duda, seguirá existiendo. Tal vez no inquiete a los planificadores, pero sí deberá preocupar al verdadero universitario, que sabe de la enorme importancia de la felicidad para la vida de las personas. La universidad, digámoslo al fin de estas páginas, es también un instrumento felicitario de primera categoría, como lo saben tantas y tantas gentes que se han acercado a ella a lo largo de los siglos. En las aulas universitarias, millones de personas de toda suerte y condición han descubierto su vocación, o la han clarificado y consolidado, y han hecho allí la experiencia que podría haber marcado toda su vida.

Por razones de necesidad social, de afán de saber, y de pura felicidad, es necesario volver a pensar la universidad. Es demasiado importante lo que ella significa como para dejarla ir en el tiempo, inercialmente, cuando todo está cambiando a nuestro alrededor. Hay que hacerlo desde las demandas que hoy recibe esta institución dentro de las actuales coordenadas de la sociedad digital, de la información, donde nos hallamos. Nuestras instituciones han de caminar adelante irremisiblemente. Como sucedía con los conquistadores que acaudillaba Hernán Cortés, *vestigia nulla retrorsum*: ‘las huellas no pueden ir hacia atrás’.

Una exigencia ética nos impele a buscar el mayor bien para nuestros conciudadanos y contemporáneos, y a hacerlo racionalmente, sobre todo cuando las necesidades son crecientes y los recursos no abundan. Es preciso, pues, pensar de nuevo cuál debe ser, como hubiera dicho Leibniz, «la mejor universidad posible» y no contradictoria, que pueda alcanzar a cumplir sus misiones, mudando todo lo mudable para permanecer cumpliendo su rol esencial.

Referencias bibliográficas

- BLECUA, J. M. (2010): «Lengua y tecnología. Investigación y enseñanza»; en FIGUEIRAS, A. DE, coord.: *La sociedad de la información y el conocimiento*. Madrid, Instituto de España; pp. 49-80.
- BOLONIA, DECLARACIÓN DE (1999): Declaración conjunta de los Ministros Europeos de Educación. Disponible en <http://www/queesbolonia.gob.es/dctm/queesbolonia/documentos/>
- CABERO, J. y ROMÁN, P. (2006): *E-actividades. Un referente básico para la formación en Internet*. Sevilla, Eduforma.
- COMTE, A. (1907): *Cours de philosophie positive*. París, Schleicher; t. I.

- CORTINA, A. (2005): *La misión de la universidad: Educar para la ciudadanía en el siglo XXI*. Valparaíso, Pontificia Universidad Católica de Valparaíso.
- GIL, M. y DE PABLOS, L. (2012): «La incidencia de los gastos educativos en España: un análisis aplicado», en *Presupuesto y Gasto Público* (68); pp. 211-237.
- JIMÉNEZ, A. (1971): *Historia de la Universidad española*. Madrid, Alianza.
- LAÍN ENTRALGO, P. (1968): *El problema de la Universidad*. Madrid, Cuadernos para el Diálogo.
- LARSEN, P. y VON INS, M. (2010): «The role of growth in scientific publication and the decline in coverage provided by SCI»; en *Scientometrics* (84, 3); pp. 575-603.
- MARÍAS, J. (1973): «La Universidad en España»; en *Innovación y arcaísmo*. Madrid, Revista de Occidente; pp. 154-183.
- MARÍAS, J. (1985): *Cara y cruz de la electrónica*. Madrid, Espasa Calpe.
- NEWMAN, J. H. (1852): *Discourses on the scope and nature of University education*. Dublín, James Duffy (trad. parcial, Madrid, Epesa, 1946).
- NEGROPONTE, N. (1995): *El mundo digital*. Barcelona, Ediciones B.
- ORTEGA Y GASSET, J. (2004): *Misión de la Universidad; en Obras completas*. Madrid, Taurus, IV; pp. 529-568.
- PASTOR, J. M. y PERAITA, C. (2012): *La contribución socioeconómica del sistema universitario español*. Madrid, Ministerio de Educación, Cultura y Deporte.
- PEIRÓ, J. M. y RIPOLL, P. (1999): «Psicología de las organizaciones. Cambios recientes retos y perspectivas»; en *Revista de Psicología General y Aplicada* (52, 2-3); pp. 169-176.
- PÉREZ GARCÍA, F. y PEIRÓ, J. M. (1997): «Gobierno de la Universidad: un diseño alternativo»; en VVAA: *Órganos de gobierno de la Universidad*. Madrid, Fundación Universidad-Empresa y Consejo de Universidades; pp. 105-128.
- PRICE, D. J. DE S. (1965): *Little science, big science*. Nueva York, Columbia University Press.
- ROBBINS, LORD (1963): *Higher Education*. Disponible en <http://www.educationengland.org.uk/documents/robbins/robbins1963.html>.
- SICILIA, M. A. y GARCÍA, E. (2009): *Aprendizaje y tecnologías de la información y la comunicación*. Madrid, Ediciones CEF.
- SKINNER, B. F. (1973): *Tecnología de la enseñanza*. Barcelona, Labor.
- SORA, B.; CABALLER, A. y PEIRÓ, J. M. (2014): «La inseguridad laboral y sus consecuencias en un contexto de crisis»; en *Papeles del Psicólogo* (35, 1); pp. 15-21.
- TERCEIRO, J. B. (1996): *Sociedad digit@l*. Madrid, Alianza.



LA CIENCIA: PASADO, PRESENTE Y FUTURO DE EUROPA

José Manuel Sánchez Ron
Real Academia Española de la Lengua

Resumen

El desarrollo científico y tecnológico es el elemento diferenciador de la cultura occidental y está en la base del bienestar económico de los países más avanzados. Tras un pasado no demasiado brillante, en las últimas décadas la investigación científica en España ha progresado de forma significativa. Sin embargo, debemos seguir esforzándonos por mejorar la productividad industrial, lo que no se limita a la mera manufactura sino que implica también la generación de nuevos campos, nuevos productos e industrias que solo la I+D+i científico-tecnológica puede producir. Y para ello es necesaria una alianza entre lo público y lo privado, entre la investigación financiada con fondos públicos y la realizada en centros privados. En este punto probablemente se encuentra una de las mayores carencias españolas tanto del pasado como del presente.

Abstract

Scientific and technological development is the differential element of Western culture and the basis for the economic well-being of the most advanced countries. After a past that has not been particularly brilliant, in the last few decades, scientific research in Spain has progressed significantly. However, we must continue to make an effort to improve industrial productivity, which is not limited to mere manufacturing. It also involves generating new fields, new products and new industries that only scientific and technological R+D+i can produce. This requires an alliance between public and private; between research financed with public funds and that carried out in private centres. This is where, in the past and in the present, Spain has probably been most lacking.

1. Introducción

Entre las muchas virtudes de José Ortega y Gasset, se encontraba la de percibir bien hacia dónde se debía dirigir una sociedad, un país, si no quería «perder el tren de la historia», si pretendía situarse entre las naciones de la vanguardia del desarrollo social, político y económico. Y cuando el siglo XX comenzaba a alborear, estaba claro que la ciencia era uno de los focos que iluminarían el futuro; de hecho, lo estaba haciendo ya desde hacía tiempo. Ortega entendió bien esto, como queda patente en un artículo («Asamblea para el Progreso de las Ciencias») que publicó en *El Imparcial* el 27 de julio de 1908, y en el que comentaba la iniciativa de la creación de una Asociación Española para el Progreso de la Ciencia, cuyo primer congreso tendría lugar en Zaragoza en el otoño de aquel mismo año. «Muchos años hace que se viene hablando en España de ‘europeización’», señalaba allí, «no hay palabra que considere más respetable y fecunda que esta, ni la hay, en mi opinión, más acertada para formular el problema español». El problema era, claro, definir qué era Europa, y en este punto Ortega no tenía dudas: «Europa = ciencia; todo lo demás es común con el resto del planeta». Por eso, el polifacético filósofo y ensayista hispano pensaba que aunque uno de los grandes problemas de

España era la educación, educar más y mejor a sus ciudadanos, y en particular a los jóvenes, «lo genuino, lo característico de nuestro problema pedagógico, es que necesitamos primero educar unos pocos hombres de ciencia, suscitar siquiera una sombra de preocupaciones científicas y que sin esta previa obra el resto de la acción pedagógica será vano, imposible, sin sentido».

«Europa = ciencia; todo lo demás es común con el resto del planeta», decía Ortega. Y entonces tenía razón, a pesar de que al otro lado del Atlántico, en Estados Unidos, se estuviesen sembrando las semillas que pronto germinarían en logros científicos de primer orden. Si tomamos en cuenta solo lo que sucedió a partir de la denominada Revolución Científica (siglos XVI y XVII), cuando se sentaron las bases (Galileo, Newton, Boyle, Harvey, Leibniz) de la ciencia moderna, ese delicado equilibrio entre indagación experimental y reflexión y síntesis teórica, la historia de la ciencia era –con mínimas excepciones (Benjamín Franklin, por ejemplo)– la historia de la ciencia hecha en Europa.

Con mayor frecuencia de la debida, esa historia se ha contado haciendo hincapié en los logros «puramente científicos» (una expresión esta que utilizo con renuencia), dejando de lado cómo esos logros se plasmaron en el beneficio de los humanos y de sus sociedades. Muchos creen que se cumple la siguiente «ecuación»: primero está la ciencia *pura*, o *básica*, que cuando *se aplica* se convierte en *tecnología*. Es indudable que esta ecuación se cumple a veces, incluso muchas veces, pero no siempre; recordemos, por ejemplo, el caso de la Revolución Industrial: la máquina de vapor, el fundamento de aquella revolución, fue anterior a la ciencia que explica los procesos de intercambio de energía que tienen lugar en ella, denominada, apropiadamente, *termodinámica*. De hecho, en los últimos tiempos, la relación entre ciencia y tecnología es cada vez más estrecha, fecundándose ambas mutuamente, hasta el punto de que se ha acuñado un nuevo término: *tecnociencia*; la tecnología necesita de la ciencia, pero esta también requiere de aquella.

No es posible comprender el siglo XVIII, aquella maravillosa, y conmovedoramente humana, centuria, la de la Ilustración, sin tener en cuenta el hermanamiento profundo que existe entre ciencia y tecnología, un hermanamiento con una sólida base moral: la de utilizar el desarrollo científico en beneficio de los humanos. Durante el Siglo de las Luces, en efecto, se consumó la transposición de la «propiedad» del concepto y estudio de la Verdad, de la religión a la ciencia, de los teólogos y sacerdotes, a los científicos y filósofos. En este sentido, se puede decir que terminaba la Era de la Cristiandad y comenzaba la de la Modernidad. Animados por la gran confianza que depositaron en la capacidad –científica y tecnológica– humana de comprender y utilizar la naturaleza, los ilustrados creyeron que era posible construir una sociedad más racional, justa y cómoda. Esta unión entre «razón» y «naturaleza», entre ciencia, tecnología y sociedad, queda clara a través del título de la obra más característica de aquella época: la *Enciclopedia o diccionario razonado de las ciencias, las artes y los oficios*, la *Encyclopédie* (1715-1768), coordinada por el filósofo Denis Diderot (1713-1784) y el físico y matemático Jean Le Rond d'Alembert (1717-1783), autor él mismo de obras tan fundamentales para la ciencia del movimiento.

2. Ciencia, industria y economía en la Europa del siglo XIX

La ciencia es, por encima de cualquier otra consideración, conocimiento, pero no podemos olvidar que el conocimiento suministra poder. Es obvio que no siempre el saber da lugar a poder, mucho menos que el que sabe, el que produce conocimiento, el científico, tenga poder. De hecho, cuando se repasa la historia de la ciencia se comprueba que la relación entre ciencia y poder ha variado a lo largo de los siglos: no es la misma la relación entre ciencia y poder (o entre poder y ciencia) en la actualidad, o durante el último medio siglo, que a lo largo de otros períodos de la historia. Por supuesto que no necesitamos esperar a esas épocas, más recientes, para comprobar el «poder de la ciencia»: pensemos, por ejemplo, en Arquímedes, una de las cumbres de la ciencia de la Antigüedad, que aplicó su maestría científica a la invención de máquinas como el denominado «tornillo de Arquímedes», un tornillo espiral que se hacía girar dentro de un cilindro y que se podía utilizar para sacar agua de los canales, o a desarrollar armas que fueron aprovechadas durante el asedio romano a Siracusa (215-212 a.C.), cuando inventó una serie de instrumentos que mantuvieron alejada a la flota romana, al hacer que se incendiasen algunos de sus barcos. De la misma manera, podríamos recordar a Antoine Laurent Lavoisier (1743-1794) aplicando sus habilidades en química y física a problemas como el alumbrado público o a los propios de la Administración de Pólvora, la institución estatal encargada de la producción de pólvoras y salitres, de la que fue uno de los directores. Sin embargo, fue a partir de, aproximadamente, el primer tercio del siglo XIX cuando la relevancia de la ciencia para «el poder» (poder político, económico y militar) comenzó una nueva etapa. Y comenzó en Europa.

Dos ramas de la ciencia fueron las grandes responsables de que se produjera aquel cambio, aquella revolución: la química orgánica y la física del electromagnetismo. En la primera, tenemos que tuvieron lugar entonces una serie de avances, ligados a nombres como los del sueco Jacob Berzelius, los alemanes Justus von Liebig, August Kekulé, Friedrich Wöhler y August Hoffmann, o el británico William Perkin, que rápidamente encontraron aplicaciones en la industria, en la de los colorantes (o tintes) y en la farmacéutica especialmente. Nacieron entonces empresas, algunas de las cuales aún sobreviven, como Chemische Fabrik E. Merck (en la actualidad, Merck, Sharp & Dohme) o Badische Anilin-und-Soda-Fabrik (BASF). De hecho, no es posible comprender cómo Alemania llegó a convertirse en la gran potencia que fue a lo largo de la primera mitad del siglo XX sin tener en cuenta la creatividad de sus químicos orgánicos. En cuanto a la física del electromagnetismo, no solo generó nuevas y poderosas empresas (Siemens, por ejemplo) y mercados industriales, como el de la iluminación urbana o el de las comunicaciones telegráficas, terrestres primero y submarinas después, sino que esas mismas aplicaciones cambiaron aspectos esenciales de la vida.

Para que se lograra todo aquello, fue esencial que las universidades se diesen cuenta de que las ciencias físico-químicas—hasta mitad de siglo, reclusas administrativamente en muchos países en las facultades de Filosofía—necesitaban de instalaciones adecuadas, de laboratorios donde los estudiantes pudiesen tomar contacto directo con la experimentación. Así, algunos de esos estudiantes fundarían después empresas que enriquecerían a todos. Y en Alemania no faltaron

empresarios que reconocieron ese servicio, ayudando, en consecuencia, al desarrollo científico de su país, una lección que más tarde sería seguida en otros países, en Estados Unidos principalmente (en España, nunca ha llegado a tenerse en cuenta con profundidad y continuidad).

Si Alemania llegó a ser la nación poderosa en que se convirtió, fue precisamente por la atención que desde mediados del siglo XIX dedicó a la investigación científica, a sus protagonistas y a sus instituciones.

3. Europa y las revoluciones científicas del siglo XX

Al siglo XX se le puede denominar con justicia, el Siglo de la Ciencia. En él tuvieron lugar tres grandes revoluciones científicas: la de la física relativista (teorías especial y general de la relatividad, 1905, 1915) de Albert Einstein; la de la física cuántica, que alcanzó su primera síntesis con la mecánica cuántica (Heisenberg, 1925; Schrödinger, 1926); y la del ADN (Watson y Crick, 1953). Un hecho en el que hay que detenerse es que las tres se iniciaron en Europa: Einstein produjo su relatividad especial cuando trabajaba en la Oficina de Patentes de Berna y la general cuando era catedrático en la Universidad de Berlín y miembro de la Academia Prusiana de Ciencias; Heisenberg y Schrödinger eran alemán y austriaco, respectivamente, y aunque James Watson era un joven biólogo estadounidense que ampliaba estudios en Europa (algo ya de por sí significativo), la estructura del ADN, la molécula de la herencia, la descubrió junto al antiguo físico inglés Francis Crick en la Laboratorio Cavendish de Cambridge (Inglaterra). Sucede, sin embargo, que si analizamos el desarrollo posterior de esos mundos científicos, nos encontramos con que aunque existieron contribuciones europeas, fue en otros lugares, en Estados Unidos sobre todo, donde se tomó la antorcha científica europea: la relatividad general se incardinó en la cosmología y astrofísica experimentales, que tuvieron su mejor nicho en los grandes observatorios que se crearon en tierras norteamericanas (en los californianos de Monte Wilson y Monte Palomar, Edwin Hubble descubrió la expansión del universo); la electrodinámica cuántica y mucho del modelo estándar de la física de altas energías, fueron producidas por físicos estadounidenses, la misma nacionalidad que tenían la mayoría de los biólogos que desarrollaron la revolución del ADN (por ejemplo, la del ADN recombinante).

¿Por qué sucedió esto? Las razones son varias. Una, obvia, se halla en la historia política europea, en las dos guerras mundiales que la empobrecieron y dividieron. Además, las políticas raciales emprendidas por el régimen nazi obligaron a que muchos de sus mejores científicos abandonasen Alemania, instalándose una gran parte de ellos en Estados Unidos, ayudando así a que este país consolidase la posición de preeminencia científica, y subsidiariamente tecnológica e industrial, que ya que estaba alcanzando. Y es que la ciencia, la investigación científica, no es independiente ni de la política, ni de las ideologías o percepciones culturales de los grupos sociales o nacionales.

4. La ciencia en la Europa de la segunda mitad del siglo XX: el paneuropeísmo se extiende a la ciencia

Una vez finalizada la Segunda Guerra Mundial, se hizo patente que Europa, una Europa que para estos fines no incluía, no podía incluir, a la Unión Soviética, se había rezagado notablemente en investigación científica y que no podía competir con Estados Unidos en aquellos campos científicos que necesitaban de grandes recursos, la denominada *Big Science*. La única solución era que las naciones europeas uniesen esfuerzos. Y antes de que tal idea-necesidad se implantase en la ciencia europea, lo hizo en otros mundos. Así, en los primeros meses de 1948 nació la Organización para la Cooperación Económica Europea. En mayo del mismo año, tenía lugar en La Haya un Congreso de Europa, al que asistieron 800 personalidades y que contribuyó de manera importante a que un año después se fundara el Consejo de Europa. Por último, recordemos que a partir de 1950 se crearon los primeros organismos comunitarios europeos, comenzando con la Comunidad del Carbón y del Acero.

En semejante escenario, con una física nuclear prestigiosa, movimientos europeístas y la constatación de que Estados Unidos avanzaba rápidamente en la investigación nuclear, como demostraba la creación en ese país del Brookhaven National Laboratory, un centro de física de altas energías que servía a una serie de universidades de la costa este y cuyo modelo cooperativo no pasó desapercibido para los científicos europeos, no es sorprendente que surgieran en el Viejo Continente propuestas encaminadas a promover ese mismo campo científico. El Conseil Européen de la Recherche Nucleaire, o CERN, fue el fruto principal de tales iniciativas.

Brevemente expuesto, los pasos en el camino que conduciría al establecimiento del CERN fueron los siguientes: a finales de 1949 varias personas asociadas con los asuntos nucleares en Europa comenzaron a pensar seriamente en las posibilidades de una cooperación multinacional en el área. Las iniciativas más importantes provinieron de Raoult Dautry, administrador general del Commissariat à l'Energie Atomique francés. En la Conferencia Cultural Europea celebrada en Suiza en diciembre de 1949, se pasó una resolución que recomendaba que se procediera a estudiar la posibilidad de crear un instituto europeo para la ciencia nuclear, «dirigido hacia las aplicaciones en la vida diaria». Seis meses después el físico de la Universidad de Columbia (Nueva York), Isidor Rabi, presentaba una resolución en la Quinta Asamblea General de UNESCO (*United Nations Educational, Scientific and Cultural Organization*), celebrada en Florencia, invitando a la creación de laboratorios europeos, incluyendo uno de física nuclear (también mencionó la biología molecular). La propuesta fue adoptada por la Asamblea General de UNESCO el 7 de junio de 1950. Finalmente, en febrero de 1952 doce naciones acordaban financiar el proyecto: Bélgica, Dinamarca, Francia, Grecia, Italia, Holanda, Noruega, Reino Unido, República Federal Alemana, Suecia, Suiza y Yugoslavia (Austria se uniría en julio de 1959 y España en enero de 1961)¹. En octubre el Consejo provisional de delegados aceptó que la pieza central del laborato-

¹ Aunque la entrada en el CERN presagiaba buenos aires no solo para la física española, sino, en general, para el conjunto de su ciencia, en la medida en que se podía favorecer el establecimiento de una dinámica apropiada de relaciones científicas internacionales, la alegría no duró demasiado, ya que España abandonó la organización en 1967 por motivos económicos (se estimó que la cuota que debía pagar era demasiado elevada). Fue en 1983 cuando merced a una decisión del gobierno presidido por Felipe González España se reintegró al CERN. Este reingreso se vio favorecido poco después por el que la física de altas energías fuese seleccionada como una de las áreas prioritarias del Plan Nacional de I+D que siguió a la promulgación de la Ley de la Ciencia.

rio fuese un sincrotrón de alrededor de 30 GeV y que este se construyese en Ginebra. En junio de 1953 el Consejo había elaborado el texto del Convenio definitivo, que entraría en vigor el octubre de 1954, cuando se reunió por primera vez el Consejo de lo que se puede denominar el CERN permanente.

Está claro que los promotores de la organización se aprovecharon del mito nuclear, de las ansiedades producidas por el comienzo de la Guerra Fría y por el deseo de reconstruir Europa. Pero es cierto también que estos argumentos no afectaban por igual a todas las naciones involucradas; explicar la génesis del CERN significa, de hecho, efectuar un delicado ejercicio en el que ciencia, política y diplomacia se combinan. Hay, por ejemplo, que tomar en consideración los intereses de naciones concretas, como Alemania, para quién formar parte del CERN significaba una manera de evitar la prohibición que le habían impuesto los aliados de investigar en física nuclear. Por otro lado, para Gran Bretaña las motivaciones europeístas no eran importantes (de hecho, se rechazaban, como cuando en abril de 1953 el Foreign Office manifestó que el Reino Unido «debería ser capaz de demostrar al mundo que la Organización no tiene de hecho significado político como un cuerpo europeo», declaración en la que se adivina el deseo de no perjudicar sus relaciones bilaterales con Estados Unidos; para los británicos, la justificación principal al unirse al CERN era la de poder acceder a un acelerador de entre 25 y 30 GeV). Para Suiza, que gracias a su neutralidad fue elegida para albergar conferencias decisivas en las iniciativas europeístas de la época, resultaba enormemente atractivo el hecho de que Ginebra fuese elegida para sede central del CERN. Esta ubicación también resultaba agradable para Francia, que al tener el laboratorio al lado de sus fronteras, podía aspirar a mantener una influencia cultural importante en la organización.

El fruto de todo fue, y continúa siendo, un centro de investigación en cuyos aceleradores y departamentos teóricos se han llevado a cabo avances de primer orden en física de altas energías, adelantándose en ocasiones a los físicos estadounidenses. El CERN, aunque ciertamente oneroso, situó a Europa en un lugar de élite en una rama de la ciencia que se significó especialmente a lo largo de la segunda mitad del siglo XX, mostrando un posible camino para una ciencia de élite hecha en Europa.

Al CERN le siguieron otras organizaciones científico-tecnológicas paneuropeas: la *European Atomic Energy Community* (EURATOM), creada en 1957 por Bélgica, Francia, Holanda, Italia, Luxemburgo y la República Federal Alemana; la *European Research Organization* (ESRO; a partir de 1975, *European Space Agency*, ESA), establecida en 1962, con España uno de los países fundadores²; el *European Molecular Biology Laboratory* (EMBL, 1973); el *Joint European Torus* (JET, 1977); y, más recientemente, el ITER (*International Thermonuclear Experimental Reactor*; esto es, 'Reactor Termonuclear Experimental Internacional').

En todas estas organizaciones, que albergan mucho de lo mejor que Europa puede ofrecer a la ciencia, y al igual de lo que he señalado en el caso del CERN, encontramos consideraciones, tensiones e intereses de índole político, lo que, por supuesto, no es sorprendente: ni

² El que España sea un miembro fundador de ESRO se debe en no pequeña medida a que ya existía —se creó en 1942— el Instituto Nacional de Técnica Aeronáutica (Aeroespacial después) INTA, heredero de la tradición aeronáutica que existía en España desde comienzos del siglo XX (recuérdense nombres como Leonardo Torres Quevedo, con sus dirigibles, Emilio Herrera, fundador [1921] del Laboratorio Aerodinámico de Cuatro Vientos, o Juan de la Cierva, inventor del autogiro).

la ciencia ni los científicos viven, hay que insistir en esto, en torres de marfil, y al ser evidente su rentabilidad sociopolítica y económica, es natural que se produzcan pugnas nacionales en torno a ella. El ITER, el último ejemplo que he citado, constituye otro ejemplo. Se trata de un proyecto de gran complejidad planteado en 1986 para demostrar la factibilidad científica y tecnológica de la fusión nuclear (el mecanismo mediante el cual se produce la energía que «calienta» las estrellas, un mecanismo libre de los materiales contaminantes que se producen en la fisión nuclear). España fue candidata a ser su sede (se eligió a Valdellós), el lugar donde se construiría y experimentaría con él. Más concretamente, a lo que nuestro país aspiró fue a ser la candidata de la Unión Europea, uno de los socios del proyecto (los restantes eran Japón, Estados Unidos, Corea del Sur, la India, Rusia y China). Razonablemente, se pensaba que contar con semejante centro sería importante para el desarrollo científico hispano, y también que este traería recursos económicos importantes para la zona cercana a Valdellós. Sin embargo, Francia también se postuló como candidata, presentando como ubicación a Cadarache, cerca de Marsella. Se produjo entonces una dura lucha, tanto científico-tecnológica como político-diplomática, entre España y Francia, que finalmente se decantó a favor de los franceses, lo que constituyó uno de los grandes fracasos de los proyectos científicos internacionales de España. Cadarache, al que apoyaban la Unión Europea, Rusia y China, no era el único candidato: también estaba Rokkasho, en Japón, al que favorecían Estado Unidos, Japón y Corea del Sur. Finalmente, el 28 de junio de 2005, en Moscú, se llegó al acuerdo de que el ITER se instalaría en Cadarache, y el 24 de mayo de 2006 los siete socios, España uno de ellos, firmaron en Bruselas el correspondiente acuerdo, previendo un periodo de diez años para la construcción del reactor, que constará entre 5.000 y 10.000 millones de euros.

¿Qué lección hay que extraer de este episodio? Al menos una. Que aunque se seleccionen buenos objetivos para promover, en el ámbito internacional, el desarrollo científico y tecnológico español, la pugna es, y continuará siéndolo, dura, muy dura. No basta con buenas iniciativas, nadie dará nada gratis. La ciencia es poder económico y político (en su momento, el primer ministro francés, Dominique de Villepin, consideró que el ITER conllevaría la creación de 4.000 puestos de trabajo en su país). Y todos quieren tener de esto, de ese poder; cuanto más mejor.

5. La ciencia en España

Históricamente, la ciencia ha sido una de las asignaturas pendientes de España. Repetidamente, siglo tras siglo, cual si fuese una cantinela sempiternamente repetida, encontramos en la historia española de, al menos, los últimos tres siglos vibrantes manifestaciones en las que se clamaba por un mejor ciencia. Así, en 1898, después de la pérdida de Cuba, Santiago Ramón y Cajal, el mejor científico español de todos los tiempos, clamaba (*El Liberal*, 26 de octubre de 1898) que España había «caído ante los Estados Unidos por ignorantes y por débiles, que, hasta negábamos su ciencia y su fuerza», y que, en consecuencia, «era preciso regenerarse por el trabajo y el estudio».

No puedo, naturalmente, dedicarme a analizar la política científica –cuando la hubo– desarrollada en España a lo largo del Siglo de la Ciencia que fue el XX. Limitándome a unos breves apuntes referidos al periodo que se inició con la restauración de la democracia, diré que políticas científicas propiamente dichas comenzaron a introducirse sobre todo durante los gobiernos de Felipe González. Y al igual que los gobiernos del PSOE presididos por González, también los del Partido Popular (1996-2004) encabezados por José María Aznar mostraron su preocupación por la precaria situación de la investigación científica. De hecho, cuando se repasa la historia del último cuarto de siglo XX nos encontramos con que no existen demasiadas diferencias en lo que se refiere a las manifestaciones de los diferentes partidos políticos, y en particular los dos dominantes en el contexto nacional, el PSOE y el PP, sobre la importancia de la investigación científica y la necesidad de mejorar su calidad, en particular como medio para poder competir en el exigente universo de la generación de riqueza a través de la industria fuertemente dependiente del conocimiento científico. Así, hemos asistido a un curioso y a la postre contradictorio y desmoralizador proceso: el de las campañas electorales en las que la «cuestión científica» se ha convertido en una de las armas electorales más utilizadas, los dos grandes partidos prometiendo elevar el porcentaje del PIB para I+D (Investigación y Desarrollo) y establecer mejores medios para la investigación, promesas que no se terminaban cumpliendo, aunque a veces tomasen iniciativas esperanzadoras al principio, entre ellas la de aumentar algo el gasto en I+D (eso sí, con losas como la parte destinada al Ministerio de Defensa, nunca cuantificada y evaluada satisfactoriamente en lo que a si realmente servía para promover la investigación científica o tecnológica). Tal fue, por ejemplo, el caso del Ministerio de Ciencia y Tecnología, que aunaba ciencia e industria, creado el presidente Aznar en su segunda legislatura (2000-2004) y que, desgraciadamente, terminó fracasando rotundamente (la idea tenía su lógica e interés). Después vino el Ministerio de Ciencia e Innovación, establecido también durante una segunda legislatura (2008), esta vez la del presidente José Luis Rodríguez Zapatero. Las indudables buenas intenciones que animaron el establecimiento de este Ministerio, y las promesas de elevar sustancialmente el porcentaje del PIB dedicado a I+D, se vieron debilitadas considerablemente por la crisis económica que España está sufriendo, de manera más duradera que la mayoría de los países de la Unión Europea. Recursos destinados y prometidos para favorecer la investigación científica han sido dedicados a otros fines. Un ejemplo significativo se halla en la presente legislatura, la presidida por Mariano Rajoy, en la que la investigación científica ha pasado a depender del Ministerio de Economía y Competitividad, más concretamente de la Secretaría de Estado de Investigación, Desarrollo e Innovación. No es extraño que al verse obligada a competir con todo tipo de «elementos económicos», la I+D haya sufrido recortes importantes, y lo que acaso sea más grave por revelador, que la cuestión, el problema, de la ciencia en España haya desaparecido de los discursos del primer responsable del Ministerio, Luis de Guindos.

Ante tales recortes, y como es natural, la comunidad científica alzó la voz argumentando –con razón– que la investigación científica constituye un pilar esencial para construir un mejor futuro, social, industrial y económico. La historia de los dos últimos siglos muestra la fuerza de ese argumento, ahora bien, en una situación como la presente, con las cifras existentes de

desempleo y los problemas económicos que aquejan al país, es imprescindible discriminar, seleccionar ramas de la ciencia a las que se dediquen preferentemente recursos.

La tarea de discriminar se hace particularmente necesaria porque con anterioridad fueron frecuentes «ampliaciones», «dotaciones», indiscriminadas. Uno de los que ha señalado este punto es el biólogo marino del CSIC, Carlos Duarte. Lo hizo en un artículo («El gobierno de la I+D+i») publicado en *El País* el 21 de enero de 2013:

«La aceleración de la inversión en I+D en la primera legislatura de Zapatero creó enormes expectativas, pero también grandes ineficiencias: proliferaron infraestructuras 'singulares', muchas veces innecesarias u otorgadas por criterios puramente políticos o de 'café para todos' sin evaluación independiente [...]. La proliferación de plazas de investigación durante los años de bonanza llevó a una caída de los niveles de exigencia hasta niveles mínimos».

En un sentido parecido y en la misma tribuna (*El País*, «Ciencia para después de un rescate»), antes (25 de julio de 2012) otro profesor de investigación del CSIC, Pere Puigdomènech, señalaba que:

«Probablemente es hora que de que vayamos asumiendo que los presupuestos van a mantenerse austeros por muchos años y para muchos quedarán tal cual durante lo que queda de vida profesional. Hay que asumir que la recuperación se va a producir a medio o largo plazo. Mientras tanto deberíamos pensar cómo utilizamos los recursos de forma más eficiente para sobrevivir ahora y para que en cuanto la oportunidad se presente nuestra ciencia sea mejor que antes de la crisis».

Y entre sus propuestas para sobrevivir pero mirando al futuro, estaba la de apostar por la excelencia, en lugar de por rebajar lo mismo a todos:

«[Una] solución sería concentrar esfuerzos y dineros en unos centros, unos grupos y unos proyectos, al tiempo que eliminamos cualquier elemento del sistema que haga perder tiempo y dinero. Es decir, se trataría de apostar por la calidad o la excelencia, definidas de alguna forma, en lugar de por la cantidad».

Comparto este punto de vista. El problema, claro está, es qué ciencia de excelencia. Y en este punto, mi propuesta es la de priorizar aquella con buenas perspectivas socioeconómicas de futuro. No es, ya lo sé, la única solución posible; más aún, muchos, científicos sobre todo pero no solo científicos, considerarán esto un anatema, una violación del sagrado, para ellos, código del «valor supremo de la ciencia, del conocimiento, por sí mismo». No obstante, en realidad incluso aquellos que defienden semejante planteamiento se esfuerzan por introducir argumentos del tipo de «los retornos económicos» que su ciencia, cualquier ciencia, producirá en el futuro. Uno de los grandes y más frecuentes lugares comunes al respecto es citar lo que, según algunos (yo no tengo constancia de que lo dijese) el gran Michael Faraday respondió al ministro de Hacienda británico, William Gladstone, cuando este le preguntó sobre la utilidad

de sus investigaciones: «*Sir*, estoy seguro de que algún día usted podrá gravar el resultado de ellas con impuestos».

Tal vez de esta forma se podría atraer la atención de las empresas privadas hacia la I+D, algo particularmente necesario en España, en donde el mundo de «lo privado» ha desempeñado un papel muy pequeño en la promoción y desarrollo de la investigación científica, que ha estado básicamente en manos del Estado, de «lo público». Se necesitan iniciativas como la que transformó el Centro Nacional de Investigaciones Cardiovasculares en una fundación (ProCNIC) pública de competencia estatal, dependiente del Instituto de Salud Carlos III pero con financiación pública y privada, esta última totalizando cerca del 40 % del presupuesto total. Los mecenas que se reunieron en esta novedosa iniciativa fueron el Ministerio de Sanidad, el Banco de Santander, la Fundación Ramón Areces (El Corte Inglés), Inditex (Zara), 'la Caixa' y Prisa (también han aportado recursos Acciona, BBVA, ENDESA, FADESA, Gas Natural, REPSOL YPF y Telefónica). El que a un proyecto de origen público se hayan sumado empresas privadas, se ve favorecido, evidentemente, por la naturaleza aplicada del proyecto, la investigación traslacional, de doble dirección, que permita tanto la aplicación de conocimientos básicos al diagnóstico, tratamiento, pronóstico o prevención de las enfermedades cardiovasculares como contribuir a responder a los interrogantes científicos que surgen de la práctica clínica diaria en la cabecera de los pacientes. Sería de desear que surgieran iniciativas parecidas en dominios diferentes, en, por ejemplo, los relacionados con la microelectrónica, que tanta riqueza genera, o, incluso, en ramas mucho más «puras».

6. Mitos y realidades

Lo importante es siempre el futuro, lo que ha de venir, lo único que podemos sino imponer totalmente sí al menos condicionar. Y para orientar ese futuro es imprescindible, lo primero, ser críticos, cuestionar lo que se toma por sentado, que tal vez no sea correcto, o no totalmente cierto. Un ejemplo en este sentido se halla en un artículo («La búsqueda del bosón de Higgs») publicado en *El País* el 31 de agosto de 2012 por el director general del CERN, Rolf Heuer. En él, tras explicar en qué consistía el celebrado descubrimiento del bosón de Higgs y la participación de España en el centro, Heuer argumentaba que el CERN no solo era bueno para los españoles desde el punto de vista científico, sino por la experiencia que los jóvenes que pasan algún tiempo en Ginebra obtienen en campos como «la electrónica de punta y el desarrollo de *software*», momento en el que recordaba que la *www* se inventó, por Tim Berners-Lee, en el CERN. Ahora bien, Internet debe, efectivamente, mucho a la *www* y al CERN, pero también, por ejemplo, a ARPANET, la red de computadoras creada por el Departamento de Defensa de Estados Unidos, de la que ya existían planes en una fecha tan temprana como 1968, mucho antes de los trabajos de Tim Berners-Lee. Y en cuanto a la electrónica o el *software*, no sería justo dar la vuelta al argumento: aunque haya contribuido a su desarrollo, en esos campos la física experimental de altas energías es un beneficiario de otras disciplinas, «no tan grandes»

(esto es, a las que no calificamos de *Big Science*), como la física de la materia condensada, en la que englobo a la electrónica y la ciencia de los materiales.

Si queremos defender –y se puede– la (costosa) participación de España en el CERN, hay que hacerlo con argumentos no sesgados, defendiendo su valor intrínseco, no otros que se obtendrían más fácil y directamente en otros dominios. Y al entrar en semejante análisis, hay que tener en cuenta, algo que sin duda tenía muy presente Heuer: que España, el quinto mayor contribuyente al presupuesto del CERN con un 8,11 % del total, debía entonces 110 millones de euros, correspondientes a la mitad de la cuota del año 2011 y a la cuota íntegra de 2012, una cantidad en absoluto despreciable, que hay que considerar desde una perspectiva más amplia. A partir de 2013, por ejemplo, España redujo a la mitad su participación en los programas de la Agencia Europea del Espacio (ESA), a la que contribuye con el 7 % del presupuesto: de los 200 millones anuales de los últimos años, a 102 millones. Y no olvidemos que la ciencia y tecnología aeroespaciales tienen una larga tradición en España, y una innegable importancia económica.

España debería continuar siendo un miembro activo del CERN. Sin embargo, si el dinero que el Gobierno está dispuesto a dedicar para I+D no es suficiente para todo (por ejemplo, para ESA, o para el CIEMAT, el Centro de Investigaciones Energéticas, Medioambientales y Tecnológicas), entonces la discusión sobre cuáles deben de ser las preferencias tiene que ser «limpia», basada en un amplio rango de consideraciones, una discusión no contaminada por la mayor o menor popularidad social de las disciplinas involucradas.

Relacionado con lo anterior, está la cuestión de si es mejor proveer unos pocos proyectos con una financiación de, digamos, 750.000 euros, o multiplicar por tres los proyectos dotándolos con 250.000. Evidentemente, existen factores que influyen en semejante dilema, pero como planteamiento general merece tomarse en cuenta la segunda posibilidad. Entre otros motivos porque afecta al prestigio de la denominada *Big Science*. Citaré en este sentido una interesante manifestación del físico y desde hace tiempo futurólogo del Institute for Advanced Study, Freeman Dyson («The future of science»; en *Visions of Discovery*, Cambridge University Press, Cambridge, 2011):

«El futuro de la ciencia será una mezcla de proyectos grandes y pequeños, con los proyectos grandes atrayendo la mayor parte de la atención y los proyectos pequeños obteniendo la mayor parte de los resultados [...]. Según nos dirigimos al futuro, existe la tendencia de que los proyectos grandes se hagan cada vez más grandes y menos numerosos. Esta tendencia es particularmente clara en la física de partículas, pero también es visible en otros campos de la ciencia, como la física del plasma, cristalografía, astronomía y genética, en donde dominan las grandes máquinas y bases de datos. Pero el tamaño de los proyectos pequeños no cambia mucho según transcurre el tiempo, porque su tamaño se mide en seres humanos [...]. Debido a que es probable que el número de los proyectos grandes se reduzca haciéndose además más lentos, mientras que los proyectos pequeños se mantendrán aproximadamente constantes, es razonable pensar que la importancia relativa de los proyectos pequeños aumentará con el tiempo».

La física de altas energías es, como recordaba Dyson, un claro ejemplo –mejor, es el paradigma– de *Big Science*, pero ¿no lo es también el Proyecto Genoma Humano? Refiriéndose a este proyecto, que logró (aunque con la inestimable ayuda, y competencia, de un «no tan grande» competidor, el grupo de Celera Genomics liderado por Craig Venter), cartografiar el genoma humano, Paula Stephan ha escrito en un libro titulado *How Economics Shapes Science* (Harvard University Press, 2012):

«¿Es mejor gastar 3.000 millones de dólares en el Proyecto Genoma Humano que en apoyar a 6.000 investigadores, dotando a cada uno de 500.000 dólares? Simplemente, no sabemos. Por lo que sé, nadie ha intentado hacer los cálculos. Aquellos que defienden el Proyecto Genoma Humano argumentan que ya se han producido beneficios sustanciales y que lo mejor está aún por llegar. También señalan los avances en tecnología que el proyecto Genoma Humano ha estimulado. Los críticos argumentan que el Proyecto Genoma Humano estaba sobredimensionado y que nunca se cumplirán sus expectativas. De alguna manera, ambos pueden estar en lo cierto. Grandes proyectos como el Proyecto genoma Humano, los experimentos que se están llevando a cabo en el Gran Colisionador de Hadrones del CERN, y la Iniciativa de Estructura de Proteínas no proporcionan necesariamente respuestas».

Aunque el libro del que he tomado esta cita se publicó en 2012, el año anterior, en mayo de 2011, se publicó un estudio del «impacto económico del Proyecto Genoma Humano», es decir, lo que reclamaba Paula Stephan. Preparado por Battelle Technology Partnership Practice, este estudio argumenta que la inversión de 3.800 millones de dólares que costó el Proyecto Genoma Humano ha producido un impacto económico de 796.000 millones de dólares y a la creación de 310.000 puestos de trabajo.

El segundo punto que mencionaré es un lugar común que se asume sin más, y que tiene que ver sobre todo con Europa. La pregunta es si el énfasis que se hace en la Unión Europea para favorecer los proyectos de investigación en los que participan científicos de varios países, es una manera eficiente de distribuir recursos. Sabemos, por supuesto, que detrás de esa política se halla el deseo por parte de los dirigentes de la Unión Europea de promover la integración europea, pero con respecto a la ciencia, ¿es buena esa dispersión? La propia Unión Europea parece tener dudas si tal dispersión es buena para poder competir en investigación científica con Estados Unidos, China o Japón, y en la reciente propuesta para su política científica ha decidido que dejará de contar como un factor positivo el de que en un proyecto participen diferentes países de la Unión: solo contará la excelencia del contenido del proyecto, independientemente de que en él participen científicos no comunitarios, pero, eso sí, que residan en Europa. Las fronteras de la investigación científica, se nos está diciendo, son diferentes a las que conducen al necesario equilibrio entre los países miembros de la Unión Europea.

No podemos vivir, efectivamente, al margen de Europa, pero la ciencia posee, como vemos, reglas muy especiales. Y esto me lleva a otro punto: el de España e Hispanoamérica.

7. España, Hispanoamérica y la ciencia

Además de la historia, al menos dos cosas nos unen a los países hispanoamericanos: el idioma, por supuesto, y unas contribuciones a la ciencia que no se corresponden con una comunidad formada por en torno a 400 millones de personas con una larga historia a sus espaldas.

Un repaso a la lista de los Premios Nobel de Ciencias (Física, Química, Medicina o Fisiología) muestra que los *nobel* que tuvieron como lengua materna el castellano son: Santiago Ramón y Cajal (Medicina, 1906); Bernardo Houssay (de Medicina en 1947; argentino); Severo Ochoa (Medicina, 1959; español); Luis Federico Leloir (Química, 1970; argentino); Baruj Benecerraf (Medicina, 1980; venezolano); César Milstein (Medicina, 1984, argentino) y Mario Molina (Química, 1995; mexicano). Siete en total; no muchos, pero en realidad la cifra es engañosa y exagerada: Ochoa, Leloir, Benecerraf y Molina obtuvieron el galardón por trabajos realizados en Estados Unidos, país cuya nacionalidad adoptaron, salvo Leloir; y las investigaciones de Milstein se llevaron a cabo en Inglaterra, nación de la que terminó siendo súbdito. Dos son las conclusiones posibles: los hijos de España e Hispanoamérica son capaces de logros originales y notables en ciencia, pero suelen conseguirlos como exiliados científicos de sus patrias de origen, razón esta que acaso explique el por qué no han sido, en cualquier caso, muy numerosos esos grandes científicos. Frente a esos siete *nobel* de Ciencias, once obtuvieron el Nobel de Literatura escribiendo en nuestra lengua, y cinco el de la Paz. De la Paz, para ciudadanos de naciones que tantas asonadas y regímenes dictatoriales padecieron (acaso por eso mismo valoremos –algunos al menos– tanto la paz). No veamos, eso sí, inferioridades «raciales» sino de medios y de culturas, como revelan los porcentajes del PIB para I+D; según los *Índices Estadísticos* de la UNESCO (julio de 2011), estos se distribuyen de la siguiente manera (obviamente existen diferencias notables dentro de las áreas geográficas elegidas): 2,6 % en Norteamérica; 0,6 % en Latinoamérica y el Caribe; 1,6 en Europa; 0,4 % en África; 1,6 % en Asia y 1,9 % en Oceanía.

Estamos, por consiguiente, España y las naciones de Hispanoamérica, no solo hermanos por la lengua sino también por la ciencia, o mejor por no haber logrado demasiados logros de alta distinción en ella. Durante las dos últimas décadas, la Real Academia Española ha intentado reforzar la comunidad lingüística que nos une, con una política lingüística común. Ahora bien, siendo importante la lengua no lo es tanto para el devenir de un país como la ciencia. Pero una idioma común y una historia con puntos de encuentro, podría facilitar un proyecto de cooperación en investigación científica en el que participasen España y las naciones hispanoamericanas (incluyendo también, si se cree conveniente, Brasil y Portugal). Un proyecto de colaboración en pie de igualdad, sin pretender que España ocupe una posición preferente, pretensión, por otra parte, que no se correspondería con la situación actual en todos los casos (Argentina, por ejemplo, aventaja a España en esfuerzos en I+D, y México en una nación con un gran potencial). No se trata que España descuide –no digamos ya abandonar– los caminos

científicos que mantiene en la actualidad en Europa o en otros centros de élite, sino que haga de la colaboración científica hispanoamericana un proyecto también importante. ¿Por qué? En primer lugar, porque reforzar las relaciones, en el ámbito que sea, con Hispanoamérica no hará sino mejorar la posición internacional de España. Y para reforzar esas relaciones no basta ya con el argumento de la historia y de una lengua común. Vivimos en un mundo que necesita más que eso para mantener alianzas. Historia y lengua no son suficientes ya para mantener relaciones preferentes con naciones con regímenes como los que hoy existen en, por ejemplo, la Venezuela de Chávez/Maduro, la Cuba de los Castro, la Bolivia de Evo Morales, el Ecuador de Correa o la Argentina de Fernández de Kirchner. Un proyecto como este podría tener otro efecto positivo para España. Se trataría en mi opinión de seleccionar como campos de investigación comunes no cualquiera que forme parte del casi inabarcable dominio de la ciencia, sino solo o preferentemente aquellos de los que quepa esperar con cierta rapidez retornos socioeconómicos; campos como, acaso, los vinculados al medio ambiente, combustibles, energías alternativas, medicina, química o comunicaciones. El efecto positivo para España tiene que ver con algo a lo que me refería antes: hacer hincapié en el valor de programas específicos de investigación y desarrollo, asociados a necesidades socioeconómicas concretas. Como señalé antes, para países como España puede ser necesario elegir y hacerlo teniendo en cuenta aquellos campos más rentables (Japón lo hizo desde finales del siglo XIX, y no le fue mal), más aún en la actual coyuntura en la que tantas limitaciones se nos está imponiendo. Es bueno, en este sentido, recordar lo que manifestó en octubre de 1954 Bernardo Houssay:

«El desarrollo científico es condición de libertad, sin él se cae en el colonialismo político, económico y cultural; además se vive en la pobreza, ignorancia, enfermedad y atraso. Estamos en una era científica y la ciencia es cada vez más importante en la sociedad y rinde más y mejores frutos. Es indispensable su cultivo para que un país tenga bienestar, riqueza, poder y aun independencia».

De una forma más conmovedora, y refiriéndose a los pueblos de Iberoamérica, en el discurso que pronunció el 29 de noviembre de 1985 en el II Encuentro de Intelectuales por la Soberanía de los Pueblos de Nuestra América, el gran Gabriel García Márquez clamó contra la falta de una educación en la ciencia que lastraba el futuro de Iberoamérica:

«Medio mundo celebrará el amanecer del año 2001 como una culminación milenaria, mientras nosotros empezamos apenas a vislumbrar los beneficios de la revolución industrial [...]. Los desmanes telúricos, los cataclismos políticos y sociales, las urgencias inmediatas de la vida diaria, de las dependencias de toda índole, de la pobreza y la injusticia, no nos han dejado mucho tiempo para asimilar las lecciones del pasado ni pensar en el futuro».

8. Ciencia y futuro

Decía antes que lo importante es siempre el futuro, y no solo porque es lo único en lo que podemos intervenir, sino también porque tenemos, o deberíamos tener, una obligación moral y cívica con los que vendrán después de nosotros. Y esto me lleva a la cuestión de si es posible prever algo del futuro de la ciencia.

Como historiador, sé bien que prever el futuro es un ejercicio muy arriesgado. Un buen ejemplo en este sentido son las palabras que se adjudican al más que notable físico estadounidense Albert Abraham Michelson –recibió el Premio Nobel de Física en 1907 (fue el primer estadounidense en recibirlo)–, quien en un discurso que pronunció el 2 de julio de 1894 durante la inauguración del Laboratorio de Física Ryerson de la Universidad de Chicago, manifestó:

«Parece probable que la mayoría de los grandes principios básicos hayan sido ya firmemente establecidos y que haya que buscar los futuros avances sobre todo aplicando de manera rigurosa estos principios [...]. Las futuras verdades de la Ciencia Física se deberán buscar en la sexta cifra de los decimales».

Un año después de que Michelson pronunciase estas rotundas, y a la postre equivocadas, palabras, en 1895 Wilhelm Röntgen descubría los rayos X y el año siguiente Henri Becquerel la radiactividad, que nadie sabía cómo encajar en el aparentemente tan firme, sólido y cerrado edificio de la física conocida, a la que ahora denominamos «física clásica».

Predecir, en definitiva, es arriesgado. Nadie predijo, y esta constatación es fundamental a la hora de cualquier consideración sobre la posibilidad de predecir el futuro científico, la mecánica cuántica, sobre cuyos pilares se levanta una buena parte del tecnologizado mundo actual. Y no debemos sorprendernos ya que se trata de una teoría entre cuyos fundamentos se incluyen apartados extremadamente sorprendentes y contraintuitivos (recuérdese, por ejemplo, el principio de incertidumbre de Heisenberg).

Una de las líneas maestras que en mi opinión guiarán, con intensidad creciente, a la ciencia a lo largo del presente siglo y los venideros, es la *interdisciplinarietà*, la reunión de grupos de especialistas –no necesariamente muy numerosos– en disciplinas científicas y tecnológicas diferentes, que, provistos de los suficientes conocimientos generales como para poder entenderse entre sí, colaborarán en resolver nuevos problemas, problemas que por su propia naturaleza necesitan de esa colaboración. La naturaleza, recordemos, es una y no conoce fronteras; somos nosotros, por necesidades prácticas los que las hemos establecido, constituyendo disciplinas que llamamos física, química, biología, matemáticas, geología, etcétera. Pero al ir avanzando en nuestro conocimiento de la naturaleza, se hace cada vez más necesario ir más allá de esas fronteras, hacerse ciudadanos de la interdisciplinarietà.

Una muestra magnífica de lo que estoy diciendo se encuentra en mi segunda predicción, que en realidad no lo es tanto, puesto que está casi a punto de ponerse en marcha. Me refiero al Proyecto del Mapa de la Actividad Cerebral.

En efecto, durante su discurso del Estado de la Unión del 12 de febrero de 2013, el presidente Obama anunció la puesta en marcha de un proyecto para establecer un mapa de la actividad cerebral (*Brain Activity Map Project*), con el propósito de estudiar todas las señales enviadas por las neuronas y determinar cómo los flujos producidos por esas señales a través de redes neuronales se convierten en pensamientos, sentimientos y acciones. Al defender el proyecto, que ha presentado de forma oficial en abril, Obama citó las cifras que he mencionado del informe preparado por *Battelle Technology Partnership Practice* sobre los beneficios del Proyecto Genoma Humano.

«Según los científicos», informaba el *New York Times* el 17 de febrero, «este proyecto abrirá el camino para desarrollar tecnologías esenciales para comprender enfermedades como el alzhéimer y el párkinson, al igual que para encontrar nuevas terapias para diversas enfermedades mentales. Además, el proyecto alberga el potencial de ayudar en el avance de la inteligencia artificial».

En el plano científico, el llamamiento a favor de semejante proyecto apareció en 2012 en la revista *Neuron*, en un artículo titulado «The Brain Activity Map Project and the Challenge of Functional Connectomics» y firmado por seis científicos: A. Paul Alivisatos, Miyoung Chun, George M. Church, Ralph J. Greenspan, Michael L. Roukes y Rafael Yuste, que es quien más ha impulsado la idea. Una simple mirada a los lugares de trabajo de estos autores revela lo interdisciplinar del proyecto: División de Ciencia de Materiales y Departamento de Química de Berkeley (Alivisatos), Departamento de Genética de Harvard (Church), Instituto Kavli del Cerebro y de la Mente (Greenspan), Instituto Kevin de Nanociencia y Departamento de Física del California Institute of Technology (Roukes) y Departamento de Ciencias biológicas de Columbia (Yuste).

Este proyecto durará años y aunque las cosas le vayan muy mal, los resultados que se obtengan de él marcarán una época, como lo está marcando el Proyecto Genoma Humano. Esa es la ciencia a la que España, y Europa, se deberían unir, una tarea que en este caso podría facilitar el hecho de que Rafael Yuste es uno de esos hijos de nuestro sempiterno exilio científico. Español de nacimiento y educación, Yuste lleva décadas en Estados Unidos, aunque mantiene relaciones con neurocientíficos españoles.

Adviértase, por cierto, la presencia de la nanotecnología en el proyecto del mapa de actividad cerebral. Si existe un lugar donde confluyen las ciencias de la naturaleza y las tecnologías que se basan en ellas, ese es, ciertamente, el mundo atómico, ya que a la postre los átomos y las unidades (protones, neutrones, electrones, *quarks*...) que los forman constituyen los auténticos «ladrillos del mundo». Ahora bien, hasta hace relativamente poco no se había desarrollado un campo de investigación en el que semejante base común manifestase una potencialidad de aplicaciones en campos disciplinares diferentes. Me estoy refiriendo a la «nanotecnología» y «nanociencia», campos de investigación y desarrollo que deben su nombre a una unidad de longitud, el nanómetro (nm), la milmillonésima parte del metro. La nanotecnociencia engloba cualquier rama de la tecnología o de la ciencia que investiga o hace uso de nuestra capacidad para controlar y manipular la materia en escalas comprendidas entre 1 y 100 nm.

Gracias a los avances logrados (sobre todo, por físicos y químicos) en el mundo de la nanotecnociencia, se ha conseguido fabricar nanomateriales que están comenzando a ser utilizados en todo tipo de ámbitos. Así, se puede utilizar una disolución de nanopartículas de oro de unos 35 nm de tamaño para localizar y detectar tumores cancerígenos en el cuerpo (hay una proteína presente en las células cancerígenas que reacciona con esas nanopartículas actuando como marcadores biológicos). De hecho, la medicina es un campo particularmente adecuado para utilizar la nanotecnociencia, y así ha surgido la nanomedicina, que es posible dividir en tres grandes áreas: el nanodiagnóstico (desarrollar técnicas de imagen y de análisis para detectar enfermedades en sus estadios iniciales), la nanoterapia (encontrar terapias en el ámbito molecular, yendo directamente a las células o zonas patógenas afectadas) y la medicina regenerativa (crecimiento controlado de tejidos y órganos artificiales).

9. Final

Termino. Y lo hago insistiendo en el caso español. Un repaso superficial a la historia de la ciencia española muestra que no ha sido el nuestro un hogar demasiado acogedor para la ciencia, independientemente de que podamos citar, con orgullo, algunos nombres ilustres, a la cabeza de ellos Santiago Ramón y Cajal, y de que sea posible argumentar con datos que en las últimas décadas la investigación científica en España ha progresado de forma significativa. Ante las carencias identificadas, frente a la frustración que produce el que los grandes nombres de la ciencia, los galardonados con los grandes premios, como el Nobel, continúan siendo personas naturales de otros países, a veces se ha dicho cosas como: «Es una pena, sí, pero podremos sobrevivir con dignidad siendo, lo que sobre todo somos, un país de servicios». El problema, o al menos un problema, es que ya ni siquiera esto está claro. En un artículo publicado en *La Tercera de ABC* el 16 de marzo de 2013 («La nueva frontera de la industria»), Fernando Becker, catedrático de Economía Aplicada de la Universidad Rey Juan Carlos I, señalaba:

«Si hemos de pensar en el futuro, parece arriesgado sustentar el crecimiento de la economía y del empleo en el exclusivo avance del sector servicios en el conjunto de la actividad económica. Es un hecho contrastado que cada vez resulta más difícil dibujar un límite claro entre los sectores tradicionales de la agricultura, la industria y los servicios. Por su parte, la desagrarización y la desindustrialización de las economías maduras a favor del sector servicios constituyen fenómenos comunes a todas ellas. Ahora bien, la evidencia empírica demuestra que el sector industrial disfruta de niveles de productividad notablemente superiores a los del resto de los sectores. Así lo demuestran los datos tanto a nivel internacional como para la industria española».

Es obligado, por consiguiente, esforzarse por mejorar la productividad industrial, pero esta tarea no se limita a la mera manufactura sino que implica también la generación de nuevos campos, nuevos productos e industrias que solo la I+D+i científico-tecnológica puede producir. Y para ello es necesaria, como ya he apuntado, una alianza entre lo público y lo privado, entre la investigación financiada con fondos públicos y la realizada en centros privados. En este

punto probablemente se encuentra una de las mayores carencias españolas tanto del pasado como del presente.



LA FECUNDIDAD DE LAS HUMANIDADES*

Adela Cortina
Universidad de Valencia

Resumen

La valoración social de las humanidades ha cambiado profundamente y ya no ocupan el lugar más elevado del saber. Ahora las ciencias de la salud son sumamente apreciadas, también los científicos sociales merecen en ocasiones un alto aprecio, sobre todo los economistas, juristas y psicólogos, las ciencias naturales ligadas a la aplicación tecnológica, por supuesto, y las básicas parecen tener más dignidad que precio. Incluso se afirma que es escasa la incidencia de las humanidades en el PIB de un país, que su contribución a la economía nacional es mínima. Precisamente los países más desarrollados trabajan por lograr una excelente formación de los recursos humanos tanto desde el punto de vista del saber científico-técnico como desde los valores de una ciudadanía activa, porque solo la conjunción de ambos puede garantizar en mayor medida el crecimiento, incluso jugando con las reglas del juego de los actuales modelos de crecimiento. Es en esta articulación de las innovaciones en ciencias, técnicas y humanidades en la que nos jugamos el futuro del bien humano.

Abstract

The social value placed on the humanities has undergone far-reaching changes, and they are no longer at the summit of knowledge. Nowadays, health sciences are very highly thought of, but social sciences also sometimes deserve better consideration, particularly the economic, legal and psychological ones and natural sciences linked to technological application, of course. Meanwhile, the basic humanities seem to possess more dignity than value. It is even said that the effect of humanities on a country's GDP is smaller; that their contribution to the national economy is minimal. It is precisely the most developed countries that are working to achieve excellent training of human resources, both from a scientific/technological point of view and based on the values of active citizenship, because only the conjunction of the two can guarantee increased growth, even playing with the rules of the game of the current growth models. It is in this development of innovations in science, the technical world and in humanities, where the future of human wellbeing is being played out.

1. Las dos culturas: científicos responsables, intelectuales luditas

En el año 1959 Charles Percy Snow, físico y novelista británico, pronuncia su célebre conferencia sobre «Las dos culturas y la revolución científica», que produjo un gran revuelo. Snow en su conferencia entendía el término «cultura» en dos sentidos. El primero de ellos se refería al desarrollo intelectual, al cultivo del entendimiento, al sentido en que Coleridge hablaba de *cultivation* o de «armonioso desarrollo de aquellas cualidades humanas y facultades que caracterizan a nuestra humanidad» (Snow, 1977; p. 74).

Ciertamente, no andaba lejos esta acepción del término «cultura» de la que Ortega asignaba a la palabra «humanidad», a esa *humanitas* de la que dice ser probablemente un invento verbal de Cicerón, que significaría primero aproximadamente lo que en el siglo XIX se decía con «civilización» y «cultura»: un cierto sistema de comportamientos humanos que se consideraban ejemplares y a los que los hombres grecolatinos de la época helenística creían «por fin» haber llegado (Ortega, 1961; p. 1). Solo que a partir de este punto Ortega trata de acompañar al

* Artículo publicado originalmente en 2013 bajo el título «El futuro de las humanidades» en la *Revista Chilena de Literatura* (núm. 84; pp. 207-217).

término *humanitas* a lo largo de la Edad Media hasta llegar al siglo XX, mientras que Snow da por bueno que la *humanitas* incluye entre sus cualidades tanto las que se desarrollan en el estudio científico como las que desarrollan aquellos a los que suele llamarse «intelectuales».

Se trataría entonces de dos subculturas, que comparten el conjunto del bagaje humano, es decir, el ámbito de la curiosidad por el mundo natural y el aprecio por los sistemas simbólicos de pensamiento. Alcanzar la humanidad en plenitud exigiría cultivar estas cualidades, pero lamentablemente cada una de las subculturas dejaría languidecer una parte de ellas.

En una segunda acepción, que es la que interesará a Snow en mayor medida, el vocablo «cultura» se refiere a «todo grupo de seres humanos que vive en un mismo ambiente, y está vinculado por hábitos comunes, supuestos comunes y común manera de vivir» (Snow, 1977; p. 75). Desde esta perspectiva, en el mundo del saber topamos con dos grupos culturales, los intelectuales y los científicos, que al parecer desarrollan formas de vida diferentes. Y no deja de ser curioso que Snow señale como una de las características de la forma de vida científica el interés por la investigación, mientras que el ejemplo que menciona a cuento de los intelectuales es que no permiten que se les censure una palabra. Lo cual es cierto en este segundo caso, pero no lo es que a los intelectuales no les interese la investigación. Un aspecto del mayor interés para el tema de este trabajo sobre el futuro de lo que se ha dado en llamar «humanidades».

Y continuando con Snow, tres problemas se plantearán en la convivencia de estos dos grupos, a su juicio: 1) Los intelectuales tratan de monopolizar toda la cultura y la identifican con la cultura tradicional, que es la suya. 2) Por otra parte, y esta es la crítica más dura que Snow lanza a los intelectuales, son *luditas* por antonomasia o, lo que es idéntico, irresponsables. Por eso no han entendido la revolución industrial ni la han aceptado, cuando es, a su juicio, la única esperanza de mejora que existe para los pobres. Mientras los científicos trabajan con optimismo por un futuro mejor, porque les preocupa el bien de los hombres, los intelectuales se envuelven en la capa de su pesimismo y demonizan esa revolución que es la que en realidad puede mejorar la situación de los menos aventajados. 3) Por último, entre las dos culturas existe una gran incomunicación. Es de primera necesidad que las dos culturas entren en diálogo, y la educación es, obviamente, un buen medio para lograrlo.

La conferencia de Snow provocó toda suerte de críticas y también de adhesiones, y el autor se sintió invitado a retomar el tema cuatro años más tarde en «La dos culturas: un segundo enfoque». De este trabajo solo quisiéramos mencionar que el autor alude a la emergencia de una tercera cultura, que aglutina a intelectuales, interesados por el modo en que viven los seres humanos desde un grupo de saberes, que son la historia social, la sociología, la demografía, las ciencias políticas, la economía, el gobierno, la psicología, la medicina y desde artes sociales, como la arquitectura. A estos intelectuales les importan los efectos humanos de la revolución científica y están componiendo una nueva cultura (Snow, 1977; pp. 81 y 82).

Qué duda cabe de que esos saberes habían venido cobrando desde hacía tiempo un perfil propio y convirtiéndose en lo que han dado en llamarse las «ciencias sociales», como han reconocido, entre otros, Jerome Kagan, psicólogo del desarrollo y emérito en Harvard, en su libro

The Three Cultures: Natural Sciences, Social Sciences and the Humanities in the 21st. Century. Un libro en cuya portada consta expresamente «Revisiting C.P. Snow», porque el autor quiere tomar el pulso al tema medio siglo después de la controvertida conferencia de Snow.

2. Las tres culturas: características y relaciones mutuas

Para cumplir su objetivo el libro de Kagan se propone sobre todo caracterizar cada una de las culturas, esbozar las diferencias que existen entre ellas y también describir las relaciones que guardan entre sí en términos de valoración social. Le acompañaremos brevemente en estos tres propósitos, porque son centrales para esclarecer el futuro de las humanidades.

En lo que hace a la caracterización de las tres culturas y sus diferencias mutuas, Kagan propone nueve parámetros que le sirven de referencia (Kagan, 2009; pp. 2-5):

1. Cómo se plantea en ellas el grado en que la predicción, la explicación o la descripción de un fenómeno es el producto principal de la investigación. Las ciencias naturales se interesan por predecir, explicar o describir los fenómenos naturales; las ciencias sociales, por predecir y explicar las conductas humanas y los estados psicológicos; las humanidades, por comprender las reacciones humanas y los significados en función de la cultura, la época histórica y la historia vital.
2. Las fuentes de evidencia en que se basan las inferencias y el grado de control que se puede ejercer sobre las condiciones en que se capta la evidencia. Las ciencias naturales basan sus inferencias en observaciones de entidades materiales, experimentalmente controladas; las ciencias sociales, en las conductas, enunciados verbales y en medidas biológicas; y las humanidades se basan en textos y en conductas humanas, recogidos en condiciones de control mínimo.
3. El vocabulario empleado. En el caso de las ciencias naturales, conceptos semánticos y matemáticos, cuyos referentes son entidades materiales y que trascienden las situaciones particulares; las ciencias sociales se servirían de constructos referidos a los rasgos, estados psicológicos y conductas de individuos o grupos, y aceptarían las constricciones que impone el contexto a la hora de generalizar; mientras que las humanidades recurrirían a conceptos que se refieren a la conducta humana y los contextos impondrían serias restricciones a las inferencias.
4. El grado en que influyen en las cuestiones las condiciones sociales producidas por acontecimientos históricos. Que sería un grado mínimo, en el caso de las ciencias naturales; modesto, en el de las sociales, y serio, en el de las humanidades.
5. El grado en que los valores éticos impregnan las cuestiones y las conclusiones. Que, según Kagan, es mínimo en el caso de las ciencias naturales y más elevado en el de las otras dos culturas.

6. El grado en que dependen del apoyo financiero sea del gobierno, sea de la industria. Sería muy elevado en el primer caso, modesto en el segundo y relativamente independiente en el tercero.
7. La probabilidad de que el académico trabaje solo, con uno o dos más académicos o como miembro de un equipo. En este punto los científicos naturales suelen trabajar en equipo, tanto pequeño como amplio, los científicos sociales trabajan en colaboración en menor medida y los humanistas suelen trabajar en solitario.
8. La contribución a la economía nacional que, en opinión de Kagan, es elevada en el primer caso, modesta en el segundo y mínima en el tercero.
9. Por último, también difieren las tres culturas en los criterios de los miembros del grupo para juzgar un cuerpo de trabajo como elegante o bello.

Naturalmente, la caracterización que hace Kagan de las tres culturas es discutible. Resulta difícil encuadrar en alguna de ellas las ciencias de la salud, desprecia la presencia de los valores éticos y la incidencia del contexto histórico en las ciencias naturales, y no reconoce que las culturas se entreveran entre sí. Pero, con todo, la caracterización es útil para comprender dos aspectos centrales del tema que ocupa a este trabajo: la dificultad de aplicar parámetros para medir la calidad de las investigaciones en humanidades, que queda muy acreditada por los tres primeros rasgos diferenciales, y la escasa valoración que se hace de sus aportaciones a la hora de distribuir los recursos económico, por creer que no precisan apoyo financiero, que los humanistas siempre trabajan en solitario y, sobre todo, que los estudios de humanidades contribuyen muy poco al crecimiento de la economía nacional.

Estas creencias están relacionadas con la valoración social que cada ámbito del saber merece, valoración que ha sufrido un cambio sustancial desde los tiempos de Snow. Las humanidades ya no ocupan el lugar más elevado, las ciencias de la salud son sumamente apreciadas, también los científicos sociales merecen en ocasiones un alto aprecio, sobre todo los economistas, juristas y psicólogos, las ciencias naturales ligadas a la aplicación tecnológica, por supuesto, y las básicas parecen tener más dignidad que precio. ¿A qué se debe ese descenso en el aprecio por las humanidades?

3. ¿Declive de las humanidades?

Kagan ofrece cuatro razones (Kagan, 2009; pp. 226-228) para explicar el declive de las humanidades, de las que solo mencionaremos dos por su interés.

Entiende Kagan, y creo que lleva razón, que los humanistas han perdido su sentido de la profesionalidad cuando los postmodernos argumentan que cualquier persona puede filosofar, escribir una novela, una historia, una biografía, hacer aguda crítica filológica o interpretar acontecimientos históricos sin necesidad de haber adquirido conocimientos específicos de

las humanidades. E incluso, creo yo, han ayudado a devaluarlas quienes han proclamado que la filosofía ha de disolverse en las ciencias sociales o en la literatura, con la irresponsabilidad del funcionario que sabe que, pase lo que pase con los saberes, él va a seguir manteniendo su puesto. Y un buen día, cuando los gobiernos deciden reducir los horarios de Filosofía en la enseñanza media, los mismos que habían predicado la necesidad de su disolución se revuelven indignados contra tal medida y acusan al gobierno correspondiente de querer una ciudadanía inculta, sin capacidad crítica, para poder manipularla mejor.

¿Es que los saberes que componen las humanidades no cuentan con métodos específicos; con términos y conceptos peculiares que es preciso conocer para manejarse en ellos, componiendo un vocabulario propio que conviene enriquecer, pero al que no se puede renunciar; con tradiciones que ayudan a resolver mejor los problemas actuales; con un modo propio de comprobar la verdad, la adecuación o la validez de las propuestas?

Qué duda cabe de que todo ser humano tiene capacidad de reflexionar, de saber que sabe y tomar distancia frente a sus conocimientos criticándolos. Pero tampoco cabe duda de que unas propuestas filosóficas dan mejor cuenta de la realidad que otras, y para tomar decisiones sobre ello hay que conocerlas y conocerlas bien. Como tampoco es dudoso que unas interpretaciones históricas son más plausibles que otras teniendo en cuenta el contexto, la información y la cultura de la época. La práctica de las humanidades requiere conocimientos específicos, rigurosos, aunque no exactos, como diría Ortega, requiere profesionalidad, en el mejor sentido del término.

Por otra parte, según Kagan, el descenso de las humanidades en la valoración social se debe también a que los científicos invaden el terreno de los humanistas. En primer lugar los científicos sociales, pero cada vez más los neurocientíficos, según los cuales, las «verdaderas» medidas de la percepción, la memoria, el pensamiento y la emoción son los perfiles cerebrales, no los informes de conducta o verbales.

Y esto es, en cierta medida, verdad, pero no nuevo. A lo largo de la historia las ciencias que han gozado de mayor éxito en su época han intentado dar razón de la vida toda, con un afán proselitista asombroso. En los últimos tiempos un buen número de neurocientíficos repite la hazaña de querer fundar una filosofía de la vida sobre bases cerebrales, de forma que el método de descripción, explicación y comprobación empírica pueda dar cuenta de la conducta humana en su conjunto. Pero si esto no es una novedad, sí lo es que el alcance de los medios de comunicación en una sociedad globalizada pone en manos de científicos y pseudocientíficos la posibilidad de propalar infundios, como el que consiste en decir que por fin la ciencia va a mostrar la verdad del mundo y las orientaciones legítimas para la acción, y todo ello –presuntamente– sobre bases empíricamente comprobables (Cortina, 2011 y 2012).

Los científicos sensatos exponen su saber con grandes cautelas y únicamente apuntan que conocer mejor el funcionamiento de nuestro cerebro nos ayuda a saber más sobre nosotros mismos y, por lo tanto, a organizar mejor nuestras vidas. A fin de cuentas, las comprobaciones empíricas conducen a muy modestos resultados, que tienen que ser interpretados desde

una comprensión del posible sentido que los seres humanos dan a los fenómenos observados, y desde luego no permiten transitar a lo que se debe hacer desde un punto de vista moral y político. Comprensión e interpretación del sentido son indispensables para conocer el mundo humano, como también lo es descubrir fundamentos racionales para la acción a la hora de bosquejar lo que debería ser. Estas son tareas propias de las humanidades, en trabajo conjunto con los demás saberes.

Afortunadamente, la incomunicación entre las culturas, en la que Snow veía el principal problema, deja de ser una realidad poco a poco. La revolución de las éticas aplicadas en el campo del desarrollo, la economía y la empresa, las biotecnologías, la práctica médica y ese inmenso número de ámbitos al que llega la realidad de una reflexión ética, inserta ya en las instituciones sociales y políticas, da fe de que la comunicación existe (Cortina y García-Marzá, 2003). Entre los humanistas sigue habiendo un buen número acomodado en el discurso de la crítica ludita, pero cada vez más crece el de los que, preocupados por la causa de los menos aventajados, incorporan cuanto pueda venir del progreso científico y se aprestan a colaborar en la tarea de ponerlo al servicio de la humanidad. No existe ya, y no debe existir, la incomunicación entre las culturas. Pero tampoco debe ninguna de ellas diluirse en las otras, porque cada una tiene su tarea específica y su lugar irremplazable en el diálogo de los saberes por un mundo más justo.

En este orden de cosas, otro punto de los que sugiere Kagan merece una detenida discusión: su afirmación de que la contribución a la economía nacional es mínima en el caso de las humanidades. Una afirmación que es radicalmente falsa, y que invita de modo confundente a los diseñadores de políticas científicas a invertir poco en humanidades por la falsa creencia de que no son rentables. «Invertir en I+D+i» no parece ser una acción relacionada con las humanidades.

Unido esto a la convicción de que los humanistas apenas necesitan recursos, porque no precisan complicados instrumentos, sino que prácticamente les basta con algún ordenador, se entiende que es irrazonable invertir en humanidades. Cuestiones ambas que deben ser abordadas con seriedad. La primera, porque no es verdad que las humanidades no incidan en la economía nacional, y la segunda, porque no solo los humanistas necesitan medios, sino que la distribución de los recursos económicos sobre la base de «medidas de calidad» de la producción científica acaba siendo una cuestión también de *reconocimiento*. Sin embargo, aquí nos limitaremos a hablar de la fecundidad de las humanidades.

4. La fecundidad de las humanidades

En 1948 Ortega redacta un borrador para su proyectado *Boletín del Instituto de Humanidades*, en el que recuerda que si las disciplinas de humanidades quieren cobrar de nuevo su auténtico vigor es preciso integrar la ciencia en su unidad orgánica, procurando compensar de algún modo la dispersión especialista (Ortega, 1962; p. 443). Tras el origen ciceroniano de la *humanitas*, a que ya nos hemos referido, este sustantivo singular se convierte en plural,

en esas humanidades, que no son ya una forma de vida, sino un conjunto de conocimientos y enseñanzas, «en que la vida transparece solo oblicuamente», porque la atención va dirigida sobre todo a las palabras: su tema son las obras poéticas, retóricas, históricas, jurídicas, didácticas de griegos y romanos, hasta que en el siglo XV la actividad intelectual está dominada por la gramática.

Con el tiempo se hace urgente estudiar la realidad humana en lo que tiene de específico, y entonces se acuñan las expresiones *moral sciences* o bien *morals* en el mundo anglosajón, «ciencias morales y políticas» en el francés e hispano, *Geisteswissenschaften* en el mundo germano, y Ortega propone denominar «humanidades» a estos saberes que se ocupan de hechos exclusivamente humanos. Frente al conocimiento naturalista, las humanidades no llevan a consecuencias directa y claramente útiles, sino que proporcionan un conocimiento estricto, pero no exacto; trabajan en hechos, pero tratan de articularlos desde el sentido, que es la materia inteligible en el mundo humano. ¿Qué pueden aportar tales conocimientos al progreso de las sociedades? A mi juicio, hacen aportaciones como las siguientes.

En primer lugar, tienen en cuenta esa intersubjetividad humana, sin la que no existen ni ciencia objetiva ni política legítima. Las humanidades en este nuestro siglo XXI (la filosofía, las filologías, la historia y la literatura) tienen por objeto reflexionar sobre esa intersubjetividad humana que es el vínculo entre sujetos cada uno con su peculiar identidad, sujetos que precisan reconocerse recíprocamente para hacer ciencia natural y social y para hacer conjuntamente la vida cotidiana. Como muestra cualquier reconstrucción de la dimensión pragmática del lenguaje científico, que no sea meramente empírica, es preciso presuponer un vínculo entre los sujetos que lo utilizan, desde el que es posible acordar el uso de los métodos y los términos, comprender el sentido de las proposiciones, la razón de las normas, la constitución de las identidades, la plausibilidad de las interpretaciones, la posible integración del saber. No hay diálogo sobre los objetos, que pueda pretender sentido y validez, si no es desde el reconocimiento intersubjetivo.

Pero cuidar la relación entre los sujetos exige desarrollar un saber hermenéutico, un saber de comprensión e interpretación de esa materia inteligible que es el sentido, que es propio de las ciencias histórico-hermenéuticas. En algún tiempo Apel y Habermas diseñaron aquella teoría de los intereses del conocimiento, según la cual, una teoría crítica trata de desentrañar los intereses que orientan a los distintos saberes, y descubre al menos tres: el interés por dominar y controlar, propio de las ciencias empírico-analíticas, el interés por comprender e interpretar, propio de las ciencias histórico-hermenéuticas, y el interés en la emancipación, propio de la crítica de la ideología. Las humanidades tienen por tarea descubrir los intereses que guían el conocimiento, y adentrarse en el terreno de la comprensión, la interpretación y la emancipación, como aquel que les es más propio. Sin duda podrá decirse que las ciencias empírico-analíticas pretenden también la emancipación de los seres humanos y de la naturaleza, pero este no es un enunciado que pueda comprobarse empíricamente, sino una reconstrucción histórico-hermenéutica, propia de las ciencias humanas (Apel, 1985; pp. 28 y 29; Habermas, 1984).

Como bien dice Apel, los datos de las ciencias hermenéuticas no son los de una experiencia observacional, sino comunicativa, no solo en el caso de los textos como producto de acciones

comunicativas, sino también de las acciones en general, en el sentido de que son concebidos para expresar intenciones cuyo significado puede ser explicado en principio por los propios agentes (Apel, 1979).

Aunque Ortega obvia la expresión *Geisteswissenschaften*, por entender que existen formas muy diversas de interpretar el término «espíritu», no es menos cierto que las humanidades tienen por objeto la comprensión e interpretación de ese vínculo entre sujetos, de esa posibilidad de comunicación entre ellos, que les capacita para saberse a sí mismos, apropiarse de sí mismos y dirigir la marcha de la historia desde lo que entiendan por progreso. Ese era, a fin de cuentas, el sentido del Espíritu hegeliano, la relación entre sujetos, que es más que la suma de ellos, porque abre el camino de la libertad.

En segundo lugar, las humanidades propician la autocomprensión, la construcción de la propia identidad, porque el reconocimiento intersubjetivo lo es de sujetos que se saben diferentes, dotados de distintas identidades, de las que se tienen que apropiarse para hacer sus vidas personales.

En tercer lugar, las humanidades propician la formación, el cultivo de la humanidad. En este punto propondrá Herder el ideal de una formación del hombre, que es el elemento en que viven las ciencias del espíritu en el siglo XIX. Los conceptos básicos serán formación, sentido común, capacidad de juicio y gusto, que abre la base de la comunicabilidad.

También permitirán, y esta será una cuarta ganancia, reflexionar sobre la racionalidad misma y sus formas, porque aunque haya distintos usos de la razón, la razón humana es la misma y es necesario apreciar la unidad del saber. Una de esas formas consistirá en ese uso público de la razón, del que habló Kant en primera instancia y que hoy en día es el núcleo de la teoría deliberativa de la democracia, sea en su versión habermasiana o en la rawlsiana (Cortina, 2011b). Es el ejercicio de este uso público de la razón el que hace posible construir ciudadanía.

De todo ello podemos inferir que carece de sentido afirmar que es escasa la incidencia de las humanidades en el PIB de un país, que su contribución a la economía nacional es mínima. Precisamente los países más desarrollados trabajan por lograr una excelente formación de los recursos humanos tanto desde el punto de vista del saber científico-técnico como desde los valores de una ciudadanía activa, porque solo la conjunción de ambos puede garantizar en mayor medida el crecimiento, incluso jugando con las reglas del juego de los actuales modelos de crecimiento (Cortina, 2010). No es extraño que en algunas publicaciones universitarias de la Conferencia de Rectores de España, referidas a las innovaciones universitarias se dedique un apartado a las tecnológicas y otro a las humanísticas, porque ambas suponen un progreso en el conocimiento (RedOTRI Universidades-CRUE, 2011).

Es en esta articulación de las innovaciones en ciencias, técnicas y humanidades en la que nos jugamos el futuro del bien humano.

Referencias bibliográficas

- APEL, K. O. (1979): *Die Erklären: Verstreben-Kontroverse in transzendental-pragmatischer Sicht*. Fránkfurt, Suhrkamp.
- APEL, K. O. (1985): *La transformación de la filosofía*. Madrid, Taurus.
- CONILL, J. (2006): *Ética hermenéutica*. Madrid, Tecnos.
- CORTINA, A. (2010): «El futuro de las humanidades»; en *El País*, 4 de abril.
- CORTINA, A. (2011a): *Neuroética y Neuropolítica*. Madrid, Tecnos.
- CORTINA, A. (2011b): «Ciudadanía democrática: ética, política y religión»; en *Isegoría* (44); pp. 13-55.
- CORTINA, A., ED. (2012): *Guía Comares de Neurofilosofía Práctica*. Granada, Comares.
- CORTINA, A. y GARCÍA-MARZÁ, D., eds. (2003): *Razón pública y éticas aplicadas*. Madrid, Tecnos.
- GADAMER, H. G. (1977): *Verdad y método*. Salamanca, Sígueme.
- HABERMAS, J. (1984): «Conocimiento e interés»; en *Ciencia y técnica como «ideología»*. Madrid, Tecnos; pp. 159-181.
- KAGAN, J. (2009): *The Three Cultures: Natural Sciences, Social Sciences and the Humanities in the 21st. Century*. Cambridge, Cambridge University Press.
- ORTEGA Y GASSET, J. (1961): «Proyecto del Instituto de Humanidades»; en *Obras Completas*. Madrid, Revista de Occidente; vol. 7, pp. 11-24.
- ORTEGA Y GASSET, J. (1962): «Boletín número 1 del Instituto de Humanidades»; en *Obras Completas*. Madrid, Revista de Occidente; vol. 9, pp. 439-446.
- REDOTRI UNIVERSIDADES-CRUE (2011), Madrid.
- SNOW, C. P. (1977): «La Conferencia Rede, 1959»; en *Las dos culturas y un segundo enfoque*. Versión ampliada de *Las dos culturas y la revolución científica*. Madrid, Alianza; pp. 9-61.
- SNOW, C. P. (1977): «Las dos culturas: un segundo enfoque»; en *Las dos culturas y un segundo enfoque*. Versión ampliada de *Las dos culturas y la revolución científica*. Madrid, Alianza; pp. 63-116.



LA SITUACIÓN DE LA I+D EN NUESTRO ENTORNO

EL PROBLEMA DE LA TRANSFERENCIA ENTRE LO PÚBLICO Y LO PRIVADO*

Daniel Ramón Vidal
Biopolis SL

Resumen

En nuestro país hay una producción científica muy relevante, generada fundamentalmente en instituciones públicas, sobre todo en las universidades, en los distintos institutos del Consejo Superior de Investigaciones Científicas y en otros organismos públicos de investigación. Pero esta buena actividad científica no se corresponden con un impacto equivalente en la transferencia del conocimiento y la generación de *spin-off* de empresas pyme que tengan la I+D como *core* de su estrategia de futuro. En otras palabras, España es un país con niveles de producción científica muy elevados en cantidad y calidad que no generan un tejido proporcional de empresas dedicadas a la investigación y la transferencia de conocimiento, ni un entorno empresarial de grandes empresas que hayan hecho de la I+D una estrategia de futuro. No hemos sabido plasmar el alto grado de conocimiento generado en nuestros centros públicos de I+D en desarrollos que impliquen mejoras sociales y/o industriales. El problema de la falta de creación de transferencia y generación de *spin-off* en España es un dato más, aunque significativo, del problema de fondo que sufrimos, que no es otro más que la falta de una estrategia nacional de innovación provocada por la falta de miras de nuestros dirigentes.

Abstract

In this country there is considerable scientific production, basically generated in public institutions and, above all, in universities, in the different institutes of the Higher Council for Scientific Research and in other public research bodies. But this good scientific activity does not correspond to an equivalent impact in terms of knowledge transfer and the generation of spin-offs or SMEs that have R+D as the core of their future strategy. In other words, Spain is a country with very high levels of scientific production in terms of quantity and quality but it is failing to generate a proportional fabric of businesses involved in research and knowledge transfer, or a business environment of large companies that have made R+D a future strategy. We have not been able to shape the high level of knowledge generated in our public R+D centres into developments leading to social and/or industrial improvements. The problem of the lack of creation of transfer and generation of spin-offs in Spain is just one more statistic, although it is an important one, demonstrating the deep-lying problem we suffer from, which is none other than the lack of a national innovation strategy caused by a lack of attention from our rulers.

1. Introducción a la problemática

Desde mi experiencia personal, la transferencia del conocimiento en nuestro país desde los centros públicos de I+D a las empresas, o la generación de empresas surgidas desde estos centros con la consiguiente generación de empleo de alto valor añadido, presenta una problemática muy particular que intentaré discutir en este artículo.

Quiero comenzar con una advertencia previa: mi visión es muy parcial. Soy un científico que ha trabajado en lo público y en lo privado, y que ha investigado y dado clase en la universidad, pero solo conozco, y parcialmente, el mundo de las ciencias experimentales y sus aplicaciones y más en concreto, conozco en profundidad el mundo de la agroalimentación. No sé nada de otras áreas de la investigación experimental, como la física de partículas o los nanomateriales, y menos de las ciencias sociales y humanidades. Muy probablemente, en estas otras áreas de la investigación experimental se dan casuísticas bien distintas. Y a buen seguro

* Las opiniones vertidas en este documento son la opinión personal del compareciente y no representan necesariamente el posicionamiento de la compañía en la que trabaja ni de alguno de sus socios

que la generación de conocimiento y su transferencia a la sociedad en el mundo de las ciencias sociales y las humanidades no tenga nada que ver con lo que yo he vivido y voy a plasmar aquí. Por eso pido por anticipado a los lectores que tomen mis palabras como algo sesgado y parcial y que disculpen la excesiva focalización de mis planteamientos.

Me gustaría arrancar mi análisis diciendo algo que es obvio: los indicadores de producción científica de nuestro país son perfectamente mensurables analizando las publicaciones de relevancia con alto número de citas. Si hacemos este ejercicio veremos que en nuestro país hay una producción científica muy relevante, generada fundamentalmente en instituciones públicas, sobre todo en las universidades, en los distintos institutos del Consejo Superior de Investigaciones Científicas (CSIC) y en otros organismos públicos de investigación (OPI). De la lectura del último período analizado por la Fundación para la Ciencia y la Tecnología (FECYT), correspondiente a los años 2000-2010 es posible extraer conclusiones muy interesantes. En este período de tiempo, la productividad científica española pasó de 27.505 a 66.646 artículos científicos publicados en revistas de reconocido prestigio (Tabla 1). Ocupamos la décima posición en el *ranking* mundial de producción científica, detrás de países mucho más grandes que España, con muchos más centros de investigación y, lo que es más importante, con una mayor inversión pública y privada en I+D. Aun más importante, si analizamos la calidad de las publicaciones españolas, podremos comprobar que algo más del 46 % de estas publicaciones se han realizado en revistas con gran índice de impacto (primer cuartil del *Science Citation Index*) y que el 14,13 % de las publicaciones más citadas en el mundo en el año 2010 son de laboratorios españoles.

Tabla 1. Datos sobre publicaciones científicas de los diez países con mayor producción científica en el planeta

País	Número de publicaciones	Artículos en primer cuartil SCI	Inversión en I+D (% PIB)
Estados Unidos	515.768	55,23	2,83
China	322.978	23,09	1,76
Reino Unido	142.996	54,03	1,77
Alemania	132.516	47,80	2,80
Japón	116.398	41,05	3,26
Francia	96.459	46,87	2,25
Canadá	79.678	53,17	1,85
Italia	75.705	49,29	1,26
India	72.323	25,40	0,90
España	66.646	46,02	1,40

Pero esta buena actividad científica no se corresponden con un impacto equivalente en la transferencia del conocimiento y la generación de *spin-off* o de empresas pyme que tengan la I+D como *core* de su estrategia de futuro. En otras palabras, España es un país con niveles de producción científica muy elevados en cantidad y calidad que no generan un tejido proporcional de empresas dedicadas a la investigación y la transferencia de conocimiento, ni un entorno empresarial de grandes empresas que hayan hecho de la I+D una estrategia de futuro. No hemos sabido plasmar el alto grado de conocimiento generado en nuestros centros públicos de I+D en desarrollos que impliquen mejoras sociales y/o industriales.

2. Análisis del problema

En mi opinión, las razones de esta situación, a todas luces negativa, hay que buscarlas en varios hechos que discuto a continuación.

En nuestro país no hay una *cultura del riesgo* que tenga como consecuencia la generación de empresas. La gran oferta de trabajo para los científicos de este país es ser funcionario público. Esto es porque, como comentaré enseguida, el tejido empresarial ha fallado en la generación de puestos de trabajo para científicos. En general, esos científicos funcionarios públicos no piensan en generar una empresa *spin-off* y mucho menos en pedir una excedencia para pasar a lo privado porque la legislación no lo pone fácil. La consecuencia es que, a diferencia de otros países de nuestro entorno inmediato, hay un desbalance brutal entre científicos de lo público y científicos de lo privado que incrementa la dificultad de la transferencia.

Un punto clave es que las medianas y grandes empresas que podrían haber generado una atmósfera de inversión en I+D, y con ello podrían haber dado ejemplo en la generación de empleos a científicos, han preferido durante muchos años invertir en operaciones que daban dinero fácil. La apuesta por la I+D siempre es una apuesta a medio/largo plazo con riesgo y bastantes de estos empresarios tenían, y tienen, inversiones mucho más rentables en el espacio cortoplacista (vivienda, turismo). Las consecuencias ya las sabemos, más bien las padecemos. En este punto es importante destacar que no ha habido ventajas fiscales para las empresas que generasen este tipo de puestos de trabajo basados en la apuesta por la I+D y eso, evidentemente, no ha ayudado.

Los partidos políticos de cualquier signo no se han preocupado por generar el ambiente social y legal adecuado para que se generaran estas empresas de alto valor añadido. Ninguno de ellos considera la I+D como una cuestión de estado. Como consecuencia, la investigación científica en nuestro país está expuesta a los devaneos políticos, tanto a nivel local, como autonómico o nacional, aunque haya escasas excepciones como luego comentaré, fundamentalmente el País Vasco, Navarra, Madrid y Cataluña. La consecuencia son programas generales de I+D donde no hay apuestas a campos concretos del conocimiento donde hacerse fuertes y generar grupos públicos de investigación y empresas líderes mundiales. Se quiere jugar a todo, y es bien sabido que este modelo de «café para todos» difícilmente lleva a algo bueno.

Así enfocado el problema, la solución no es sencilla. La transferencia del conocimiento y la generación de empresas con alto contenido innovador deben necesariamente nacer de científicos con ganas de hacer algo más que investigar, también deben imbricarse en un entorno económico adecuado donde la I+D sea estratégica y contar con unas normas legales claras para su creación. Poco, por no decir nada, de todo esto se da en nuestro país.

No sucede lo mismo en los países de nuestro entorno. Para entender como generar el clima adecuado no creo que haya que ir muy lejos. Si comparamos qué países europeos producen el mayor número de patentes transferidas y en uso por millón de habitantes, a la cabeza están Suiza, Alemania, los tres países nórdicos y Holanda. Creo que deberíamos, en el buen sentido de la palabra, copiarles, porque han llegado ahí gracias a una perfecta interacción entre lo público y lo privado, pero sin que lo público pierda sus raíces.

Para empezar, en estos países la I+D es una cuestión de Estado. Se apuesta, pero no se apuesta por todo, se concreta media docena de temas clave para el país y ahí se pone todo el esfuerzo. Y eso se sabe que va a ser durante los próximos ocho, diez o quince años, gobierne quien gobierne. Se generan plazas e infraestructuras para las apuestas, y además se aplica un proceso de selección rigurosísimo donde intervienen agentes externos al país como evaluadores para eliminar amiguismos. Y esas estructuras están en evaluación cada 3-5 años. Después se eliminan todas las barreras burocráticas posibles entre lo público y lo privado y se prima la generación de estructuras compartidas. Así, conviviendo el científico público con el responsable de I+D de la empresa es como se genera confianza, ideas compartidas, proyectos comunes y después se crean empresas y se encuentran productos que vender.

Por todo lo expuesto creo que se adivinará ya mi posición. Debemos generar puntos de encuentro donde puedan convivir ciencia pública y privada, manteniendo cada una sus raíces que son innegociables, encontrando un punto de mínimo consenso e interés, construyendo sobre esa estructura el modelo de futuro e intentando que ese modelo no solo sea autosostenible, tenemos que ir más allá hasta conseguir que genere beneficios sociales y económicos que sirvan para retroalimentar el sistema.

Pero permítanme analizar esto con un poco más de intensidad. Para ello en primer lugar voy a hablar por separado de los actores principales de esta historia: los científicos y el entorno empresarial. De los políticos desgraciadamente hay poco que hablar. Luego hablaré de cómo se interacciona en los países que, a mi juicio, deberíamos tomar como modelo.

3. Los científicos españoles

¿Cuánto invierte España en I+D? Como muchos sabrán, invertimos en investigación científica mucho menos que la media de los países europeos. El estudio más reciente al respecto data del año 2012 e indica que la media de porcentaje del PIB destinado a la I+D en la UE es del 2,01 %. Los países líderes son Finlandia, Suecia y Dinamarca con más del 3 % y a la cola están, por este orden, Letonia, Eslovaquia y Rumania con menos del 0,5 %. Los países que

están en cabeza han hecho de la I+D una cuestión de Estado. España ocupa la posición 16 de los 25 países analizados, con un 1,33 % de inversión, un porcentaje similar al empleado por Portugal (1,49 %), Estonia (1,40 %) o Italia (1,18 %). En el año 2000 la inversión en I+D en la UE era del 1,86 %. Entonces España invertía el 0,91 % de su PIB en I+D. En nuestro país, como en toda la UE, esta cifra fue creciendo durante toda la década pasada, pero al llegar el año 2010 se estancó en 1,39 %, indicando los últimos datos una preocupante bajada que se inició con el anterior partido en el poder y ha seguido con el actual.

Si analizamos los datos en el contexto autonómico, a la cabeza en inversión están el País Vasco (2,1 %), Navarra (2,05 %), Madrid (1,99 %) y Cataluña (1,55 %), mientras que a la cola aparecen las Islas Baleares (0,36 %), Melilla (0,13 %) y Ceuta (0,08 %). El resto de comunidades autónomas tienen situaciones intermedias.

Pero profundicemos más sobre estos datos. ¿Cuánto de ese porcentaje viene de lo público y cuanto de lo privado? En la cifra del año 2012, el sector empresas representó el mayor porcentaje (52,1 %, un 0,69 % del PIB); le siguieron las universidades con un 28,2 % (el 0,38 % del PIB), las OPI (19,5 %, un 0,26 % del PIB) y finalmente las instituciones privadas sin ánimo de lucro acometieron el 0,2 % restante. En resumen, la mitad del dinero lo pone lo público y la otra mitad lo privado, pero la plantilla de científicos la pone mayoritariamente lo público. Por eso conviene preguntarse: ¿qué pasa con los investigadores?

Para responder a esta pregunta el punto de arranque es considerar que en estos momentos España tiene la mejor generación de jóvenes científicos de toda su historia. Muchos de ellos han hecho todos los deberes pertinentes de formación. Primero defendieron una tesis que generó buenas publicaciones científicas y después se marcharon al extranjero y aprendieron cómo se hacen las cosas fuera, llevando a cabo estancias postdoctorales en otros países. Después volvieron, para devolver a su país lo que había invertido en su formación, pero aquí ya no había nada. Esta situación no se ha generado de la noche a la mañana. A pesar de la miopía de nuestros políticos frente a la I+D, es cierto que hubo una época, comienzos de la década de los ochenta hasta bien entrado este siglo, donde se pusieron en marcha programas y proyectos científicos que, aunque escasos, han sido muy bien aprovechados. La cosa empezó a torcerse a mediados del último Gobierno Zapatero y ha alcanzado niveles de persecución con el gobierno actual, donde resulta a todas luces evidente que el Ministerio de Hacienda en general, y su ministro en particular, no piensan que la investigación científica y sus aplicaciones sirvan para mucho, y menos para salir del pozo negro en el que estamos metidos. Justo lo contrario de lo que en su día hicieron Alemania y Japón, que cuanto más asfixiados estaban económicamente fue cuando más invirtieron en I+D para salir adelante. Los hechos demuestran que la apuesta de estos dos países no fue muy equivocada.

En todo caso, y volviendo al personal científico, la conclusión es que esta generación brillante que ahora tenemos corre riesgo de perderse para nuestro país. No puedo dejar de recordar que el problema no es tanto que se vayan fuera, de hecho es imprescindible para acabar su formación, el problema es que no tengan dónde volver. Y lo que es más importante, España ha dejado de ser un sitio atractivo para científicos de otras nacionalidades donde venir a

hacer la estancia postdoctoral o a llevar a cabo una carrera científica. Esta pérdida de «potencia científica», endógena y exógena, es un gran drama.

Este hecho se agrava porque en nuestro país parece que la única solución de empleo para un buen científico es «lo público». Como antes indiqué, nuestras empresas, salvo honrosas excepciones, han apostado por lo que han apostado. Por eso muchos de estos colegas que trabajan en centros públicos no ven en «lo privado» una salida, tanto de interacción profesional como de futuro profesional. He hablado con muchos de ellos y siempre sacan a relucir dos razones: por un lado no conocen empresas españolas que los quieran contratar y por otro les da vértigo la posibilidad de crear una empresa, tanto por la posible burocracia que ello pueda generar, como por la poca capacidad económica que tienen para hacerlo.

Hay dos puntos más a discutir en la ciencia pública. En primer lugar debe recordar que hay una relación directamente proporcional entre calidad de la investigación científica realizada y posibilidades de transferencia. Hay que derribar el mito de la ciencia básica y la aplicada, porque solo hay buena ciencia y de ella nacen las aplicaciones. Por eso los científicos de nuestro país que realmente transfieren son, en la inmensa mayoría de los casos, científicos muy buenos. En segundo, volver al punto de la burocracia, que no es baladí. Con muchísima frecuencia, los intermediarios de la administración entre los científicos y las empresas, hundien la posible cooperación por un exceso de burocracia lenta y estúpida. Establecen barreras de diálogo entre los dos agentes donde deben estar interaccionando directamente el científico público y el científico o responsable de desarrollo de la empresa. Esas barreras impiden el intercambio rápido y fluido de datos y frustran muchas de las posibles interacciones. Estoy hablando, como probablemente habrán intuido, de las oficinas de transferencia de tecnología. No quiero generalizar, pero en muchas de ellas hay una alta carga de burocracia y una gran falta de personal con conocimiento real del mundo empresarial.

4. El mundo empresarial español y la investigación

Las empresas españolas viven por lo general de espaldas a la I+D y a los grupos de investigación públicos de nuestro país. Como antes se indicó, las empresas españolas han gastado en el último año en I+D el equivalente al 0,69 % del PIB. Aunque, como antes dije, es más de la mitad de la inversión global del estado, es prácticamente la mitad que la media europea (1,15 %) y mucho menos que la de los países de nuestro entorno que lideran la innovación como Alemania (1,92 %), Dinamarca (2,03 %), Finlandia (2,79 %) o Suecia (2,52 %). Es más, según datos de la CEOE, las empresas españolas tan solo destinan el 6 % del gasto en I+D a subcontratar investigación en centros públicos españoles. En otras palabras, desprecian toda la buena ciencia que se hace en nuestros centros públicos.

De lo expuesto podemos deducir que en nuestro país no hay una cultura de colaboración entre lo privado y lo público y este es el punto crítico que genera la falta de intercambio de ideas y la creación de un clima idóneo para la transferencia y la creación de empresas. Sin

romper este punto difícilmente generaremos transferencia. Es una actuación biunívoca, donde los científicos públicos entiendan a través del contacto directo con las empresas qué problemas hay que solucionar y, por lo tanto, dónde están los huecos para transferir conocimiento y/o generar empresas reales, y los empresarios, por su parte, vean la enorme potencialidad de la plantilla de científicos públicos de este país con el consiguiente interés inversor en proyectos, patentes y, por qué no, apoyo económico en la generación de empresas.

5. Aproximaciones en el entorno europeo

Este problema está muy bien resuelto en los países de nuestro entorno. Analizaremos algunos casos a continuación.

Merece la pena comentar en primer lugar al modelo holandés en lo relativo a la agroalimentación. Como anteriormente indiqué, Holanda es una potencia mundial en este sector industrial, en muy buena medida gracias al esfuerzo público-privado prolongado durante los últimos treinta años en el entorno de la Universidad de Agricultura de Wageningen, el llamado *Food Valley*.

Dicha universidad, como todas las universidades holandesas, tiene la posibilidad de crear las llamadas «Cátedra 0 %» o «Profesor 0 %». Se trata de profesores o catedráticos de universidad cuyo salario es pagado íntegramente por una empresa privada. De hecho, son trabajadores de la empresa que uno o dos días por semana están en la universidad dando clases o investigando. Además, la empresa añade un dinero para que se contraten estudiantes de doctorado o postdoctorales que dirige el profesor o catedrático. Evidentemente, la empresa tiene interesantes desgravaciones por esta apuesta. Este mismo modelo se ha implementado en Suiza con enorme éxito. Por ejemplo, en compañías como Danone Nutricia (Holanda) o Nestlé (Suiza), la negociación de la carrera profesional de una persona si trabaja en sus respectivos departamentos de I+D conlleva en estos momentos decidir si se querrá en el futuro optar a una de estas plazas 0 %.

En el acuerdo, las dos partes salen beneficiadas. Por un lado, la universidad dispone gratis de un docente que cuenta a sus alumnos la realidad industrial. Además, dicho docente al ser plantilla de la universidad puede pedir proyectos públicos para la misma donde llevar a cabo investigaciones de base y formar a buenos profesionales (doctorandos y postdoctorales). Finalmente, dispone de un socio empresarial para cualquier petición de proyecto. En resumen, pueden investigar en cuestiones que a la larga generen transferencia porque dentro de su estructura convive la realidad industrial. ¿Qué gana la empresa? Muchas cosas. En primer lugar tener acceso a buenas instalaciones y equipamientos sin grandes inversiones. También la posibilidad de implicarse en proyectos públicos de investigación de base. Pero lo más importante es el contacto directo con el alumnado y el profesorado que les permitirá en un futuro hacer las mejores apuestas de captación en una doble vía. Por un lado escoger los mejores profesores con los que interaccionar en proyectos públicos o privados. Por otro, captar los mejores licenciados para que pasen a ser empleados de la compañía.

El punto clave para que el sistema funcione bien es que hay que ser estrictos en la selección de los profesionales que pasen a ocupar estas cátedras. Por eso existe un comité de evaluación a nivel nacional que da el aval para estas plazas. Hay que ser bueno para poder optar a ellas. Además, las plazas son revisadas cada cinco años por este comité para estar seguros de que están cumpliendo su objetivo. Por supuesto en estos comités de evaluación no intervienen científicos del país, son científicos de otras nacionalidades para evitar cualquier tipo de sesgo. En la actualidad hay decenas de estas cátedras que no solo afectan a universidades holandesas, como la Universidad de Utrecht o la de Wageningen. Se da una situación similar en el NIZO, un equivalente, salvando las distancias, al INIA. Pero lo más importante es que estos modelos han cristalizado en la generación de *spin-off*. En el entorno del *Food Valley* existen varias de ellas que jamás habrían aparecido si no se hubiera dado este clima de intercambio. Esto demuestra que apuestas inteligentes generan empleo, y generan empleo de calidad.

Otro caso interesante se da en Dinamarca. Allí, Novo Nordisk, su principal compañía biotecnológica, ha generado *The Novo Nordisk Foundation Center for Biosustainability* radicado en los locales de la Technical University Copenhagen (<http://www.biosustain.dtu.dk>). Se trata de un centro donde conviven investigadores de Novo Nordisk con profesores de esta universidad y de otras universidades danesas, europeas y norteamericanas. Muchos de estos investigadores están a tiempo compartido en esta estructura. Por ejemplo, investigadores de Novo pasan un día por semana en este centro e investigadores universitarios europeos o americanos, algunos meses al año. Lo que se busca es la interacción en un mismo entorno. Las normas son claras: evaluación para la entrada y evaluación cada cinco años por parte de un comité externo. Evidentemente, en estos momentos esta estructura es líder europeo en la aplicación de la biología de sistemas al mundo de la microbiología industrial.

Finalmente, otro ejemplo interesante es el de la creación de la estructura Bioaster en Francia (<http://bioaster.com/home.html>). Es la primera apuesta del gobierno francés en lo que llaman Institutos de Investigación Tecnológica del Programa de Inversiones de Futuro. Es una fundación público-privada creada por el Instituto Pasteur, Lyon Biopole, el CNRS, el ISERM y CEA desde lo público; y Danone Research, el Instituto Merieux y Sanofi desde lo privado. Además, de forma directa o indirecta participan 40 pequeñas y medianas empresas biotecnológicas francesas. Los científicos implicados pueden estarlo a tiempo parcial o a tiempo completo y la financiación viene de los socios públicos (180 millones de euros) y privados (90 millones de euros). Al ser una fundación, pueden obtener también donaciones. Bioaster acaba de arrancar, pero el objetivo es muy claro: compartir trabajo e ideas para generar conocimiento aplicable a la salud.

6. Conclusiones

El problema de la falta de creación de transferencia y generación de *spin-off* en España es un dato más, aunque significativo, del problema de fondo que sufrimos, que no es otro más

que la falta de una estrategia nacional de innovación provocada por la falta de miras de nuestros dirigentes. Cuando esa situación se lleva al nivel de las autonomías, la situación, salvo honrosas excepciones, se agrava. De tener dicha estrategia, rápidamente se generarían lugares comunes de encuentro y proyectos compartidos entre la ciencia pública y las empresas de nuestro país. Si se generaran esos espacios de intercambio, de forma inmediata surgirían empresas y creación de puestos de I+D de valor en las mismas.

Los países de nuestro entorno están aplicando fórmulas imaginativas para incentivar esta interacción, pero la inmensa mayoría de ellas pasan por generar estructuras mixtas que serán el calvo de cultivo perfecto para generar empresas de alto valor añadido. No podemos negar que este escenario asusta a determinados colectivos importantes de nuestro país, dentro y fuera del mundo universitario e investigador, al entender que esta entrada de lo privado en lo público suponga vender la libertad y la esencia universitaria. Hay que comprenderlos, pero no creo que deban tener miedo, es más, creo que si se hace bien, como dije anteriormente, creando estructuras autosostenibles y con capacidad de crecer para que reviertan beneficios a los organismos públicos de donde proceden, podrían ser una entrada de fondos para las áreas de la universidad u OPI que tienen menos capacidad de generar transferencia, como por ejemplo algunas disciplinas de las ciencias sociales y humanidades. Eso sí, siempre que los grupos donde vayan a para dichos fondos demuestren su calidad en evaluaciones asépticas. A estos colectivos poco proclives a la interacción público-privada me permitiría recordarles que en resumen se trata de generar empleos, empleos de calidad en entornos que crezcan. Es otro modelo distinto de sociedad que quizás asusta porque es distinto, pero ya hay ejemplos de países donde funciona. Y, como decía Marie Curie, a lo desconocido no hay que tenerle miedo, simplemente hay que entenderlo.

En nuestra empresa, Biopolis SL, hemos intentado aplicar al menos en parte estas ideas. Hace diez años, desde el Instituto de Agroquímica y Tecnología de Alimentos del CSIC decidimos crear esta compañía. Nuestros socios son el propio CSIC, Central Lechera Asturiana, la multinacional francesa Naturex y el grupo vasco de capital-riesgo Talde. Empezamos con tres personas. Hoy ya somos 43 en plantilla, 18 de ellos doctores, 15 licenciados y 10 técnicos de FP de grado superior. Hemos creado un grupo multidisciplinar y joven que hace investigación científica de excelencia para desarrollar productos que se pongan en el mercado de la alimentación humana y animal o del sector químico-farmacéutico. Esa es nuestra primera línea de negocio. El año pasado facturamos 4 millones de euros y tenemos el 42 % de nuestros clientes fuera de España. También hemos producido microorganismos y hemos sido capaces de poner en el mercado en lo que va de año 1.500 kg de microorganismos. Es nuestra segunda línea de negocio, producción pura y dura de compuestos de alto valor añadido. Por supuesto tenemos nuestra propia I+D, casi siempre en íntima colaboración con grupos del CSIC o de diferentes universidades españolas. Biopolis SL ha generado en estos años más de 30 patentes, todas ellas transferidas. Nuestros clientes y nosotros mismos hemos puesto varios productos en el mercado, fruto de nuestra actividad en I+D. Las licencias de algunos de nuestros desarrollos para generar estos productos son nuestra tercera línea de negocio.

Quiero finalizar diciendo que esta estructura empresarial no la hemos generado en un polígono industrial o en un centro tecnológico. Nuestra empresa vende ideas, y para tenerlas, discutir las y madurarlas hay que estar en el sitio donde haya el mayor número posible de neuronas funcionales. Por eso estamos en el Parc Científic de la Universitat de València, a 100 metros del Instituto de Agroquímica y Tecnología de Alimentos del CSIC y de la Colección Española de Cultivos Tipo de la Universitat de València, y a 200 metros del Instituto Cavanilles de Biodiversidad y del Instituto de Ciencia de los Materiales de la Universitat de València. Todos ellos son centros con los que mantenemos proyectos o les hemos licenciado patentes. En el edificio de enfrente está IVIOMICS, el holding de empresas de biotecnología del grupo IVI. Con ellos tenemos aventuras empresariales comunes. Y esperamos que en dos años, cuando esté finalizado el Instituto de Biología de Sistemas de la Universitat de València-CSIC, un centro a construir a 100 metros de nuestras instalaciones, podamos tener a alguno de nuestros trabajadores a tiempo parcial en sus instalaciones. Eso es al menos lo que les hemos propuesto al rector de la Universitat de València y al presidente y al coordinador institucional del CSIC en la Comunidad Valenciana. Y lo hemos hecho porque estamos convencidos de que la apuesta de futuro de una compañía biotecnológica es la biología de sistemas y que ese centro va a ser un referente internacional. No podemos dejar de participar en esa aventura. Así entendemos el futuro de la I+D desde Biopolis SL. Si estamos o no en lo cierto lo sabremos pronto.



EL COMPROMISO DE LAS ORGANIZACIONES SOLIDARIAS

Joaquín García Roca
Universidad de Valencia

Resumen

En la actualidad, las organizaciones solidarias viven una profunda metamorfosis inducida por los cambios económicos, sociales y culturales, y por la transformación de los peligros, que amenazan la vida humana y socavan los viejos pilares sobre los que se han sustentado. Las transformaciones de los contextos actuales, especialmente el estatuto de la exclusión social, la emergencia de la conectividad y el desbordamiento de los sistemas que sirvieron para gestionar las necesidades; así como las tareas y funciones que van desde la acogida, la ayuda y la asistencia hasta la defensa y la cooperación exigen un nuevo relato para las organizaciones solidarias, que se sienten insatisfechas cuando son identificadas como tercer sector, entidades no gubernamentales o simplemente como organizaciones sin fin de lucro. Es necesario recrear otras identificaciones más respetuosas con la complejidad de la realidad y con las distintas formas que adquieren las organizaciones solidarias.

Abstract

Nowadays, solidarity organisations are going through a far-reaching transformation induced by economic, social and cultural changes and by the transformation of the dangers threatening human life and putting pressure on the old pillars that sustained it. The transformation of the current contexts, especially the statute of social exclusion, the emergence of connectivity and the collapse of the systems that used to deal with needs – as well as the tasks and functions ranging from shelter, aid and assistance to protection and cooperation – require a new story for solidarity organisations, which feel unsatisfied when they are identified as a third sector, non-governmental bodies or simply not-for-profit organisations. It is necessary to create other identifications showing greater respect for the complexity of reality and the different forms adopted by solidarity organisations.

1. Introducción

Las organizaciones solidarias viven, en la actualidad, una profunda metamorfosis inducida por los cambios económicos, sociales y culturales, y por la transformación de los peligros, que amenazan la vida humana y socavan los viejos pilares sobre los que se han sustentado.

¿Qué significa el enfoque de la responsabilidad ética para recrear las organizaciones y la solidaridad? Ofrece un nuevo horizonte de expectativas y posibilidades para la acción social, a la vez que construye diques y frenos de emergencia ante los peligros y encubrimientos, que encierra la actual organización social. Y en tercer lugar aporta referencias morales para generar códigos éticos y buenas prácticas.

El horizonte, como propuso la sociología crítica, desvela el tamaño de la injusticia con la misma nitidez que se conoce una habitación oscura al acercarse al límite (Horkheimer, 198; p. 108); desde él, las organizaciones solidarias se regeneran y encuentran provisiones para activar sus potenciales. Los frenos de emergencia, que proponía Walter Benjamin al observar que el progreso producía pirámides de sacrificios, son aquellas instancias éticas que se disparan

en contacto con la inhumanidad, desactivan el pragmatismo de la acción y la deriva de las organizaciones. Pierre Bourdieu (1998), propuso contrafuegos par resistir contra la invasión neoliberal. Las buenas prácticas, que se han sustanciado en un amplio universo de declaraciones y códigos éticos señalan el nivel de conciencia ética en cada momento histórico y la capacidad de explorar los fines de la acción (Anders, 2011; t. 2, p. 359).

2. Contextos y dinámicas

El compromiso ético de las organizaciones solidarias atiende a los nuevos contextos y nuevas condiciones sociales y culturales que han conmovido la geografía de lo social en tres alumbramientos decisivos: la transformación de la exclusión, la lógica de la conectividad, y el desbordamiento de los sistemas.

2.1. La reinención de la exclusión

Las organizaciones solidarias tienen su epicentro en el mundo de las privaciones económicas, de las exclusiones sociales, de las vidas desahuciadas, que vive un triple desgarró; el desgarró estructural de un sistema excluyente, que orilla y expulsa a personas y grupos a causa de las desigualdades e injusticias. La existencia de unos contextos inhabilitantes que rompen los vínculos humanos y debilitan la afiliación y la pertenencia; y el desgarró de la *subjetividad* que golpea los dinamismos vitales de la confianza, la identidad personal, las motivaciones y la autoestima (García Roca, 1995).

Estos tres desgarró, en la actualidad, producen un triple sentimiento que es común a las familias desahuciadas de su vivienda por impago al banco, a los jóvenes desempleados que se encuentran en el límite de las relaciones sociales, a las personas que solicitan comida en un banco de alimentos: ser arrojados o expulsados por un sistema económico injusto, que les ha privado de casa, de trabajo, de comida o de expectativas, sentirse desprotegidos por un sistema político irracional, que es incapaz de garantizar los derechos básicos; y en tercer lugar vivir la impotencia ante la magnitud de sus problemas. Estas tres cualidades definen la altura y densidad de la situación actual.

Como resultado, ser excluido significa no contar para nada, no ser considerado útil a la sociedad, ser descartado de la participación y, sobre todo, sentirse sobrantes en una «fortaleza sin puentes levadizos» (Camus, 1994; p. 128). Así se sienten los habitantes de barrios desheredados, los alumnos de escolaridad fracasada, los minusválidos físicos y mentales, los inadaptados sociales, las personas inempleables, los parados de larga duración...

Por otra parte, las privaciones viven una mutación cualitativa que se ha disuelto por todo el cuerpo social y además de estar domiciliada en grupos y espacios específicos ha intensificado la vulnerabilidad de masas. «El sueño de la sociedad de clases significa que todos quieren

y deben participar en el pastel. El objetivo de la sociedad del riesgo es que todos han de ser protegidos del veneno» (Beck, 1998; p. 55).

La nueva vulnerabilidad de masas viene provocada por las convulsiones en el mundo del trabajo, por las nuevas tecnologías, por el proceso de globalización económica y por el debilitamiento del Estado social. Entre el estar de pie (zona de la integración) y el estar caído (zona de la exclusión), aparece la zona de lo vulnerable como estadio previo a la exclusión: jóvenes en busca de primer empleo, mayores expulsados de la reconversión industrial, inmigrantes venidos a la ciudad... Basta un pequeño movimiento en la zona de la vulnerabilidad para que se caiga de lleno en la exclusión (Castel, 1995; pp. 15-17).

Es esta conciencia de fortalecer la vida vulnerable lo que caracteriza un modo de ser y de convivir, de sentir y de esperar. Para las organizaciones solidarias, la vida débil y amenazada es según las palabras del premio Nobel de Literatura Le Clézio: «Siempre un gesto de alumbramiento, de irradiación, de comienzo» (Le Clézio, 2010; p. 14).

Cuando el 1 % de la población tiene lo que necesita el 99 %, el epicentro del malestar se desplaza a la desigualdad. Como lo dice el premio Nobel de Economía Joseph Stiglitz:

«La desigualdad es la causa y la consecuencia del fracaso del sistema político, y contribuye a la inestabilidad de nuestro sistema económico, lo que a su vez contribuye a aumentar la desigualdad. Es una espiral viciosa. Cuando se sacrifican los valores universales de equidad en aras de la codicia de unos pocos y el sentimiento de injusticia resulta exasperante» (2012; pp. 24-25).

O como dice el papa Francisco: «La inequidad es raíz de los males sociales» (*Exhortación Apostólica*, 24 noviembre de 2013). Invocar la desigualdad es señalar las causas estructurales de la pobreza, el malestar de la globalización y el origen de los conflictos étnicos y culturales.

Son las desigualdades locales y mundiales las que crean el malestar de la globalización, las que convierten las diferencias en conflictos, las que desplazan a 200 millones de personas en búsqueda de mejores condiciones de vida, las que corroen la vida en los barrios, las que privan de derechos civiles y políticos. Desde este nuevo epicentro, la responsabilidad social de las organizaciones, que supo afrontar con mayor o menor éxito la pobreza mediante planes de inclusión a nivel local e internacional, ahora ha de afrontar las desigualdades.

2.2. La lógica de la conectividad

La conectividad, que se despliega en interdependencia e interrelaciones, constituye hoy la lógica de la realidad. Por la conectividad, se han desintegrado las fronteras de los Estados-nación, para que circulen mercancías, la información y la comunicación. Es la conectividad la que vincula a las organizaciones que se consideraban autónomas y se alumbran plataformas, alianzas, redes entre las organizaciones. Del mismo modo que la aparición del cañón derribó los muros de la ciudad-Estado de la era feudal, del mismo modo las revoluciones globales de

la información y la comunicación han creado nuevos escenarios para la gobernación (Rifkin, 2004; p. 280).

En un universo altamente conectado y descentralizado, la célula madre de las organizaciones solidarias es la conexión. En un mundo de personas envueltas en contextos y tramas, que se sostiene sobre una visión sistémica y ecológica de la vida, se inauguran dinámicas de redes y la vinculación y la *autopoiesis* se convierten en sus conceptos claves (Capra, 1998; pp. 28-55).

Por falta de conectividad, crecieron organizaciones fragmentadas, que se ignoraban unas a otras; por falta de conectividad, las organizaciones se enfrentaban y competían entre ellas. Hoy, por el contrario, la conectividad constituye la nueva densidad social de las organizaciones solidarias.

Están conectados *los problemas* y los riesgos, lo local y lo global, lo nacional y transnacional, el sistema experto y el conocimiento informal, los técnicos y voluntarios, el centro y la periferia. Dejan de vivirse a través de la oposición de suma cero en la que uno de los términos gana la partida al otro, o caen víctima de un adversario invasivo y potente (Sassen, 2010; p. 476).

Están conectados los actores, que deberán actuar según la lógica del proceso de modo que los actores de emergencia trabajarán con los de la prevención, y estos con los de la restauración y todos con los de desarrollo. Lo importante será implicar a todos los actores: gobiernos locales e instituciones internacionales, el mundo de las empresas y de los comercios, agentes educativos y sanitarios, bomberos y policías, universidades y confesiones religiosas. Y hacerlo en un proceso continuo de deliberación, negociación, compromiso y consenso a partir del contexto local y de la población golpeada.

No tendrá sentido seguir planteando la relación entre técnicos asalariados y voluntarios como una relación binaria entre los poseedores de un sistema experto con relaciones jerárquicas por una parte, y ciudadanos expropiados de sus saberes y capacidades, por otra. Por la conectividad, se pueden fomentar, despertar y conjuntar las capacidades de los técnicos asalariados y las capacidades de los ciudadanos, que no solo son técnicas y formales, sino también informales, relacionales y empáticas.

La conectividad es también capaz de conciliar la asistencia con la prevención, el cuidado con la defensa, la asistencia con la reconstrucción, la ayuda con el derecho. Y de este modo, las organizaciones solidarias pueden abordar las nuevas necesidades, que aparecen siempre cruzadas y en continua interacción. Ante ellas, no sirve la autosuficiencia sino la *responsabilidad compartida*, que genera un «plus» de valor.

2.3. Desbordamiento de los sistemas

En segundo lugar, las organizaciones solidarias afrontan la responsabilidad ante los desbordamientos de los sistemas de atención a las necesidades. Todo es multi-escala y transfronterizo; nada hay orgánico que no sea síquico, nada es nacional que no sea regional, nada es local que no sea global. Todo está aglomerado, entramado, conectado. Todo lo que es individual

es también supraindividual, lo que es regional es también nacional, lo que es nacional es también supranacional.

Las organizaciones educativas descubren que deben abrirse a la salud; las que nacieron como organizaciones asistenciales se abren a la defensa de los derechos; las que nacieron como organizaciones locales se proyectan internacionalmente. Con el mismo ritmo que se desbordan los Estados-nación, las fronteras, las lenguas, las culturas y las religiones, que dejan de ser contenedores exclusivos y excluyentes, del mismo modo se asiste a un proceso de desbordamiento de las solidaridades.

Cuando se lucha contra la exclusión de los menores, se descubre que la exclusión estaba en la familia, en la escuela, en la calle; la exclusión no está donde están los excluidos. Cuando se afronta la drogadicción, se descubre que era un epifenómeno de una sociedad patógena; cuando se rompen los muros de la exclusión socio-laboral, se entiende que la exclusión estaba en las desigualdades. Cuando se asiste a una crisis alimentaria, se descubre que no es por falta de alimentos sino por su distribución injusta; y si se acude a los desastres naturales siempre se verá que son también sociales. Cuando se acompaña a jóvenes en conflicto con la justicia, se descubre su complicidad con los grupos de poder.

Esta situación origina respuestas sensatas e insensatas. Son insensatas aquellas que, al romper los marcos institucionales, producen desorientación en las poblaciones mediante la confusión de funciones y tareas. Las universidades construyen molinos para el regadío en el Sur, mientras los ayuntamientos crean escuelas para formar cooperantes en el Norte. Las ONG solicitan subvenciones de los presupuestos públicos, mientras las Administraciones públicas abren cuentas bancarias para recaudar dinero de los ciudadanos. Los empresarios hacen campañas navideñas para hacer felices a los niños, mientras las iglesias construyen barbacoas para promover viviendas. Los bancos promueven centros sociales y las cooperativas desarrollan microcréditos.

Hay otras respuestas más sensatas que alumbran una nueva conciencia de la interdependencia mediante el gen del desbordamiento que se despliega en sistemas coordinados, compactados, inclusivos y cooperantes. Y de este modo, se abordan los nuevos problemas como el hambre, la pobreza, los desastres ecológicos, las catástrofes naturales, el poder destructivo de la crisis, que andan deslocalizados y no se detienen ante ninguna frontera, sino que conectan a todos los habitantes del globo, dado que lo que ocurre en cualquier punto del mundo hace vulnerable al resto del sistema. Lo mismo sucede con los sujetos, han dejado de ser únicos para surgir una profunda pluralización de los mismos que establecen reconocimientos recíprocos y alianzas.

Las organizaciones superan de este modo la lógica binaria que ya no sirve en un mundo de creciente complejidad e interdependencia: no sirve «o estatal o privado»; «o profesional o voluntario», «o administrados o autorregulados». Esta lógica abocó a lo que Albert Hirschman llamó la terca mentalidad de suma cero, que acompaña siempre a la esterilidad de la acción.

La responsabilidad ética de las organizaciones se realiza más al modo de una orquesta sinfónica que como un maratón de competidores. Y de este modo, hay un plus de interacción que resulta del reconocimiento recíproco, menos obsesionada en la fuerza de la organización

que en el poder de la cooperación. Se puede contraponer la representación de la acción social y política como una batalla a muerte contra las invasiones bacteriológicas del exterior, a la representación de una batalla a favor de la vida, como se realiza en la gestación en el interior del vientre materno. El modelo de relación con la alteridad no está basado en la destrucción sino en la creatividad, en una época en la que los contornos del dentro/fuera son inexistentes o tenues (Espósito, 2002; p. 197). Importa más saber con quién se colabora que frente a quién se vive. Tiene más sentido ser para los otros, con los otros y a través de los otros que entenderse como identidad excluyente.

3. Procesos y dinamismos

Las organizaciones solidarias responden a estos nuevos contextos activando procesos y dinamismos.

3.1. *Estar, comprender, transformar*

José Saramago relató las tareas básicas de las organizaciones solidarias tal como él las había observado en su visita a Chiapas en 1989. Se trata, decía el premio Nobel de Literatura de «simplemente estar, de ejercer la manera más simple de estar juntos, de sentir y de pensar juntos, de llorar juntos las mismas lágrimas o sonreír con la misma sonrisa». Y al estar, comprender:

«En realidad se trata de eso: de comprender. Comprender la expresión de esas miradas, la gravedad de esos rostros, la forma en que las manos del único superviviente de una masacre se colocan como alas protectoras sobre la cabeza de sus hijas, comprender esa corriente sin fin de vivos y muertos, esa sangre derramada, esa esperanza recobrada, ese silencio de quien reivindica, desde hace siglos, respeto y justicia, esta cólera contenida de quien, finalmente, ha dejado de esperar» (Saramago, 2010).

Y al comprender, transformar, lo que exige una refundación de la responsabilidad, personal y colectiva.

El compromiso primario y fundamental de las organizaciones solidarias consiste en establecer una secuencia indisoluble entre el estar, comprender y transformar en una urdimbre inseparable. Con el «estar» se afirma su necesaria inserción histórica. Como reconoce Ignacio Ellacuría desde El Salvador:

«La historización de la justicia es necesaria para no caer en concepciones abstractas que a causa de una vacía generalización, se convierten en ideologizaciones cómplices de quienes tiene el poder. Lo que está en nuestras manos es construir un orden menos injusto, pero ni podemos ni quizá debemos alcanzar la justicia perfecta e ideal... Hay necesidades objetivas que dificultan la vida humana y que pueden determinarse con objetividad, independientemente de lo que se estime que sea un orden justo ideal Se trata fundamental-

mente de acciones y no de moralismo idealizantes, que escudan la negación real con afirmaciones ideales» (1990; pp. 323-372).

Con el estar se huye de la abstracción, de la moralización, del idealismo. Como advirtió Dietrich Bonhoeffer desde el campo de concentración a su amigo: «Vosotros descubriréis una nueva relación entre el pensamiento y la acción. Solo pensaréis aquello de lo que os habréis de responsabilizar por vuestra acción» (1971; p. 91).

Con el comprender, se indica que no hay acción solidaria que no vaya acompañada del pensar y no se someta a la autoridad de la razón. Ciertamente una razón que descubre la relación necesaria de la solidaridad con la experiencia humana. Este compromiso con la razón le rescata de sus estrecheces empíricas y racionalistas. Es de mala solidaridad despreciar o ningunear la razón. Cuando la solidaridad y la razón se separan no nace nada bueno.

Con el «trasformar», las organizaciones solidarias concilian el mejoramiento social y el alivio personal con la promoción de la justicia. Si se acercan a los comedores sociales no es solo para ayudar al hambre, sino también para reducir la incidencia del hambre; si comparten el empleo con un parado no es solo para ayudar a un parado, sino para posibilitar un mundo sin desempleo; si se acercan a la cárcel es también para trabajar por un mundo sin cárceles. Y de este modo recrea la justicia como el valor central de su compromiso; una justicia que ya no está centrada en el deber ideal ni en la realización perfecta, sino que está más interesada en combatir la injusticia evitable, que en alcanzar la justicia ideal, sublevarse contra la mentira que alcanzar la verdad plena, como dice Amartya Sen en su *Idea de justicia* (2009; p. 16). El compromiso de las organizaciones solidarias es con la injusticia evitable, que permite avanzar la justicia cuando se lucha contra los desahucios, se protesta contra la falta de cobertura sanitaria universal, se repudia la corrupción, se logra incorporar a alguien al trabajo, o se rechaza la tolerancia silenciosa del hambre. Las organizaciones solidarias han comprendido que importa más eliminar una injusticia evitable y manifiesta, que enamorarse de una sociedad enteramente justa. Quien se enamora de la justicia, y en su nombre desprecia afrontar pequeñas injusticias evitables sufre una parálisis total que le lleva a la apatía política o a la inercia social.

Un capítulo esencial del compromiso por la justicia es el empeño por la igualdad a través de la redistribución. No cabe duda que el compromiso con la justicia distributiva es la finalidad esencial de los Estados modernos y de las instituciones políticas locales e internacionales; les corresponde implantar políticas redistributivas a través de impuestos progresivos, a través de sistemas de protección universales y a través de la acción afirmativa. Los Estados y sus Administraciones encontrarán más razones para proteger los bienes comunes que para fomentar ciudades del ocio o circuitos de fórmula 1. Pero el compromiso con la justicia no compete exclusivamente a las instancias políticas ni a los mercados. Las comunidades tienen un papel muy importante en lo que el politólogo de la Universidad de Yale Jakob Hacker ha identificado como predistribución. El compromiso comunitario hace que la redistribución no sea un reparto autoritario, ni una imposición desde arriba sino la realización plena de la sociabilidad humana.

3.2. *Acoger, acompañar y defender*

Después de largos periodos en los que se han enfatizado las prestaciones de las organizaciones solidarias, es la hora de valorar la producción de significados personales, como la pertenencia, la confianza, la identidad y el reconocimiento. Son bienes relacionales, que se producen en gratuidad y donación, proximidad y personalización; encuentros que señalan fines y valores, utopías y esperanzas. Los bienes relacionales acontecen en el encuentro mismo, en el que todos son actores que codeterminan el proceso mismo.

Acoger como compromiso de las organizaciones solidarias significa que la persona asistida lleva una historia de necesidad, de carencia, de fracaso; pero también esa misma persona lleva una riqueza humana y unas capacidades individuales que deben ser acogidas para encontrar respuestas concretas a sus necesidades. En la conjunción de ambos dinamismos se reconocen mutuamente como personas que se encuentran.

Las organizaciones solidarias convierten las carencias y necesidades en potencialidades y no esperan la solución de los problemas y la satisfacción de las necesidades de un agente externo hacia el cual se derivan sus demandas; en las organizaciones solidarias son los propios sujetos quienes se reconocen sujetos del propio desarrollo y se orientan activamente a la solución de los problemas y a la gestión de los propios riesgos. De ahí que valoren más la cooperación, la ayuda mutua y la participación que la organización jerarquizada y disciplinada.

La sola acogida no basta, es necesario el acompañamiento. No basta con dar un bocadillo si no se acompaña en el aprender a caminar con las propias piernas; en la búsqueda de trabajo e inserción social. La acogida que deja al pobre así como es, no es suficiente; pide que el pobre encuentre el camino para dejar de serlo. Pide que nadie deba tener ya necesidad de un comedor, de un alojamiento de emergencia, de un servicio de asistencia legal para ver reconocido el propio derecho a vivir y a trabajar, a ser plenamente persona. Las organizaciones muestran así que no son realidades autoreferenciales, sino que están en situación de salida.

Y esto se logra defendiendo de los obstáculos que impiden o dificultan los resultados esperados, de todo aquello que impide realizarse y alcanzar un control sobre sí mismo y sobre sus circunstancias. Defender significa ponerse de lado de quien es más débil, levantar a quienes han sufrido tanta violencia que se ha sofocado incluso el deseo de tener justicia.

Sostiene la madre de la Plaza de Mayo que «al tener noticias de que mi hijo ha desaparecido [conocer], un tigre nació dentro de mí [emocionar], y desde entonces no he hecho otra cosa que buscarle [actuar]». Es la pasión y la incumbencia haciéndose. No se puede conocer el hambre del mundo y permanecer insensible; no se puede ser sensible y permanecer inactivo; no se puede conocer el horror de una catástrofe, injusticia o desamor y mirar hacia otra parte.

La acción solidaria concilia el conocimiento, la ética y la política, con sus respectivas lógicas y dispositivos. Las organizaciones participan de la cultura del cambio social: existen porque las cosas pueden ser de distinta manera y está en nuestras manos cambiarlas y mejorarlas. Incuba acciones anticipatorias en un horizonte de transformación; inventa posibilidades que

la realidad admite, y despliega nuevas potencialidades. No intenta restaurar una comunidad orgánica ni propiciar la vuelta al orden natural ante los cambios sociales, sino que cae de parte de las oportunidades y acentúa la capacidad de transformar la realidad.

No es suficiente ayudar en una catástrofe, ni distribuir alimentos, ni rehabilitar casas. En las guerras no podemos olvidar los negocios de las armas ni la falta de prevención, ni los grupos de poder que las provocan y las sostienen. Cuando asistimos a una crisis alimentaria no se debe en muchos casos a la falta de alimentos, sino al uso de los recursos y a la distribución injusta; y si acudimos a los desastres naturales, siempre veremos que son también sociales.

Una sociedad inclusiva no se consigue solo por la incorporación de las personas en exclusión, sino por un proceso dinámico que afecta tanto a los excluidos como a los excluidos, tanto a los que se consideran integrados como a los perdedores. No se trata de que se muevan solo los excluidos, sino que deben moverse todos. El resultado de la defensa no es, únicamente, la integración de los expulsados, sino la transformación de los sujetos incluidos (García Roca, 2011; p. 125).

Cuando la geopolítica de la impotencia planea sobre el imaginario colectivo, la capacidad de transformación se enfrenta al sentimiento de impotencia y de victimación, que hace dejación de la responsabilidad. Corresponde a las organizaciones solidarias ejercer la función de vigilancia social ante el desvarío de lo público, la defensa ante lo olvidados y la presión social para que amplíe sus límites.

El malestar ciudadano y la protesta cívica han encontrado en ellas un espacio de resonancia y de canalización, de confrontación y de diálogo con las políticas sociales.

Las organizaciones solidarias tienen una responsabilidad decisiva en la creación de la subpolítica, sobre cuyos valores y actitudes se construye el edificio institucional:

«Si queremos que la globalización funcione para los miles de millones de personas para las que aún no ha funcionado, si queremos una globalización de rostro humano, entonces debemos alzar nuestras voces, no podemos, ni debemos quedarnos al margen» (Stiglitz, 2002; p. 314).

3.3. *Cuidar, ayudar, cooperar*

El cuidado es la matriz ética y el eje vertebrador de las organizaciones solidarias, que les sitúa junto al origen y conservación de la vida misma; sin el cuidado, la vida humana es inviable y solo se hace posible al cuidarse uno de los otros. El cuidado es más primordial que la propia racionalidad; se produce con distintas modalidades a lo largo de la vida, en todas ellas hay un componente de donación, proximidad y personalización que se produce en el interior de la familia, la parentela, la vecindad, las iglesias, las comunidades de sentido. Con la experiencia del cuidado se adquiere tempranamente la *confianza básica* (Eric Erikson), la *matriz de esperanza* (Ernst Bloch), el *coraje de vivir* (Paul Tillich), el *anclaje en la realidad* (Anthony Giddens). Y a través de él se socializan fines y valores, utopías y esperanzas, asombros y desencantos.

La solidaridad nace con la voluntad de cuidar, que resulta tanto o más importante que ser racional o productor. Como sugiere Leonardo Boff, la ética del cuidado es seguramente la más imperativa en los días actuales, dado el nivel de descuido y dejadez que planea como una amenaza sobre la biosfera y el destino humano (Boff, 2001). Desde la proximidad y lo cotidiano, hay hombres y mujeres que apuestan por el cuidado y al hacerlo están en contacto con las fuentes de la vida.

Durante la mayor parte de la vida, las personas somos receptores netos de donaciones, de modo que no hay espacio más allá de la donación. Hasta la edad adulta, en que comenzamos a efectuar aportaciones mediante el trabajo, satisfacemos nuestras necesidades de las donaciones que nos hacen las personas. El mito de la persona que se hizo a sí misma solo ha servido para apuntalar el neoliberalismo económico, pero no responde a la situación de los seres humanos. Ni siquiera permite comprender los flujos económicos, ya que la gratuidad constituye un componente ampliamente requerido por la propia economía (Razeto Migliano, 2001). Estamos siempre en el interior de flujos de donaciones, que se despliegan en sistemas familiares, educativos, sanitarios, y más allá de esos flujos no hay vida humana. Posteriormente vendrán las motivaciones altruistas de índole religiosa, ética, social y política.

Nace así el *homo socialis* que sustenta a las organizaciones solidarias frente al *homo oeconomicus*, que se mueve por el interés y el beneficio personal, mide el bienestar por los ingresos y recursos económicos y se rige por el principio de ir siempre a más y mejor. Esta centralidad produce una realidad profundamente astillada. Cuando se dice que los seres humanos son seres maximalistas, calculadores competidores, se pierden aspectos sustantivos de los seres humanos como los sentimientos altruistas, las relaciones de donación, la necesidad de participar y de tener voz, de ser querido y ser reconocido.

Hay donaciones que tienen un flujo unidireccional que dona aquello que le sobra y hay otra que origina una integración intersubjetiva, entre el donante y el receptor. En este sentido se recrea la relación de ayuda que nos hace donantes y receptores unos de otros. Lo cual solo es posible cuando se abre a la posibilidad misma del abajamiento, a renunciar a parte de los propios derechos. La relación de ayuda adquiere calidad ética cuando se ejerce «en medio», no «desde arriba ni siquiera «junto a». Lo contrario es una simple relación de poder y de dominio.

La ayuda es como una especie de célula madre que se ha ido sustanciando en distintas modalidades. En la actualidad, destaca la ayuda humanitaria en situaciones de emergencia; con frecuencia, las organizaciones «prefieren moverse en un escenario que ofrece alta visibilidad y facilita recoger fondos» (Ruffini, 1999; p. 35). Es conocido que el tiempo de la emergencia es un tiempo políticamente más interesante que el tiempo largo de la cooperación. Cuando esto se olvida, somos merecedores del reproche formulado por la población del Haití: «Están más dispuestos a enterrar a los muertos que a hacer crecer la vida». Cuando se renuncia a las emergencias, Haití queda condenado a muerte, cuando no se sabe sostener un proceso comunitario a través de políticas de cooperación y desarrollo, Haití vive una segunda destrucción. Cada vez que se separan la ayuda de emergencia y la cooperación se produce efectos colaterales dañinos, ya que se obvia la pregunta sobre el qué, el para qué y el cómo de la intervención.

Con la cooperación, las emergencias dejan de ser intervenciones puntuales, para convertirse en intervenciones sostenidas en el tiempo, ya que los procesos participativos son lentos y costosos, pero que son los únicos fecundos; requieren sosiego para realizarse a pesar de los conflictos y de la dureza de las situaciones. Solo desde ese sosiego se puede crear empatía, sentir con el otro, ponerse en la piel del otro, romper la autoreferencialidad.

Es evidente que nadie puede desatender la urgencia de un clamor que estima la inmediatez y la rápida resolución, pero es necesario favorecer el «empoderamiento», sostener la intervención desde abajo y privilegiar el protagonismo de la población. La responsabilidad social de las organizaciones solidarias intenta aunar la emergencia y la cooperación y obliga a transitar de las emergencias a los procesos e itinerarios sostenidos. La frustración de la ayuda se produce cuando no culmina en cooperación, como sucede en algunas grandes agencias internacionales, que se han convertido en simples ambulancias mundiales vinculadas a la guerra, a las carestías, a las hambrunas, a las catástrofes naturales, a dar alimentos en tiempo de crisis.

El cuidado y la ayuda se completan en la cooperación, que nace en la confluencia del dar y del recibir, de ayudar y ser ayudados, de cuidar y ser cuidados, de educar y ser educados. Con frecuencia, los dinamismos se contraponen y se excluyen mutuamente de modo que unos dan y otros reciben, unos cuidan y otros son cuidados, unos educan y otros son educados. Las organizaciones se convierten entonces en un ejercicio de poder de quien sabe frente al que no sabe y del que tiene frente al que no tiene. Cooperar consiste en hermanar el dar y el recibir; de este modo, el cuidado y la ayuda se libran de la dominación y de la humillación de la ayuda que reduce al otro a ser simple receptor y se inserta en el seno de un movimiento que se sustenta sobre la colaboración y sobre la alianza.

La raíz de la cooperación consiste en un proceso interactivo entre aquello que se ha recibido, y aquello que los otros dan. Se crea de este modo una admirable urdimbre que se resiste a fragmentar lo que está unido y se convierte en el viático para salir de la ayuda unidireccional y prepotente para reconocer que en el otro hay también capacidades, ya que como advertía Helder Cámara: «Nadie es tan rico que no pueda recibir algo ni tan pobre que no pueda dar algo». O como denunciaba Fatima Mernissi al recibir el Premio Príncipe de Asturias 2003, la actual civilización del *cowboy* se construye sobre la autosuficiencia y la autocomplacencia, incapaces de ver que el otro es portador de bienes, es una civilización que siente al otro como peligroso, se defiende con las pistolas y crea ranchos para la autodefensa de la propia identidad.

Las organizaciones solidarias tienen que pleitear contra todos los aspectos humillantes de la intervención, contra los aspectos humillantes de la burocracia y de la ayuda (Margalit, 1996; p. 14). Se humilla cuando se da por benevolencia aquello que alguien tiene derecho a recibir; cuando se condicionan a tal grado las ayudas a los excluidos que les sustraemos su capacidad de decidir: con frecuencia los excluidos tienen un orden de prioridad que no se adecúa al propio orden de preferencias ni a lo que uno entiende por necesidades básicas. Por ejemplo, se retira la ayuda si se compra un televisor o tabaco en lugar de libros para los hijos; se envía a alguien para controlar si hay algún hombre escondido bajo la cama de una madre soltera, a fin de retirarle el subsidio, o se inspecciona la casa del parado para ver si está allí o en el bar.

4. Zonas de contacto

Las transformaciones de los contextos actuales, especialmente el estatuto de la exclusión social, la emergencia de la conectividad y el desbordamiento de los sistemas que sirvieron para gestionar las necesidades; así como las tareas y funciones que van desde la acogida, la ayuda y la asistencia hasta la defensa y la cooperación exigen un nuevo relato para las organizaciones solidarias, que se sienten insatisfechas cuando son identificadas como tercer sector, entidades no gubernamentales o simplemente como organizaciones sin fin de lucro. Es necesario recrear otras identificaciones más respetuosas con la complejidad de la realidad y con las distintas formas que adquieren las organizaciones solidarias.

Contextos y funciones conforman una zona de contactos que generan profundas turbulencias que desestabilizan los elementos tradicionales de las organizaciones solidarias (De Sousa Santos, 2014; p. 61).

4.1. *Turbulencias espaciales*

Desestabilizan la división del espacio social entre el sector estatal, el sector mercantil y el sector solidario, que se representaban con sus límites bien establecidos, como los estados en un mapa, con distintos colores y fronteras. En las líneas que dividen a dos espacios distintos, mutuamente excluyentes, nacen las zonas de frontera para indicar la intersección entre lógicas, espacios, representaciones y funciones (Sassen, 2010; p. 475).

En la actualidad, no hay líneas que dividen de manera excluyente a los sectores, más bien hay procesos que se orientan en dirección contraria, rompen los sectores y se desbordan los límites. De modo que en las organizaciones solidarias coexisten elementos de los tres sectores tradicionales; concilian las prestaciones materiales, que se producen en contextos administrados o mercantilizados, con el ofrecimiento de sentidos para la vida, vinculados a la identidad, a los mundos vitales, a los valores.

En las zonas de frontera se cruzan las dinámicas propias de los sectores, que exigen su propia identificación y especificación y la dinámica de las conexiones, que requieren implicación mutua. La dinámica de sectores se sustenta sobre la diferenciación de actores y de competencias, lo que es un signo de modernización, la segunda sostiene sobre la pluralización de actores y la imbricación entre ellos lo que es un signo de posmodernidad; la primera dinámica establece jerarquías entre las escalas, la segunda se preocupa por la coordinación entre ellas. La primera se sustenta sobre la intervención puntual, la segunda sobre los procesos de trabajo.

La responsabilidad actual de las organizaciones consiste en señalar la imbricación entre las esferas, de modo que se interafectan mutuamente, unas veces con dinámicas de cooperación y otras de conflicto. En el mundo de la solidaridad, nada hay orgánico que no sea síquico, nada es nacional que no sea regional, nada es local que no sea global; no se puede tomar la escala como algo dado, todo está aglomerado, entramados. Todo lo que es individual es también

supraindividual, todo lo que es nacional es supranacional, todo lo que es corporal es también síquico. Todo es multiescala y transfronterizo.

En la gestión de las necesidades sociales, las organizaciones solidarias se convierten en epicentros de conexiones e integralidad. Más que un sector propio es un modo de emocionar y sentir la realidad cruzada de tramas y de marañas. Tan necesaria es la diferenciación interna como las interacciones mutuas; es justo lo que caracteriza a las zonas fronterizas: se diferencian en la medida que se necesitan.

4.2. Turbulencias éticas

Hay una segunda turbulencia en la zona de frontera, producida por el contacto entre las motivaciones, la lógica organizacional y la condición de movimiento social. Tras unos años de predominio de lo institucional, que llevó a las organizaciones solidarias a incorporar la cultura del rendimiento y de la eficacia, hoy se reincorporan las motivaciones y el movimiento social, ya que sin voluntad inconformista, transformadora y trasgresora no podrá tener éxito ninguna lucha social contra la injusticia, la opresión institucionalizada y las exclusiones (De Sousa Santos, 2014; p. 106).

Entre las organizaciones solidarias avanza la convicción de que hay una necesaria urdimbre entre las virtudes pro-sociales, que responden a códigos personales de conducta; la organización, que presta servicios de interés social y el movimiento ciudadano que promueve alternativas e imagina al mundo con otros mimbres. Con solo motivaciones, las organizaciones pertenecen al reino de las bellas almas, si solo hay organización son un simple componente del mercado de lo social y si solo se sustentan en movimiento social son un capítulo de la retórica.

Este hallazgo está llamado a producir serias turbulencias. Es necesario arraigar en motivaciones morales prosociales, que se despliegan en hábitos del corazón, aliento vital y energía interior. Son motivaciones en torno a la centralidad de la persona, al valor del cuidado y a la responsabilidad ante el sufrimiento. En su interior llamea la bondad de cada persona que cristaliza en una amplia geografía de servicios de proximidad y relaciones de ayuda. La vida cotidiana está transida de acciones a favor del otro, custodiando niños, prestando alimentos, creando redes locales e internacionales, devolviendo una ilusión, compartiendo el peso de la vida, defendiendo un derecho o cicatrizando una herida. Cuando se pierden las motivaciones prosociales, las organizaciones se deslizan hacia la simple y nuda mercantilización.

La necesaria lógica de la organización no puede entorpecer las motivaciones sino darles cumplimiento y realización concreta a través de asociaciones y organizaciones cooperantes que aspiran a gestionar recursos, a producir bienes relacionales, a garantizar la formación, la transparencia y la evaluación. La generosidad y el altruismo, la cooperación y el civismo, la donación y la magnanimidad necesitan de una base social organizada. Son organizaciones cuyo capital humano son las personas, con sus potenciales y sus iniciativas, con su creatividad y sus ilusiones, con sus habilidades y sueños; y de este modo se incorporan a la «ecología social de la sociedad post-industrial» (Drucker, 1995; p. 60).

Solo entonces las organizaciones están en condiciones de asumir elementos de los movimientos sociales que se propone transformar las relaciones injustas de poder, que causan sufrimiento e injusticia, a hacer que lo necesario se haga históricamente posible. Podrán explorar, con legitimidad, otro mundo posible y necesario, y acreditarse en la promoción de una contracultura, en la movilización social y en la defensa de los derechos de quienes no los tienen reconocidos. Son sueños diurnos que orientan hacia la acción colectiva e intentan transformar la sociedad mediante el ejercicio de la ciudadanía activa y el protagonismo social. Y de este modo, recuperan su dimensión pública, que favorece el *empoderamiento* de aquellos que están desprovistos de poder. Recuperan su dimensión militante al privilegiar a los que están peor situados y transformar sus condiciones de vida sin desplazar, a un segundo plano, el carácter conflictivo de la realidad, la situación dramática de las desigualdades y la necesidad de estrategias políticas que vayan más allá del «capitalismo compasivo» y del «asistencialismo benéfico».

4.3. *Turbulencias organizacionales*

Si las organizaciones solidarias son hoy espacios transfronterizos, en continua interacción con el contexto y voluntad de transformación, necesitan recrear la propia organización. Fue un éxito incorporar la cultura empresarial para producir y reproducirse como entidades que abastecen servicios y se financian e incluso se mueven por algún tipo de intercambio material o inmaterial.

Hoy el mundo de la solidaridad necesita incorporar la revolución en curso en torno a la red, que se sostiene sobre la constante y continua interacción; lo que antes se representaba aislado está ahora en contacto, se cruza y se inter-afecta. El paradigma de red expresa, en primer lugar, la interdependencia de todos los actores cuando nadie por sí solo es capaz de gestionar el flujo de intercambios e interacciones humanas. De este modo, la organización reticular nos permite entrar en un espacio global y en un tiempo simultáneo, acercar lo lejano y superar la distancia. Las unidades territoriales, definidas política y socialmente, van siendo sustituidas por redes globalmente conectadas, que no tienen confines.

En segundo lugar, la Red constata la quiebra y destitución de las organizaciones auto-suficientes, que se domiciliaron en espacios excluyentes, y anuncia la emergencia de actores plurales, con la consiguiente recreación del poder y de las responsabilidades. En consecuencia, la implicación de múltiples actores genera un «plus» de valor ya que ningún actor puede dominar todo el escenario ni determinar los resultados sino que todos tienen algún poder para influir sobre el flujo y la dirección del proceso. Ninguna tarea se podrá realizar a futuro sin plantearse con quien colabora y con quienes se está dispuesto a compartir la andadura.

En tercer lugar, la Red incorpora la categoría de proceso para interpretar los asuntos humanos, que están en permanente flujo con el entorno y expuestos continuamente al influjo de otros y a riesgos que le sobrepasan. Se propone un nuevo modelo gerencial basado en la lógica de la complejidad, que no tolera simplificaciones morales, ni construcciones maniqueas de la realidad. Las situaciones complejas requieren situarse más allá de la lógica binaria («o, o»).

Los componentes administrados le otorgan a las organizaciones solidarias la consistencia institucional, el sentido de lo público y el interés general. Sin ellos, las organizaciones se disuelven en el aire y son parte de un mercado de lo social, determinado solo por la demanda. Los componentes gerenciales le aportan una nueva sensibilidad por la eficacia y la eficiencia, por la cultura de la evaluación y del rendimiento. Y los componentes estrictamente sociales le distancian de la ingeniería tecnológica, para recuperar las relaciones interpersonales, afectivas y empáticas (García Roca, 2001).

4.4. Ciudadanía, vecindad y fraternidad

Esta compleja urdimbre hace que las organizaciones solidarias recreen la solidaridad en torno al fortalecimiento de la institución de la ciudadanía, a la promoción de una vecindad habilitante y al reconocimiento de la fraternidad. Son los tres vectores de la responsabilidad social de las organizaciones (García Roca, 2013).

Las organizaciones solidarias se acreditan como productoras de ciudadanía por la cual «cualquier persona en cualquier parte del mundo, con independencia de su ciudadanía, residencia, raza, clase, o comunidad, tiene ciertos derechos básicos que todos deben respetar y garantizar» (Sen, 2009). Producir ciudadanía es reconocer unos bienes de justicia, que pueden ser garantizados por la vía del derecho y de la autoridad, por los cuales nos reconocemos conectados unos a otros, portadores de algo común, vinculados a personas distanciadas por las religiones, por las clases, por las etnias o por las naciones. Algo que se estima porque es de todos en razón de la pertenencia a una misma humanidad.

El segundo compromiso ético de las organizaciones solidarias gira en torno a la promoción de la vecindad, de una forma solidaria de vivir juntos. La ciudadanía política que garantiza unos bienes comunes, por meritoria y necesaria que sea, no es suficiente. No se trata solo de tener bienes comunes sino de poder convertirlos en vida buena que uno valore a través de un clima social favorable para convertirse en realizaciones concretas. Es en la vida cotidiana, en el mundo de lo social donde la ciudadanía civil se convierte en capacidad para hacer lo que uno valora. Se trata del fortalecimiento de la sociedad civil, la promoción de la buena vecindad y de inteligencia colectiva o contextos habilitantes.

El tercer compromiso ético de las organizaciones solidarias es con la fraternidad, que de este modo quiere evitar que la ciudadanía política y la vecindad cívica enfermen de abstracción. La fraternidad intenta superar la trampa por la cual interesa más la vida que las personas vivientes, más la familia que las personas que viven en familia, más el bien universal que el bien concreto y particular. La fraternidad hace que la solidaridad sienta la angustia de la carne, se adueñe de sus secretos y al hacerlo deje de ser extraño para convertirse en hermano y hermana. Y de este modo, la pretensión de universalidad que es propia de los derechos humanos, se concilia con la particularidad; la construcción del tejido social se hermana con el encuentro personal y las relaciones interpersonales, y el contrato con la alianza (Cortina, 2001; pp. 168-171).

Hay una barbarie histórica que ha sido denunciada por Elena Poniatowska al recibir el Premio Cervantes 2014 en Alcalá:

«A las cinco de la mañana, ya cuando se iban, les pregunté por su nombre y uno de ellos me respondió: ‘Pues póngame nomás Juan’, no solo porque no quería singularizarse o temiera el rechazo sino porque al igual que millones de pobres, su silencio es también un silencio de siglos de olvido y de marginación».

Por la ciudadanía política, las organizaciones solidarias quedan emplazadas en la defensa de los derechos; por la fraternidad, las organizaciones recuperan el nombre, la cercanía y la proximidad más allá de las tentaciones legalistas o burocráticas. La fraternidad hace que la solidaridad quede imantada por los afectos y hace la transición desde la esfera de la idealidad y de la mera intención a la esfera de la moralidad efectiva, realizada, objetiva y real, que se despliega en el curso histórico.

Referencias bibliográficas

- ANDERS, G. (2011): *La absolescencia del hombre*. Vol. II: *Sobre la destrucción de la vida en la época de la tercera revolución industrial*. Valencia, Pre-Textos.
- ANDERS, G. (1998): *La trama de la vida*. Barcelona, Anagrama.
- BECK, U. (1998): *La sociedad del riesgo. Hacia una nueva modernidad*. Barcelona, Paidós.
- BOFF, L. (2001): *Ética planetaria desde el Gran Sur*. Madrid, Trotta.
- BONHOEFFER, D. (1971): *Resistencia y sumisión*. München, Kaiser Verlag.
- BOURDIEU, P. (1998): *Contre-feux. Propos pour servir à la résistance contre l'invasion néo-libérale*. París, Raisons d'Agir (trad. al castellano: Barcelona, Anagrama, 1999).
- CAMUS, A. (1994): *El primer hombre*. Barcelona, Tusquets.
- CASTEL, R. (1995): *La métamorphose de la question sociale*. París, Fayard, Paris.
- CORTINA, A. (2001): *Alianza y contrato. Política, ética, religión*. Madrid, Trotta.
- DE SOUSA SANTOS, B. (2014): *Si Dios fuese un activista de los derechos humanos*. Trotta, Madrid.
- DRUCKER, P. (1995): *La sociedad poscapitalista*. Barcelona, Apóstrofe.
- ELLACURÍA, I. y SOBRINO, J. (1990): *Conceptos fundamentales de la teología de la liberación I y II*. Madrid, Trotta.
- ESPOSITO, R. (2002): *Immunitas*. Turín, Einaudi.
- EVANGELII GAUDIUM (2013): *Exhortación apostólica*. Vaticano, Roma.

- GARCÍA ROCA, J. (1995): *Contra la exclusión social*. Santander, Sal Terrae.
- GARCÍA ROCA, J. (2001): «Ética de las profesiones sociales»; en CORTINA, A., coord.: *Diez palabras clave en Ética de las profesiones*. Estella, Verbo Divino.
- GARCÍA ROCA, J. (2011): *Espiritualidad para voluntarios. Mística de la solidaridad*. Madrid, PPC.
- GARCÍA ROCA, J. (2013): *Recrear la solidaridad en tiempos de mundialización*. México, ITESO.
- HORKHEIMER, M. (1986): «El espacio social»; en *Ocaso*. Barcelona, Anthropos.
- LE CLÉZIO, J. M. G. (2010): *El éxtasis material*. Buenos Aires, Adriana Idalgo.
- MARGALIT, A. (1996): *The Decent Society*. Cambridge, Harvard University.
- PONIATOWSKA, E. (2014): Discurso de recepción del Premio Cervantes. Disponible en: <http://www.rtve.es/alacarta/videos/premio-cervantes/discurso-integro-elena-poniatowska-recoger-premio-cervantes/2526024/> [consulta 02 de junio 2014].
- RAZETO MIGLIARO, L. (2001): *Desarrollo, transformación y perfeccionamiento de la economía en el tiempo*. Santiago de Chile, Universidad Bolivariana de Chile.
- RIFKIN, J. (2004): *El sueño europeo*. Barcelona, Paidós.
- RUFFINI, G. (1999): «Il rolo delle organizzazini non governative nell'emergenza»; en *Movimondo. Dopo la guerra*. Roma.
- SARAMAGO, J. (2010): «En Recordación de Acteal»; en *Opinión*, 19 junio. Disponible en <http://www.jornada.unam.mx/2010/06/19/opinion/a06a1cul> [consulta 31 mayo 2014].
- SASSEN, S. (2010): *Territorio, autoridad y derechos*. Buenos Aires, Katz.
- SEN, A. (2009): *La idea de la justicia*. Madrid, Taurus.
- STIGLITZ, J. E. (2012): *El precio de la desigualdad*. Madrid, Taurus.
- STIGLITZ, J. E. (2002): *El malestar en la globalización*. Madrid, Taurus.



«TE QUEDAN DOS TELEDIARIOS»

MOVIMIENTOS CIUDADANOS, REDES SOCIALES Y MEDIOS DE COMUNICACIÓN PARA LA ACCIÓN POLÍTICA

Antonio Gutiérrez-Rubí

Asesor de comunicación y consultor político

Resumen

En este artículo se reflexiona sobre los profundos cambios que se están produciendo en el protagonismo político en la sociedad digital. Tres crisis simultáneas: la económica y social, con sus consecuencias desgarradoras. La política institucional, con el descrédito de la política formal y representativa, agudizada por la devastadora corrupción. Y, finalmente, la crisis mediática, con la alteración profunda de las reglas del juego entre espectadores y productores, lectores y emisores, audiencias y protagonistas. Tres crisis simultáneas (la crisis de la producción, de la representación y de la intermediación) que se ven desbordadas por la globalización analógica y la revolución digital. Por los nuevos mapas y las nuevas redes. Todo ello está provocando una transformación del protagonismo político y de su acción transformadora o gestora.

Abstract

This article reflects on the far-reaching changes that are occurring in the role played by politics in the digital society. Three simultaneous crises: an economic and social one, with its heartrending consequences. An institutional political one, with the discrediting of formal and representative politics, made more acute by catastrophic corruption. And, finally, a media crisis, with a profound alteration of the rules of the game between viewers and producers, readers and broadcasters, audiences and leading figures. Three simultaneous crises (the production, representation and mediation crises) that are being overwhelmed by analogue globalisation and the digital revolution; by the new maps and networks. All this is causing a transformation of the role of politics and its transforming or management activity.

«The Washington Post vale menos que la cláusula de rescisión de contrato de Leonel Messi... ¿Qué pasa?».
Rosa María Calaf, periodista

«Incluso aunque el Titanic en 1912 hubiera llegado al puerto de Nueva York, estaba condenado. Nueve años antes los hermanos Wright patentaron su invento: el avión».
Artur Sulzberger, editor de The New York Times (Yuan, 2009)

1. Introducción

«Te quedan dos telediarios» fue una expresión totémica, muy utilizada durante la larga Transición (y que hoy sería extraña o rarísima para la mayoría de la población joven española), que era sinónimo de un urgente desenlace definitivo, ilustrado con las relaciones entre poder y *mass media*. Era la expresión de lo inevitable y breve, una versión mediática del «a vivir que son dos días». Lo reflejaba todo: el tiempo político era el tiempo mediático. El poder era catódico.

El resto era el desierto. O lo que era peor: la no existencia como actor político.

Esta aportación pretende reflexionar sobre los profundos cambios que se están produciendo en el protagonismo político en la sociedad digital. Tres crisis simultáneas: la económica y social, con sus consecuencias desgarradoras. La política institucional, con el descrédito de la política formal y representativa, agudizada por la devastadora corrupción. Y, finalmente, la crisis mediática, con la alteración profunda de las reglas del juego entre espectadores y productores, lectores y emisores, audiencias y protagonistas. Tres crisis simultáneas (la crisis de la producción, de la representación y de la intermediación) que se ven desbordadas por la globalización analógica y la revolución digital. Por los nuevos mapas y las nuevas redes. Todo ello está provocando una transformación del protagonismo político y de su acción transformadora o gestora.

2. El poder de los sin poder

La socióloga y profesora Saskia Sassen, Premio Príncipe de Asturias en Ciencias Sociales (2013), y una de las teóricas más importantes sobre el impacto de la globalización en la vida cotidiana y en las transformaciones urbanas, afirmaba en una entrevista¹ en ese mismo año:

«Es fundamental que los sin poder adquieran complejidad en su falta de poder. Yo digo que es allí donde está la posibilidad de hacer historia. La ciudad tiene la capacidad de generar redes entre los sin poder porque cuando hay una transformación urbana, el individuo pobre se vuelve multitud y se hace presente. Y la policía no puede saber quién integra la multitud. Puede haber obreros y profesionales, políticos, periodistas, inmigrantes y ciudadanos. En ese contexto, los inmigrantes irregulares y pobres no son 'pobrecitos' sino actores que participan en un proceso de transformación. No se trata del viejo modelo de protestar frente al poder y caer en la dialéctica de dueño y esclavo. Los indignados no buscaban únicamente que el poder los viera. Ellos hicieron una red».

Sassen intuye y elabora el advenimiento de un nuevo protagonismo político de los sin poder. Anteriormente residenciado, fundamentalmente, en la conquista legal de derechos («El cumplimiento de la Ley es el poder de los que no tienen poder», Paolo Flores d'Arcais) y en el protagonismo de sus instrumentos políticos de referencia: partidos y sindicatos. Pero el desgaste de la cultura representativa, así como el deterioro de prácticas y formas, asociado a la incapacidad política para embridar el desorden económico global e internacional (disfunción de escalas de actuación y escalas de los problemas) ha creado las condiciones, junto a la disrupción digital, de un nuevo fenómeno de protagonismo. El empoderamiento político activo frente a la delegación de representación pasiva. De las sedes a las redes. De los partidos a las mareas. De los militantes a los activistas.

¹ NAVARRETE (2013).

3. El poder de las redes

El pasado mes de mayo de 2014, en el ciclo de debate *Comunicació, Xarxes Digitals i Democràcia* de la Universitat Pompeu Fabra, en la sesión *Mitjans de comunicació i democràcia: més enllà de la videopolítica*, Gala Pin (@galapita) una de las portavoces de la Plataforma de Afectados por la Hipoteca (PAH) afirmó: «Existe una connivencia entre el poder político, el económico y el mediático». Y remató: «Ya no hay mecanismos formales para intervenir, para participar; hay una notable falta de mecanismos de control democrático». Su crítica era sistémica y al corazón.

Esta opinión, muy extendida entre los liderazgos políticos y sociales que han crecido en el activismo junto a (y con) sectores de la población que han padecido –especialmente– la cara más dura (y cruel) de la crisis, se ha consolidado. La crítica y denuncia a este modelo («hablan de sus temas, para ellos y en sus medios») ha enmarcado la perspectiva constituyente de muchos de los nuevos movimientos que, tras el 15-M, han aflorado en la sociedad española. La prensa sería, en este contexto, cómplice –y culpable– de una endogamia política e institucional incapaz de reformarse y relegitimarse. La seguridad de que las nuevas políticas (radicalmente diferentes, constituyentes, afirman sus principales voces) solo serán posibles con nueva política (prácticas, modelos y estilos) y nuevos medios de comunicación (alternativos, horizontales, en red) se ha convertido en convicción profunda. No hay dudas. No hay margen para la reforma desde dentro, piensan.

Otras voces de referencia, como Javier Toret (@toret), investigador en la Universitat Oberta de Catalunya (UOC) y miembro de DatAnalysis15M², sostiene que la tecnopolítica «se basa en el uso de identidades colectivas para la organización en red». En este sentido, los movimientos red son una nueva dinámica de autoorganización, suponen nuevos patrones de comportamiento, difieren de los tradicionales movimientos sociales. Cuando explota un movimiento red, «se sincroniza la mente colectiva». Estos particulares movimientos tienen un liderazgo que es temporal y distribuido y podrían ser las semillas de experiencias de una democracia de red más colaborativa.

Los movimientos red combinan red y plaza, y es esa retroalimentación la que los llevó al *mainstream*. Según algunas encuestas, ya no son marginales: el 17,9 % confiesa haber utilizado las redes para salir a la calle alguna vez y, por otro lado, el 15M en España contó con el apoyo o respaldo (que no participación) del 75 % de los encuestados. Algunas de las conclusiones del estudio que realiza DatAnalysis15M sobre el 15M, y en particular sobre las emociones en la conversación que existió en Twitter durante esos días, concluyeron que el *empoderamiento* y la *indignación* fueron las emociones dominantes. El tránsito sentir-pensar-hablar-actuar fue rápido y viral. Creando un ecosistema de emoción y acción compartida.

Joan Subirats (@subirats9), catedrático de Ciencia Política en la Universidad Autónoma de Barcelona y responsable del Programa de Doctorado en Políticas Públicas y, actualmente,

² <http://datanalysis15m.wordpress.com>.

una de las voces más consistentes de la iniciativa política *Guanyem* afirma que existe un factor transversal en esta nueva era digital: la desintermediación. Y la política no está exenta de este fenómeno. Según Subirats, los intermediarios han capturado las instituciones y representan solo a sus propios intereses. Así, la política institucional pasó a ser parte del problema, «si antes las instituciones eran instrumentos de transformación, ahora se han convertido en mecanismos de bloqueo».

Subirats explora tres dimensiones para pensar el papel de las redes en la política: la política *as usual* que simplemente incorpora las redes como un mero instrumento de comunicación. La política *de* Internet, los conflictos que surgen por las redes, siendo ejemplos la Ley Sinde, SOPA, etc. La política que se hace *desde* las redes y que busca cambiar las reglas del juego. Por ejemplo, el Partido X.

4. Crisis de la prensa (¿y del periodismo crítico?)

Francesc Pallarés, catedrático de Ciencia Política y de la Administración en la Universidad Pompeu Fabra, señala que los medios de comunicación tienen la función de erigirse como intermediarios entre la política y la ciudadanía. Asegura que nuestro capital cognitivo sobre la política está enormemente influenciado por los medios de comunicación, que condicionan los procesos políticos y configuran la agenda. Pero sus crisis de modelo de negocio (cautivo, pasivo, consumidor) rompe el monopolio de la intermediación y de su rol privilegiado en la construcción de la agenda pública. Pallarés lo sintetiza con simplicidad y profundidad a la vez:

«Las redes son revolucionarias y favorecen la articulación de procesos políticos [...] La revolución digital nos da la posibilidad de romper con los monopolios de la comunicación». En este nuevo escenario, la ciudadanía es la «garante de la democracia».

Una ciudadanía organizada que *cocrea* información y análisis. Consume y crea. Y que está resquebrajando las paredes impermeables del negocio de la información debido al compromiso de muchos periodistas, influenciados por el auge del periodismo ciudadano, las posibilidades del periodismo de datos, y por las nuevas voces alternativas. Como explica Víctor Sampedro en *El Cuarto Poder en red* (2014), los *hackers* que lideraron la innovación tecnológica están ahora liderando la transformación informativa. Aprenden haciendo y actúan como prototipo para otras iniciativas, situando *hackers* y periodistas trabajando en un mismo objetivo: democratizar y explicar la información. Se posibilita así el retorno a la esencia del periodismo:

«El viaje que proponen los hacktivistas es de ida y vuelta: el periodismo que viene es el que vuelve a sus orígenes. Hay que refundar los medios para que recobren sus fines. Porque se trata de eso: que retomen objetivos que dieron legitimidad democrática a esta profesión. Nada de lo aquí expuesto resulta fácil. La propuesta de WikiLeaks ofrece aristas criticables, pero, en su conjunto, representa el mayor prototipo de periodismo postindustrial desarrollado hasta el momento. La Prensa se integrará en el Cuarto Poder en

Red en la medida que cuente con actores como WikiLeaks, deudores de su legado. Ya existen experiencias e iniciativas que, a menor escala, han dado frutos importantes. Sus valores y prácticas, como veremos, aprovechan las vías que abrió el rompehielos australiano [...]. El periodismo ha de refundarse como bien común, con código abierto y libre. El resultado será un flujo de contrapoder mancomunado y colaborativo; mantenido por muchos actores, no todos periodistas».

5. Algunos retos (y dudas)

Hay voces que alertan, también, sobre las nuevas fracturas sociales, ya que el uso intensivo de las TIC en los procesos de producción genera oportunidades para emprendedores y capitales, pero también posibles debilidades para los sectores más vulnerables:

«En sus casi 30 años de existencia, las Tecnologías de la Información y la Comunicación, TIC, han demostrado sobradamente su capacidad de descomponer y separar procesos productivos que antes solo se concebían si se desarrollaban en una misma planta, bajo una misma jerarquía y arropados en un mismo convenio colectivo. Y también, la capacidad de unir e integrar operaciones desarrolladas en la distancia. Lo que antes se concebía unido hoy se separa, las transacciones que eran internas son ya externas sin que, aparentemente, se pierda calidad o un sentido de la unidad de los procesos. Por eso, es imprescindible asumir que tanto la externalización como la deslocalización son consecuencia directa de esas TIC y su capacidad para anular los efectos de las distancias geográficas y revolucionar los procesos productivos».

Esta visión negativa (externalización y deslocalización) de la actividad productiva provocada por la revolución digital generaría, para esta corriente de pensamiento, un debilitamiento de los sectores más vulnerables y de sus instrumentos de defensa tradicional de actuación (partidos y sindicatos), que aparecerían como contrarios al desarrollo y la modernidad, en la defensa de un modelo de producción más regulado y local.

Por otra parte, otras voces autorizadas, como Evgeny Morozov (2014), nos alertan del incremento de las posiciones extremas en la Red y, también, de la paradoja de una equívoca percepción: ¿más libertad digital es más libertad de elección?:

«Es verdad que nuestro mundo se muestra mucho más plástico, interactivo e individualizado de como lo era hace cuatro décadas: hoy día esperamos un tratamiento personalizado, publicidad personalizada, entretenimiento personalizado. Y hay ahí mucho que celebrar. Pero hay también razones para preocuparse: si tuviéramos unas preferencias bien definidas y eternas, ese ajuste a nuestros deseos en tiempo real sería bienvenido. Pero no se trata de cómo somos, ni probablemente de cómo queremos ser: queremos preservar un espacio puramente experimental en el que podamos hacer nuestros propios planes de vida, reconsiderar nuestros valores, abandonar viejos proyectos y embarcarnos en otros nuevos».

Peligros a los que deberíamos añadir la privatización o dualidad de la realidad digital que amenazan, también, la neutralidad en la Red. En este sentido, la Comisión Federal de Telecomunicaciones (FCC) de Estados Unidos aprobaba hace unos meses un plan que supondría

cobrar a las compañías para que, a cambio, estas puedan tener un acceso a la Red de más velocidad, priorizando sus datos. La decisión definitiva sobre su implementación probablemente se tome en las próximas semanas, aunque el debate sobre el concepto *neutralidad de la Red* hace tiempo que está activo. En Internet, en principio, todos los datos deberían ser tratados del mismo modo para que no haya discriminaciones y la petición de las empresas de telecomunicaciones para que se hagan algunas excepciones, por ejemplo para ofrecer una mayor rapidez y garantizar un nivel de calidad de transmisión de servicios médicos o de vídeos a cambio de una retribución, ha alimentado las discusiones al respecto.

6. Seis escenarios de futuro

1. Los medios de comunicación actúan, incluso sin querer, como forma de empoderamiento de los movimientos sociales y las redes sociales actúan como instrumento de contrapoder.

Bernardo Gutiérrez explica³ cómo el movimiento social de Brasil en 2013 no contó con el soporte inicial de los medios de comunicación y, finalmente, se produjo un efecto *boomerang* para los propios medios de comunicación y el Gobierno, porque, a través de las redes sociales, se propició una corriente de empoderamiento espectacular.

«Muchos medios, liderados por el *lobby* más conservador, intentaron definir los mensajes como anti-gobierno [...].

»Los medios de comunicación brasileños usaban hasta entonces la palabra ‘vándalo’ sistemáticamente para definir a los manifestantes [...]. Millones de ciudadanos comenzaron, todos a una, a autocalificarse como vándalos. Los vándalos empoderados se veían reflejados en el canal de YouTube *VandalosNews* [...]. El proceso fue muy similar al ocurrido en el surgimiento del *#DireniGezi* de Estambul. La represión policial en la plaza Taksim hizo brotar la indignación. Y cuando los medios llamaron a los manifestantes *chapullers* (vándalos), la indignación se transformó en empoderamiento».

2. Las TIC se convierten en el instrumento imprescindible para que las identidades colectivas se organicen en red.
3. Los medios de comunicación dejan de hacer su función y desvían la información sin escuchar qué se dice o se reclama en los movimientos sociales desde las redes sociales.

Rosa María Calaf, antigua corresponsal de RTVE, afirma en este sentido «que aunque se dice que los ciudadanos estamos informados, es justamente lo contrario». La sociedad, según ella, no se hace preguntas. Y, en gran parte, el periodismo actual no hace su función: «El periodismo es cada vez menos analítico; no se contextualiza, no se buscan causas, ni consecuencias». Según su opinión, el periodismo se centra en acontecimientos y no en procesos; los periodistas no profundizan, no contrastan y

³ GUTIÉRREZ (2013).

no explican, se han convertido en simples «lectores de comunicados». El periodismo hace que informa, pero lo que realmente hace es desviar la información.

Calaf, analizando las causas, cree que la vocación mercantilista de los medios y su relación con el poder económico son la clave: toda la prensa está en manos de los bancos. En esta misma línea, Vincenç Navarro, considera que el periodismo que debería erigirse como la *policía intelectual del sistema* democrático hoy se ha convertido en parte del problema: ya no tenemos medios de comunicación, sino «medios de persuasión».

4. El periodismo reacciona y construye nuevos medios, nuevos instrumentos. Modelos basados en la comunidad de lectores, a través de las redes sociales. Acuerdo⁴, por ejemplo, es un proyecto que nos aproxima a un nuevo concepto de periodismo. El lema de la iniciativa lo deja claro: «periodismo de calidad para lectores cabreados». Esta propuesta periodística ya destaca en su modelo de financiación: microfinanciación, a través de la plataforma Kickstarter. El modo de financiarse ya obliga a tener una conexión indispensable con sus lectores. En realidad, el nuevo periodismo debe articular una comunidad en torno a cada uno de los formatos que genere, porque, a través de ella, formulará sus contenidos, se financiará... Esta es la base de credibilidad: la comunidad de lectores.
5. Las redes sociales ofrecen una desintermediación entre los agentes y un estímulo para el interés general y la cultura del *bien común*. Los *nuevos* medios y ecosistemas de comunicación se erigen como intermediarios creíbles entre política y ciudadanía.
6. Las redes sociales son un espacio idóneo, con el apoyo de los medios de comunicación, para movilizar a los ciudadanos y legitimar la acción política y la democracia. Las TIC son el vehículo para la organización en red de las peticiones ciudadanas. También para buscar nuevas audiencias.

Según Luis Aguado, organizador de campañas en Change.org:

«Plataformas como Upworthy, Change.org o Nation-Builder también pueden contribuir a politizar a públicos que hasta ahora no habían estado interesados en la política. Ciudadanos que a lo mejor no podían participar en movimientos sociales por cuestiones geográficas, jóvenes cansados del bipartidismo, voluntarios dispuestos a trabajar en favor de una determinada causa... Todos ellos están ahora a un *clic* de convertirse en líderes e influir en sus comunidades y en la opinión pública a nivel local, nacional o incluso internacional».

En estas plataformas tecnológicas la comunidad de miembros es el epicentro. Puede que hasta la conceptualización de una nueva política participativa se conciba de la misma forma: como plataforma para la deliberación, con la participación de todos los agentes implicados (en el sentido más amplio).

⁴ <http://acuerdo.us>.

6. El ACTivismo y el ARTivismo como parte de la expresión de una nueva política (y de nuevas narrativas)

Los modelos y los actores tradicionales anclados en viejas fórmulas para la acción política no parecen encajar en la demanda de una ciudadanía organizada en red. Por un lado, Internet favorece la organización de la acción política desde la base ciudadana –a menudo– desde su vertiente más crítica. La creatividad, en este contexto, juega un factor decisivo para empoderar a los afines al movimiento. Por otro lado, las TIC desarrollan un papel clave en la forma de comunicarse de estos movimientos, utilizando recursos gráficos, visuales... con gran riqueza expresiva, y que se difunden con gran rapidez.

En definitiva, el uso de un lenguaje más rico permite un diálogo distinto entre ciudadanos que representan una nueva forma de entender el compromiso político y social, más allá de la oferta que incentivan los partidos políticos tradicionales.

La nueva y creativa plasticidad de recientes protestas sociales reclama más reflexión y atención. Hemos visto la renovada emergencia de la poesía política, la irrupción de los coros para la denuncia, el uso inteligente de datos y visualizaciones, o el simple uso del silbato o del grito como nuevas armas democráticas para la respuesta cívica y la denominada neopolítica. Nuevos registros visuales y presenciales a los que hay que añadir la ebullición del activismo en la Red. Cuando las calles hierven, las redes queman. En Turquía, una nueva forma de protesta, quedarse inmóvil, de pie, durante horas, encontró rápidamente ejemplos en otras partes del mundo. No es algo nuevo, en realidad, pero la Red, a través de su difusión exponencial, y de las imágenes e iconografías compartidas millones de veces, hace que esa acción sea hoy repetida como forma visual de protesta. La presión a los gobiernos y a los políticos no se hace «solo» en los Parlamentos, por parte de la oposición, sino a través de acciones de pequeños grupos e individuos en solitario, uno a uno, que consiguen presionar al Gobierno a través de la fuerza de la opinión pública. Sus acciones, grabadas en vídeo y difundidas en la Red, permiten su rápida viralización.

Una sociedad cansada de contenidos políticos triviales, como discursos o aburridos actos, encuentra en el ARTivismo una fuente de expresión distinta, rica en matices, que llama su atención y que consigue que ese acontecimiento o iniciativa –por muy minoritario que sea–, si es innovador, divertido o impactante... sea difundido exponencialmente.

El ARTivismo se basa muchas veces en el factor sorpresa para enfatizar su mensaje. Es el caso del bombardeo de ositos de peluche lanzados en el cielo de Minsk, en Bielorusia, con críticas al Gobierno; el de las grandes estatuas de hielo que se derretían, como forma de protestar por el cambio climático en diferentes cumbres internacionales de los últimos años; o el de las personas encerradas en grandes burbujas transparentes por las calles de Copenhague, para llamar la atención sobre la estigmatización de los enfermos de SIDA en Dinamarca.

Las protestas y manifestaciones sobre estos temas (cambio climático, críticas al Gobierno de turno, etc.) se han llevado a cabo durante años y en distintos países. Es ahora, con una gran creatividad y plasticidad, como han conseguido hacerse eco en la Red, lo que las ha llevado a ser mostradas por los grandes medios de comunicación. Una acción, que, vista y repetida miles de veces, hace que ese mensaje nos llegue con toda su fuerza.

La nueva política no se puede entender sin alguna de estas acciones, que se manifiestan a favor o en contra de un determinado gobierno y/o políticas. Es un elemento de reivindicación, pero también puede ser impulsado como una iniciativa de Gobierno (como la promovida por el alcalde de Tirana cuando se pintó todo un barrio de colores, haciendo de este un lugar más amigable, habitable y recorrido por los turistas).

La creatividad y la innovación son la base de la buena comunicación política. Estas son algunas hipótesis sobre el ARTivismo para la acción política:

1. El ARTivismo forma parte de la expresión de una nueva política que supera los actores y anclajes políticos tradicionales.
2. El ARTivismo busca sensibilizar a través del arte y la creatividad.
3. El ARTivismo debe vehicular una nueva mirada para la acción política a través del lenguaje plástico.
4. El ARTivismo sitúa al ciudadano «anónimo» como protagonista de la reivindicación.
5. El ARTivismo se beneficia de la sorpresa para enfatizar su mensaje.
6. El ARTivismo refuerza la acción conjunta intergeneracional.
7. El ARTivismo es un instrumento esencial para la reivindicación por parte de colectivos que se sienten marginados.
8. El ARTivismo crea su propio lenguaje como instrumento para la acción.
9. El ARTivismo tiene en el micromecenazgo una fórmula para su viabilidad económica porque ensalza el espíritu colaborativo que promueve la Sociedad Red.
10. El ARTivista utiliza el propio cuerpo como elemento para la reivindicación. A menudo, la colectivización del gesto refuerza el mensaje que conlleva.
11. El ARTivismo puede ser un instrumento de contrapoder político o en beneficio de la acción de gobierno.
12. El Artivismo es, también, una forma de recuperar el espacio público y de empoderar a los ciudadanos.

7. Un esbozo de conclusión

Las herramientas tecnológicas, como instrumento de la Sociedad Red, posibilitan a los ciudadanos⁵ una organización ágil y eficaz más allá de las fórmulas tradicionales. Sin duda, el actual escenario de crisis política ha acentuado la aceleración de estos movimientos sociales, que reorganizan la estructura de poder. Los ciudadanos organizados son capaces de influir en la agenda política y obligan a los medios de comunicación de masas a escuchar la voz de las calles. Hablamos de una nueva ciudadanía digital, de nuevos actores sociales que irrumpen en el panorama mediático y en la construcción de esta agenda pública con una inusitada fuerza, legitimidad y visibilidad... del fenómeno creciente de la política vigilada⁶.

La reconfiguración del conocimiento, la capacidad de empoderamiento de las multitudes y la superación del miedo gracias a la colectividad dotan a los movimientos sociales de una fuerza especial y mágica. Como afirmaba Manuel Castells, el sentido utópico de una democracia directa en red no es una tontería, tiene una fuerza transformadora y que hay que valorar con seriedad. Los movimientos sociales no son exclusivos de la Sociedad Red. Pero la Sociedad Red permite a estos movimientos configurarse desde lo local a lo global. En el caso del 15-M⁷, este sirvió para amplificar la energía de movimientos sociales existentes en torno a la necesidad de cambiar los procesos democráticos, la ley de la vivienda, mantener la neutralidad de la red, etc. De las casas a las causas. Del telediario, al «ahora nosotros damos las noticias». Del «sí se puede» al «Podemos» o «Ganemos» han pasado solo tres años. Un corto espacio de tiempo que parece una eternidad.

Referencias bibliográficas

CARABAÑA, C. (2013): «100 acciones urbanas en un día»; *Revista Yorokobu*. Disponible en <http://www.yorokobu.es/una-jornada-por-la-ciudadania>.

CASERO-RIPOLLÉS, A. (2010): «¿El despertar del público? comunicación política, ciudadanía y web 2.0»; en MARTÍN VICENTE, M. y ROTHBERG, D., eds.: *Meios de comunicação e cidadania*. Sao Paulo, Cultura Académica.

CASTELLS, M. (2012): *Redes de indignación y de esperanza*. Madrid, Alianza Editorial.

FERNÁNDEZ-SAVATER, A. (2013): Entrevista a Margarita Padilla: «Internet puede inspirar una nueva política a la altura de la complejidad de nuestro mundo»; *ElDiario.es* http://www.eldiario.es/interferencias/Internet-politica-complejidad_6_88951108.html.

⁵ GUTIÉRREZ-RUBÍ (2010).

⁶ GUTIÉRREZ-RUBÍ (2011).

⁷ Espacio 15M <http://www.gutierrez-rubi.es/espacio-15m>

- GUTIÉRREZ, B. (2013): «#BRevolução: La revolución simbólica de Brasil»; en *Revista El Molinillo de ACOF* (20 de junio). Disponible en http://elpais.com/elpais/2014/04/09/opinion/1397051613_416850.html.
- GUTIÉRREZ-RUBÍ, A. (2013): «La política móvil»; *El Periódico de Catalunya* (5 de octubre). Disponible en <http://www.gutierrez-rubi.es/2010/07/05/la-politica-movil>.
- GUTIÉRREZ-RUBÍ, A. (2011): *La política vigilada. La comunicación política en la era de WikiLeaks*. Barcelona, Editorial UOC.
- GUTIÉRREZ-RUBÍ, A. (2013): «Nuevos actores políticos para una nueva política»; *Revista Más Poder Local* (17: 'Comunicación política en procesos de cambio'). Disponible en <http://www.gutierrez-rubi.es/2013/07/26/nuevos-actores-politicos-para-una-nueva-politica>.
- GUTIÉRREZ-RUBÍ, A. (2013): «iPancartas y transpolítica»; en *El País. Blog Micropolítica*. Disponible en <http://www.gutierrez-rubi.es/2013/04/01/ipancartas-y-transpolitica>.
- KOVACH, B. y ROSENSTIEL, T. (2003): *Los elementos del periodismo*. Madrid, Aguilar.
- LIEVROUW, L. (2011): *Alternative and activist new media*. Cambridge, Polity Press.
- MICÓ, J. L. y CASERO-RIPOLLÉS, A. (2013): «Political activism online: organization and media relations in the case of 15M in Spain»; *Information, Communication and Society*; pp. 1-16.
- MOROZOV, E. (2014): «No vendamos nuestra auténtica humanidad»; en *El País* (2 de mayo). Disponible en http://elpais.com/elpais/2014/04/09/opinion/1397051613_416850.html.
- NAVARRETE, S. (2013): «El momento de los sin poder»; *Revista Arcadia* (18 de julio).
- PC WORLD (2012): «10 casos de activismo social en la que el Internet tuvo un papel clave»; Disponible en <http://www.pcworld.com.mx/Articulos/20942.htm>.
- SAMPEDRO, V. (2014): *El Cuarto Poder en red*. Barcelona, Icaria Editorial.
- SAMPEDRO, V. y SÁNCHEZ DUARTE, J. (2011): *Cibercampaña. Cauces y Diques para la Participación. Las Elecciones Generales de 2008 y su Proyección Tecnopolítica*. Madrid, UCM.
- SUBIRATS, J. (2013): «Apuntes de nueva política»; en *El País*. Disponible en http://ccaa.elpais.com/ccaa/2013/03/09/catalunya/1362852676_853066.html.
- TASCÓN, M. y QUINTANA, Y. (2012): *Ciberactivismo. Las nuevas revoluciones de las multitudes conectadas*. Madrid, Catarata.
- TORET, J., coord. (2013): *Tecnopolítica: la potencia de las multitudes conectadas. El sistema red 15M, un nuevo paradigma de la política distribuida*. Barcelona, Editorial UOC.





MEDITERRÁNEO
ECONÓMICO

26

- I. La fuerza transformadora del sector social
- II. El sentido cívico de la economía
- III. Entre la sociedad civil y el Estado



MERCADO, ESTADO Y SOCIEDAD CIVIL

UN NUEVO REPARTO DE RESPONSABILIDADES

Antón Costas
Universidad de Barcelona

Resumen

La larga crisis que se inició en 2008 es en realidad la combinación de tres crisis en una: la crisis financiera, la crisis económica y la crisis fiscal del Estado. Esas crisis nos han permitido ver fallos importantes en el funcionamiento de nuestras economías de mercado pero también a nivel del sistema político y de la propia sociedad civil. Estos fallos han contribuido tanto a la generación de esas crisis como a intensificar sus efectos y requieren reformas. En este artículo no hemos entrado en el contenido y la estrategia de implementación de estas reformas. Solo hemos puesto de manifiesto los límites que tiene el análisis económico por sí solo a la hora de orientar esas reformas. Esos límites del conocimiento nos han llevado a resaltar la importancia de la democracia y de una sociedad civil activa, fuerte e independiente a la hora de reequilibrar ciertas tendencias que, en ausencia de un control social, muestran tanto el funcionamiento de los mercados como las políticas.

Abstract

The long crisis that began in 2008 is actually the combination of three crises in one: the financial crisis, the economic crisis and the fiscal crisis of the State. These crises have shown up important failings in the operation of our market economies and also in the political system and civil society itself. These failings have contributed both to the generation of these crises and to the intensification of their effects, and they require reforms. In this article we have not entered into the content of these reforms or an implementation strategy for them. We have merely made clear the limits of an economic analysis alone when it comes to guiding these reforms. These limits of knowledge have led us to stress the importance of democracy and an active, strong, independent civil society when it comes to rebalancing certain trends which, in the absence of social control, are shown by the operation of both markets and politics.

1. Introducción

La larga crisis que se inició en 2008 y aún perdura encierra en realidad, tres crisis en una: la financiera de 2008 y las dos crisis que le siguieron, la económica y la fiscal. Esta crisis nos ha permitido ver tres tipos de fallos importantes en el funcionamiento de nuestros sistemas políticos-económicos. Primero, «fallos sistémicos», relacionados con el funcionamiento de algunas instituciones económicas y políticas. Segundo, «errores de políticas», como fueron la liberalización financiera y las reformas fiscales de los años noventa o las políticas de austeridad aplicadas en la Unión Europea a partir de 2010. Y, tercero, «fallos de normas y reglas de comportamiento», relacionados con los fundamentos éticos del mercado, que han propiciado conductas directamente fraudulentas y conductas de «riesgo moral» (*moral hazard*).

Al analizar la literatura sobre la crisis llama la atención que la importancia otorgada a estos tres tipos de fallos parece estar relacionada con la dedicación profesional de cada uno de los analistas. Lo advertí por vez primera al coordinar un número monográfico de esta misma colección: «La crisis de 2008: de la economía a la política y más allá» (*Mediterráneo Económico* vol. 18, 2010). Esa publicación recoge las opiniones de doce economistas y once no economistas.

La lectura de sus contribuciones me hizo ver que los economistas acentuaban la importancia de los fallos regulatorios y los errores de políticas. Por su parte, los historiadores, filósofos, sociólogos, novelistas y periodistas enfatizaban los fallos morales y la *hybris* que, a su juicio, estaba detrás tanto del pensamiento económico dominante sobre los mercados desregulados como de la conducta de los actores privados, de los reguladores y de los gobiernos. Parece como si los economistas estuviesen interesados únicamente en la legitimidad económica del sistema de mercado, mientras que a los no economistas les interesara la legitimidad sociológica del mercado.

En este ensayo prestaré atención al tercer tipo de fallos que la crisis deja al descubierto, relacionados con los fundamentos éticos de la economía de mercado. Es decir, con aquellas virtudes, normas éticas y reglas de conducta que tradicionalmente se consideran necesarias para mantener a raya las conductas fraudulentas y lograr un compromiso entre la búsqueda del interés privado de los agentes y el interés general de la sociedad.

En este sentido, ha sido tradicional pensar que la sociedad de mercado, o «sociedad mercantil» como se le llamaba en el siglo XVIII, requiere la existencia de una «sociedad civilizada» en la que predominen virtudes como la confianza, la probidad o la prudencia, que a decir de Adam Smith era una de las principales virtudes que necesitan los negocios. Este tipo de virtudes, normas y reglas de comportamiento generan actitudes psicológicas y disposiciones morales que son esenciales para el funcionamiento de una sociedad basada en los contratos.

Más específicamente, veré en qué medida esas virtudes, actitudes psicológicas y disposiciones morales son generadas por la propia dinámica de funcionamiento del mercado o, por el contrario, han de venir de fuera, ya sea de la costumbre, de la religión o de la existencia de una ética de responsabilidad de la sociedad civil. Para dar respuesta a esta cuestión será útil hacer una pequeña excursión intelectual por la historia de las ideas de cómo se pensaron a lo largo de los últimos siglos las relaciones entre mercado y sociedad civil.

En todo caso, antes de abordar esta cuestión, me interesará referirme, aunque sea brevemente, al porqué de los fallos sistémicos y los errores de políticas que han quedado al descubierto con la crisis. Estos dos tipos de fallos son fundamentales para lograr dos objetivos imprescindibles a corto plazo. Por un lado, salir de la crisis. Por otro, lograr una recuperación sostenible e inclusiva. La cuestión que plantearé es si esos fallos son el resultado de la falta de un conocimiento teórico y empírico capaz de orientar a los gobiernos en la dirección del «interés general» o bien, por el contrario, provienen de decisiones políticas movidas por preferencias ideológicas o intereses particulares, que no tienen en cuenta el conocimiento económico existente.

Como veremos, las causas parecen no estar tanto en la ausencia de conocimiento como en los límites que tienen el análisis económico y la evidencia empírica a la hora de influir en la implementación de políticas. Tanto la historia económica como la experiencia que nos ofrece la crisis actual nos permiten ver que el conocimiento económico por sí solo tiene límites claros a la hora de orientar buenas regulaciones y políticas. La política europea de austeridad es un ejemplo paradigmático de la incapacidad del análisis económico por sí solo para inducir a los políticos a elegir buenas políticas. La resistencia de los intereses con que se encuentran

los reguladores al introducir reformas en la estructura y el funcionamiento de los mercados financieros es otro buen ejemplo de esos límites del análisis económico para impulsar regulaciones sistémicas adecuadas. Las limitaciones del análisis son aún más acusadas a la hora de influenciar las normas y reglas que necesita una sociedad de mercado para orientar las conductas hacia el interés general.

A la vista de estos límites del análisis, es necesario preguntarse con qué otros instrumentos cuentan las sociedades democráticas de mercado para hacer que las reformas institucionales y las políticas estén orientadas por el interés general de la sociedad y no por intereses corporativos o ideológicos. La idea que sostendré es que es crucial la existencia de una sociedad civil activa que, actuando en el marco de una democracia pluralista, sea capaz de producir un nuevo reparto de responsabilidades entre mercado, Estado y sociedad.

Este papel de la sociedad se ha visto debilitado en las tres últimas décadas por la ausencia de una ética de responsabilidad civil y un compromiso entre la búsqueda del interés privado y el interés general de la sociedad por parte de las élites económicas de las sociedades desarrolladas. Tal como señala Mark Mizruchi en un reciente y excelente libro sobre la sociedad norteamericana, esa ética de responsabilidad y compromiso por parte de las élites económicas existió durante las tres décadas siguientes a la Gran Depresión y la Segunda Guerra Mundial y produjo buenos frutos en términos de un capitalismo socialmente inclusivo, capaz, a la vez, de producir crecimiento, estabilidad económica y oportunidades para la mayor parte de la sociedad. Pero, señala Mizruchi, esta ética de responsabilidad de las élites de las grandes corporaciones norteamericanas se ha perdido en las tres últimas décadas de glorificación de los mercados desregulados y de globalización financiera. Este análisis pienso que es válido también para las élites económicas de las sociedades europeas. Esta situación requiere volver a reconstruir aquel compromiso de mediados del siglo pasado entre economía de mercado y democracia. Este compromiso necesita apoyarse en un nuevo reparto de responsabilidades entre mercado, Estado y sociedad.

Abordaré en primer lugar lo que la crisis nos deja ver en relación con los fallos del sistema político económico. A continuación, analizaré los límites del análisis económico a la hora de inducir reglas y políticas eficientes. Pasaré después a analizar con cierto detalle cómo se han contemplado a lo largo de los últimos siglos las relaciones entre mercado y sociedad civil, y cómo surgen las normas de conducta y reglas de funcionamiento de los mercados. Por último haré una breve referencia al reto que trae este inicio de siglo para buscar un nuevo reparto de responsabilidades entre mercado, Estado y sociedad civil.

2. Lo que la crisis nos deja ver

Como sucede cuando baja la marea, que, según un dicho popular, permite ver quién se estaba bañando desnudo, la crisis financiera de 2008 y las crisis económica y fiscal que le siguieron han dejado al descubierto carencias importantes en las normas y reglas de funcionamiento

de los mercados, con conductas de dudosa moralidad, cuando no ilícitas, de una magnitud inesperada. A la vez, la crisis permite evidenciar fallos sistémicos en el funcionamiento de las instituciones económicas y políticas, así como importantes errores de políticas. Esta distinción entre fallos sistémicos, errores de políticas y conductas de riesgo moral no siempre es fácil. Unos pocos ejemplos nos servirán para ilustrar estos fallos.

2.1. *Conductas de riesgo moral*

Los ejemplos más visibles de los fallos relacionados con las normas y reglas de conducta han tenido lugar en el sistema financiero. La crisis ha dejado al descubierto conductas financieras laxas, excesiva toma de riesgos, productos financieros cuestionables cuando no claramente fraudulentos, opacidad y ocultamiento. Los mecanismos de retribución de los altos directivos premian las actividades de riesgo y los resultados a corto plazo, en contra de la continuidad de las empresas y de los intereses del resto de actores implicados en la buena marcha de las empresas a largo plazo: accionistas, trabajadores, inversores, proveedores, clientes y gobiernos.

La extensión y magnitud de estas conductas fraudulentas y de riesgo moral en el ámbito de las finanzas ha sido espectacular. Los informes emitidos por las comisiones oficiales de investigación puestas en marcha en Estados Unidos y en el Reino Unido a raíz de la intervención pública de algunos bancos en situación de quiebra han documentado de manera exhaustiva y gráfica la gravedad de esas conductas. Un resumen de esos abusos, escándalos, fraudes, robos y otro tipo de prácticas inmorales y delictivas se pueden encontrar en nuestro libro *La torre de la arrogancia*, mencionado más adelante. Por otro lado, la información periodística en los casos de fraude financiero que están en los tribunales españoles hacen innecesaria, a los fines de este ensayo, mayor referencia.

La crisis no ha terminado con esas conductas. Las investigaciones en curso en Estados Unidos, en el Reino Unido y en la UE así como las sanciones que los organismos reguladores están imponiendo a grandes instituciones financieras globales muestran la continuidad y dimensión de esas conductas fraudulentas. Quizá una de las más graves ha sido la denuncia de la Comisión Europea de manipulación continuada del «Libor» por un grupo de grandes bancos europeos.

2.2. *Fallos regulatorios*

La explosión de la burbuja crediticia y de activos inmobiliarios, con su fuerte impacto en los balances de los bancos y de otras instituciones financieras y de seguros, planteó a los responsables políticos de los gobiernos occidentales un dilema. Si era mejor dejar quebrar a las instituciones financieras, haciendo responsables a los directivos, accionistas y prestamistas, o bien salir a su rescate con fondos públicos por temor a los efectos sistémicos de una quiebra. Tras un primer momento de duda en el caso de Lehman Brother's, tanto en Estados Unidos como en la Unión Europea se impuso la idea del *too big to fail*. El mantenimiento de esta regla

no escrita es una de las causas más importantes de las conductas de riesgo moral que se han dado y continúan produciéndose en el sistema financiero.

A pesar de que tanto en Estados Unidos como en la UE los gobiernos han ordenado a los organismos reguladores diseñar una nueva regulación que acabe con esa regla del *too big to fail*, pasados ya más de cinco de años de inicio de la crisis financiera las autoridades reguladoras no han sido capaces de cumplir ese mandato.

2.3. El analfabetismo financiero

La crisis financiera ha dejado al descubierto además un fallo importante de naturaleza sistémica relacionado con el comportamiento de los ahorradores e inversores. Se trata de lo que la literatura llama la *Financial Literacy*, el analfabetismo financiero de la población. La magnitud y extensión de este analfabetismo es muy importante y no es exclusiva de los países atrasados o emergentes. También es un rasgo muy extendido entre los países desarrollados en los que la sofisticación y complejidad creciente de los productos financieros y de ahorro convive con la falta de instrucción financiera más elemental por parte de los ciudadanos.

En un artículo reciente, Annamaria Lusardi y Olivia Mitchell, dos conocidas expertas en finanzas, han llevado a cabo una investigación («The Economic Importance of Financial Literacy», 2014) en la que plantean preguntas elementales sobre el funcionamiento del sistema financiero a una muestra de población de varios países. Las preguntas versan sobre el concepto de tipo de interés compuesto, el efecto de la inflación sobre el ahorro y el riesgo asociado a una operación bursátil. El resultado del estudio es revelador del analfabetismo financiero. Un porcentaje muy elevado de las respuestas muestra un elevado grado de desconocimiento. Así, entre la población norteamericana, en principio más familiarizada con el funcionamiento de los mercados financieros, solo un 30,2 % de los entrevistados acierta a responder correctamente. En Francia ese porcentaje es del 30,9 %, en Italia del 24,9 %, en Japón del 27 %, en Alemania del 53,2 % y en Holanda del 44,8 %. En el estudio no se incluyen datos para España. En el caso de los mercados emergentes la situación es dramática: solo un 3,7 % de la población rusa encuestada responde a las tres preguntas. Estos resultados llevan a las autoras a afirmar que, aun con esas diferencias, las poblaciones de los países desarrollados son en términos generales «analfabetas desde el punto de vista del conocimiento financiero».

A la vista del analfabetismo financiero de la población no debería extrañar que se hayan producido los abusos a los que acabamos de hacer referencia. Enfrentados a unas finanzas que utilizan productos de ahorro e inversión cada vez más sofisticados y difíciles de evaluar en cuanto a su rentabilidad y riesgo, la existencia de este analfabetismo es un elemento de riesgo sistémico.

Este problema no podrá resolverse solo con el aumento del control regulatorio previo sobre los productos financieros y de la exigencia de responsabilidad por las conductas de riesgo moral de los financieros. El camino es una mayor educación financiera de la población y, consecuentemente, una exigencia de mayor responsabilidad a los ahorradores e inversores

por sus propias decisiones financieras. De esta manera se logrará un mejor reparto de responsabilidades en el control de las prácticas fraudulentas. En este sentido, en un reciente libro sobre *Financial Democratization*, traducido al castellano con el título de *Las finanzas en una sociedad justa*, Robert J. Shiller, profesor de Finanzas en la Universidad de Yale y Premio Nobel de Economía, ha señalado que si de esta crisis no salimos con la convicción de que hay poner remedio a este fallo, se puede asegurar que volverá a repetirse.

2.4. Errores de políticas

Otro de los fallos que han emergido con la crisis son los errores de políticas económicas, errores que están tanto detrás de las causas de la crisis financiera de 2008 como de sus efectos en la intensidad de la recesión y en la crisis fiscal del Estado.

En este sentido, existe un consenso amplio entre economistas académicos y analistas de políticas en que la desregulación financiera llevada a cabo en los años 90 del siglo pasado ha sido una de las causas de la burbuja financiera y del sobreendeudamiento de las familias que finalmente llevó a la crisis financiera de 2008. Algo similar ha ocurrido con las políticas de reforma fiscal en los años noventa y principios de este siglo, llevadas a cabo tanto por gobiernos de ideología conservadora como socialdemócrata. Esas reformas fiscales redujeron las bases imponibles de los ingresos del Estado y contribuyeron a que, con la llegada de la crisis económica, el déficit fiscal se incrementase considerablemente. Otro ejemplo de errores de políticas ha sido el crecimiento incontrolado de muchas de las partidas de gasto público en las últimas décadas. La reducción de las bases fiscales y el aumento de los gastos públicos hacían prever una crisis fiscal del Estado, aunque los efectos de la crisis hayan acelerado su aparición.

Pero posiblemente el error de políticas más evidente y dañino han sido las políticas de austeridad llevadas a cabo en la Unión Europea a partir de la aparición del problema de la deuda griega en la primavera de 2010. Estas políticas han autoinfligido una segunda recesión a las economías de la eurozona, especialmente en los países más endeudados, llevando al paro masivo. El contraejemplo lo tenemos en la economía de Estados Unidos que, aún cuando estaba en peores condiciones en el inicio de la crisis financiera, al evitar la aplicación de políticas de austeridad no ha caído, como en el caso europeo, en una segunda recesión.

¿Cuáles han sido las causas fundamentales de estas transgresiones de las reglas de conducta de los mercados, de los fallos sistémicos y de los errores de política? Es tentador pensar que la mayor parte de esos fallos y errores se debe a un insuficiente conocimiento de los fundamentos científicos y empíricos de la regulación y de las políticas. Pero no es el caso. El problema no está en la insuficiencia del conocimiento económico existente, sino en las limitaciones que muestra el análisis a la hora de influir en el diseño de las reglas de conducta, de las regulaciones y de las políticas. Algunos ejemplos me servirán para poner de manifiesto esta limitación.

3. Límites del análisis económico

Los problemas que acabo de señalar no tienen que ver tanto con carencias en el estado del conocimiento económico disponible, como con la resistencia de los intereses financieros y de los gobiernos a utilizar ese conocimiento para diseñar buenas regulaciones y políticas. Algunos ejemplos nos permitirán documentar este argumento.

Tomemos, en primer lugar, el problema de las conductas de riesgo moral del sistema financiero relacionado con la regla no escrita pero efectivamente aplicada del *too big to fail*. Es decir, con la regla de que algunos bancos (en la vida real, todos) son demasiado grandes como para dejarlos caer en el caso de la mala gestión de sus gestores y accionistas los haya llevado a la quiebra. Hay un consenso profesional en que esta regla debe suprimirse, porque ha llevado a conductas de riesgo moral y es un incentivo para futuras crisis financieras. Sin embargo, la implementación de nuevas reglas que sustituyan la del *too big to fail* no está siendo fácil, ni presumiblemente lo será en el futuro.

Hay dos razones para esta dificultad, una relacionada con el análisis económico y la otra con el juego de la política.

En primer lugar, no está resuelto el debate entre si es mejor dejar de regular las decisiones de inversión de los bancos e introducir simplemente mayores exigencias de capital, suficientes para cubrir cualquier cuantía que puedan alcanzar las potenciales pérdidas derivadas de sus decisiones de inversión o, por el contrario, introducir regulaciones más exigentes de la inversión bancaria y fijar entonces las necesidades de capital de acuerdo con la ponderación del riesgo de cada tipo de inversión. Las sucesivas oleadas de normas de Basilea I, II y III no han resuelto esta cuestión. El problema de regular las inversiones bancarias es que en caso de quiebra existe una cierta responsabilidad pública que justifica el rescate. En segundo lugar, tampoco hay consenso técnico acerca de las reglas que han de utilizarse a la hora de enfrentarse a una quiebra bancaria. ¿Hay que hacer recaer la responsabilidad únicamente sobre los directivos y los accionistas de los bancos, o debe extenderse la responsabilidad también a los prestamistas (titulares de los bonos emitidos por los bancos) y aún a los propios depositantes? Esta cuestión se planteó de forma cruda en el seno de la zona del euro en el caso de la intervención de Chipre. También en el caso de las «preferentes» emitidas por las cajas de ahorros españolas. Y de nuevo ha vuelto a plantearse en el reciente caso de la quiebra y rescate público del Banco del Espíritu Santo en Portugal.

Como vemos, existe acuerdo en que el mantenimiento de esa regla es una invitación al riesgo moral, al fraude y a la conducta irresponsable de los financieros. Les da confianza en el caso de pérdidas que impliquen la posible quiebra de los bancos: siempre saldrá al quite el sector público para rescatarlos con cargo a los contribuyentes. Pero la dificultad para sustituir esa regla por una norma más responsable es enorme. De esta dificultad da noticia, además de los casos europeos que acabo de mencionar, la reciente declaración de los dos reguladores financieros en la que señalan su imposibilidad para atender el requerimiento que hace cinco años les hizo el Congreso para introducir una nuevas reglas de quiebra bancarias.

Pero la segunda y más importante razón que explica la dificultad de los reguladores para introducir nuevas reglas de comportamiento no es de tipo técnico, sino que está en el ámbito del juego de los intereses y la política. A pesar de la crisis financiera y de la enorme cantidad de recursos públicos utilizados en el rescate de los bancos, el peso e influencia política de los intereses financieros sigue siendo enorme. De la capacidad de resistencia a las reformas dan buena noticia las intervenciones públicas de personalidades como Mark Carney, gobernador del Banco de Inglaterra, o Christine Lagarde, directora general del Fondo Monetario Internacional, denunciando esa resistencia de los financieros. Estas denuncias son más expresivas y relevantes por venir de quien vienen. Las vías de esa influencia y capacidad de resistencia a las reformas son varias. Entre ellas, está la llamada «puerta giratoria», la rotación que existe entre el mundo financiero y el de la política en la mayor parte de los países. Por tanto, cambiar las reglas de comportamiento posiblemente exigirá también cambiar las normas actuales sobre este nexo entre negocios y política y a la inversa.

Algo similar puede decirse respecto a los límites del conocimiento económico a la hora de influir en el diseño e implementación de las políticas económicas. Los errores de políticas que he mencionado en el apartado anterior no son el resultado de fallos en el conocimiento sino del escaso poder que tiene el análisis a la hora de influir las decisiones y políticas de los gobiernos. Ese es, sin duda, el caso de la política de desregulación financiera puesta en marcha en 1998 con la decisión de la Administración Clinton de suprimir la legislación Glass-Steagall, que había estado vigente desde 1933 y que tan buenos resultados había dado. Y lo es también el de las reformas fiscales que durante los años noventa y primeros de este siglo debilitaron las bases fiscales del Estado para atender a las necesidades de gasto público. En ambos casos, esas políticas no tuvieron en cuenta la evidencia empírica existente sobre sus efectos. Fueron políticas basadas en preferencias políticas e ideológicas de los gobiernos, no en el interés general.

Pero el error de políticas más evidente y sangrante ha sido lo ocurrido con las políticas de austeridad aplicadas en la Unión Europea a partir de la segunda mitad de 2010, coincidiendo con la aparición del problema de la deuda pública en Grecia. El debate sobre las opciones de políticas que tenían los gobiernos para hacer frente a la recesión que provocó la crisis económica se planteó en todos los países, desde Estados Unidos, a Japón, China, Reino Unido y la Unión Europea. Las opciones eran dos. Por un lado, las políticas de estímulo monetario y fiscal para evitar las consecuencias recesivas de la caída del consumo y la inversión privada. Eso significaba primar el crecimiento y retrasar, en su caso, la reducción del déficit público y la deuda. Por otra parte, la política de austeridad pública orientada a dar prioridad a la reducción inmediata del déficit público y la deuda, relegando por tanto el crecimiento.

Existía un consenso muy amplio entre los economistas acerca de que, en las circunstancias en que se encontraban las economías, la mejor opción eran las políticas de estímulo. Sin embargo, la Comisión Europea, el Banco Central Europeo y los gobiernos nacionales hicieron oídos sordos a ese consenso profesional y optaron por las políticas de austeridad.

La razón de esa opción es un misterio. Sin duda, la austeridad era una idea peligrosa, como ha puesto de manifiesto Mark Blytz en un sugestivo y brillante ensayo con el mismo

título. El giro radical hacia la austeridad se llevó a cabo posiblemente por razones ideológicas y de intereses de los países acreedores. Pero, para justificarlo, las autoridades comunitarias y los gobiernos nacionales optaron por escuchar a los pocos economistas que les decían lo que querían oír. Ese fue el caso Alberto Alesina, catedrático de Economía en la Universidad de Harvard. En un estudio encargado por la Comisión Europea en 2010, Alesina sostuvo el argumento de la «austeridad expansiva». Es decir, que el recorte de gasto público, aún en plena recesión económica y desempleo, llevaría a la expansión de la economía.

En un primer momento, en 2010, el Departamento de Estudios del FMI, a través de un análisis de los multiplicadores del gasto fiscal, también sostuvo que una cierta austeridad era buena. Tendría un efecto negativo sobre la actividad económica y el empleo que se vería compensado por el efecto positivo de la austeridad sobre la reducción del déficit y sobre la reducción de los tipos de interés. Pero hay que reconocer el rigor y honestidad intelectual del Departamento de Estudios del FMI, dirigido por el catedrático de Economía Olivier Blanchard, cuando en el otoño de 2012 hizo toda una rectificación de su anterior defensa de la austeridad. Señaló los errores cometidos en el análisis de los multiplicadores y recomendó a las autoridades europeas cambiar la política de austeridad para dar prioridad a las políticas de crecimiento. Sin embargo, los responsables políticos europeos mantuvieron su empecinamiento en la austeridad.

El empeño de los gobiernos en llevar a cabo políticas insensatas e irracionales contrarias al interés general va más allá de las políticas económicas. Aunque se aleje un poco de tema abordado aquí en este ensayo, permítase una referencia más general al problema de los errores de políticas. En un magnífico libro titulado *La marcha de la locura. De Troya a Vietnam*, la historiadora norteamericana Barbara Tuchman estudió esta tendencia a la irracionalidad en las políticas. Descubre un denominador común: el empecinamiento de los gobiernos, y en particular de individuos obsesionados con el poder, en políticas contrarias al interés general, a pesar de tener la alternativa de recurrir a opciones más viables. La obsesión por el poder es más fuerte que la evidencia de que algunas políticas son claramente perjudiciales para el interés general.

Volviendo al campo de la crisis, la historia del error de la política de austeridad europea sirve para ilustrar el argumento que he mantenido en este epígrafe acerca de los límites del conocimiento económico para inducir a los gobiernos a llevar a cabo políticas orientadas al interés general. Como ha señalado recientemente Paul Krugman, «el conocimiento no es poder». Es decir, por sí sola la existencia de un consenso profesional entre economistas acerca de qué políticas son más favorables al interés general no es argumento suficiente para convencer a los gobiernos. Sin duda, el consenso profesional no es siempre garantía de acierto. Pero, como señala Krugman, cuando los políticos eligen selectivamente a qué expertos escuchan, hay muchas posibilidades de que se equivoquen.

La experiencia demuestra que en casos como los mencionados de errores de políticas nadie rinde cuentas. Existen sin embargo algunas excepciones como la de Alan Greenspan, presidente de la Reserva Federal de los Estados Unidos durante la larga de burbuja financiera, quien en sus memorias (*The Age of the Turbulence*) asume una cierta responsabilidad al confiar

en la capacidad de los mercados financieros para autorregularse. En todo caso, esta falta de asunción de responsabilidad por parte de los gobiernos y los reguladores respecto de los errores de políticas es tan importante como lo son los problemas de las conductas de riesgo moral y de ausencia de rendición de cuentas y de asunción de responsabilidades en el mundo financiero a los que me he referido más arriba.

Los límites que muestran el análisis económico y la evidencia empírica existente para influenciar las políticas, y la tendencia de los gobiernos a llevar a cabo políticas contrarias al interés general, plantean la cuestión de cuáles son entonces los mecanismos con los que cuentan las sociedades que se han visto duramente castigadas por la crisis para inducir a los gobiernos y reguladores a corregir esos errores y limitaciones. Pero dejaré de momento de lado esta cuestión de la responsabilidad del sector público para retornar ahora al tema central de este ensayo: la quiebra de las normas y reglas de comportamiento que dan legitimidad social a los mercados, generan cohesión social y un cierto sentimiento de comunidad y que, como he señalado en la introducción, son las que más llaman la atención de los no economistas.

4. Mercados y ética: visiones rivales de la sociedad de mercado

Una de las cuestiones que, como hemos visto ya, esta crisis ha puesto al descubierto es la enorme quiebra de lo que podríamos llamar los fundamentos morales de la economía de mercado. Me refiero no solo a las conductas de riesgo moral en el ámbito de las finanzas a las que he hecho referencia más arriba, sino también a la quiebra de virtudes clásicas de la confianza, el cumplimiento de los contratos, la buena fe, la honestidad, la laboriosidad, la puntualidad, la responsabilidad, la probidad, la justicia, la prudencia o la templanza. Esas virtudes definen a una sociedad civilizada y son fundamentales para el buen funcionamiento de un sistema económico basado en los mercados.

¿De dónde pueden venir ahora los impulsos y las fuerzas que regeneren esas virtudes dañadas por la crisis y establezcan un sistema de normas y reglas de general aceptación y cumplimiento por los actores que se mueven en los mercados? Una posibilidad es que esas virtudes, normas y reglas de comportamiento se generen en el propio funcionamiento de los mercados. Otra, es que vengan desde fuera de los mercados, ya sea de la costumbre, la religión, de la acción regulatoria de los gobiernos o de la propia acción de la sociedad civil. En este epígrafe me propongo ver de forma rápida como desde el nacimiento de la sociedad capitalista de mercado se han pensado las relaciones entre mercado y sociedad civil. Comenzaré, sin embargo, por la etapa más reciente.

La idea que dominó el debate público y las políticas durante el período llamado de la «Gran Moderación» —el que va de los años ochenta del siglo pasado a la explosión de la crisis financiera en 2008— fue que los mercados desregulados y competitivos tenían la capacidad por sí mismos tanto para generar normas de conducta individual como para fijar «reglas» de políticas a los gobiernos. Las continuas referencias a las inexorables y virtuosas «leyes del mercado» o

a la «disciplina del mercado» para orientar las conductas sociales y el comportamiento de las políticas gubernamentales nos dan noticia de la influencia que tuvo ese enfoque.

Esa visión idealizada de las virtudes de los mercados se encarnó en dos teorías. Por un lado, la «teoría de los mercados eficientes», que libres de cualquier intervención pública dispondrían de toda la información necesaria para lograr la mejor asignación de los recursos sociales disponibles. Por otro, la «teoría de las expectativas racionales» de los agentes que actúan en los mercados, capaces de anticipar cualquier intervención pública y neutralizarla. Los mercados por sí solos, por tanto, eran capaces de establecer sus reglas de comportamiento y de determinar las políticas.

La arrogancia de este enfoque analítico me ha hecho recordar quizá el más famoso pasaje de John Maynard Keynes en las páginas finales de la *Teoría general del empleo, el interés y el dinero*, cuando afirma que «tarde o temprano, son las ideas, y no los intereses, las que son peligrosas para bien o para mal». Dado el uso exquisito que tenía en el uso de las palabras, en su biografía sobre Keynes, Robert Skidelsky muestra su sorpresa por el uso de la palabra «peligrosas» en ese pasaje. Y se pregunta cómo pueden las ideas ser *peligrosas* para bien. Para Skidelsky la palabra «peligrosas» añade una sutileza característica de Keynes: el pensamiento de que la ignorancia es peligrosa, pero que el conocimiento también es peligroso porque encierra la tentación de *hybris* –la usurpación de los poderes de los dioses por parte de los hombres– cuyo fruto inevitable es la *némesis*. Esta advertencia es de aplicación plena a las ideas que están detrás del pensamiento económico sobre las virtudes de los mercados que ha dominado en las tres últimas décadas. Curiosamente, a esas *hybris* y *némesis* del pensamiento económico sobre los mercados se referían los colaboradores no economistas del volumen 18 de *Mediterráneo Económico*.

La crisis ha puesto de manifiesto que los mercados omniscientes eran unos falsos dioses. Fue una creencia religiosa, una verdadera teología laica de los mercados desregulados. Esa teología se vino estrepitosamente abajo con la crisis. Aunque no ha dejado de seguir teniendo influencia en ámbitos académicos, financieros y políticos de gran influencia en el debate público y en las regulaciones y políticas públicas. Una explicación detallada de cómo funcionó ese enfoque, de sus fundamentos analíticos e ideológicos, de sus consecuencias y de los esfuerzos por reconstruir una mejor explicación del funcionamiento de la economía de mercado y de las políticas se puede ver en nuestro libro, escrito en colaboración con Xosé Carlos Arias, *La torre de la arrogancia. Políticas y mercados después de la crisis* (Ariel, 2012).

Sin embargo, con la crisis ha vuelto también el debate sobre el futuro del capitalismo. En este debate comienzan a tener relevancia las visiones que sostienen que la economía de mercado contiene en su ADN tendencias autodestructivas. Es decir, que la expansión de los mercados socava los fundamentos morales y la cohesión social que le son necesarias para su buen funcionamiento y desarrollo.

Vemos como frente a la idea de la bondad innata de los mercados que sostuvo la teoría económica que está detrás de la crisis, emerge ahora la idea de la autodestrucción. Este debate

no es nuevo. De hecho, está presente desde los inicios mismos de la economía de mercado, cuando el capitalismo no tenía este nombre, sino que era conocido con el de «sociedad mercantil» o «sociedad de mercado». Un breve repaso a esta historia intelectual nos será útil para responder a la cuestión que he planteado al inicio del epígrafe.

Para este viaje intelectual iré de la mano de dos trabajos de Albert O. Hirschman, el prestigioso economista, historiador de las ideas y analista de políticas del Instituto de Estudios Avanzados de Princeton, recientemente fallecido. Por un lado, el ensayo *Las pasiones y los intereses. Argumentos políticos a favor del capitalismo antes de su nacimiento*. Por otro, el ensayo *Opiniones contrapuestas sobre la sociedad de mercado*. En ambos, Hirschman lleva a cabo un análisis de cómo desde el siglo XVI se pensaron las relaciones entre el naciente sistema económico basado en el mercado y la manufactura y el carácter de los ciudadanos, las características de los gobernantes y la naturaleza de la sociedad civil. Para facilitar la lectura, no haré referencia específica a las páginas de esos dos ensayos.

4.1. *La tesis del doux commerce*

En una primera etapa, entre los siglos XVI y XVIII, dominó la idea acerca de los efectos favorables que la expansión del comercio y el desarrollo de los mercados (la «sociedad mercantil») tendría en el carácter y las virtudes morales de los ciudadanos y en la orientación al bien común de los gobernantes. Los moralistas escoceses tuvieron un papel importante en el desarrollo de este enfoque a través de la idea de las consecuencias no intencionales de las decisiones de mercado. Aunque los participantes en el comercio perseguían el interés propio, esa búsqueda tenía la consecuencia no buscada de mejorar el carácter moral de los ciudadanos y de los gobernantes.

Es la llamada por Hirschman tesis del *doux commerce*. En *Las pasiones y los intereses...*, expone de forma resumida y brillante cómo pensadores de la talla de Montesquieu o el escocés James Steuart defendieron los efectos favorables del comercio. «El comercio [...] suaviza y pule los modales de los hombres», afirmó Montesquieu en *Del espíritu de las leyes*. A mediados del siglo XVII se volvió «sabiduría tradicional» la creencia que el comercio era un agente civilizador, de considerable poder y alcance. La dirección de influencia iba del comercio a las virtudes de la población y de los gobernantes. Este modo de pensar la influencia del comercio sobre la sociedad y la política fue aceptado de forma bastante general a lo largo del siglo XVIII.

Hasta finales del siglo XVIII se volvió sabiduría tradicional que el comercio y los mercados eran poderosos agentes civilizadores, de considerable poder para modular las conductas morales y las reglas y normas sociales de comportamiento que necesitaba la expansión del mercado. A la vez que agente moralizador, el comercio era visto también como un poderoso antagonista de la irracionalidad y los abusos de los gobernantes. En este sentido, la búsqueda del interés privado a través del comercio y la industria fue vista como un antídoto de las pasiones políticas.

4.2. Mercado, ética y sociedad civil

Estos efectos benéficos del comercio y la manufactura sobre la conducta humana y la naturaleza humana, fueron puestos de manifiesto con convicción, aunque quizá con exceso de confianza, por pensadores como David Hume y Adam Smith. Virtudes como la confianza, el cumplimiento, la laboriosidad, la frugalidad, la puntualidad y la probidad eran vistas como ejemplos de la mejora moral que traían el comercio y el mercado.

En esta visión el comercio y el mercado, con su capacidad para generar normas y reglas oral civil y laica, vino a sustituir al papel que con anterioridad habían jugado la costumbre y a la religión en su función de suministrar las normas y reglas morales para el funcionamiento de la economía y el logro de la cohesión social en la sociedad medieval.

La obra de Smith se puede leer como el esfuerzo analítico por liberar a los mercados del corsé moral que venía de la religión. Su análisis hace surgir esos fundamentos morales del propio funcionamiento de los mercados y de la sociedad civil. Sus lecciones en la universidad de Glasgow eran sobre la «historia de la sociedad civil». En ellas trataba de buscar una filosofía moral empírica cuya raíz estaba en el análisis de la sociedad tal como emergía con el desarrollo de los mercados y la manufactura en la Escocia del siglo XVIII.

Como afirma Víctor Méndez Baiges en su trabajo sobre Smith y su obra, en las lecciones sobre la sociedad civil se desarrollaba un sistema empirista completo y verdadero de filosofía moral asociado al desarrollo y expansión del mercado. Un sistema que venía a sustituir la función que hasta esa época habían desarrollado la religión en el suministro de normas y reglas morales. Pero buen conocedor de la influencia que tenía la religión en la sociedad de su época, Smith, siguiendo la recomendación de su maestro, Francesc Hutcheson, profesor de Filosofía Moral en Glasgow y principal referente de la Ilustración escocesa, pintó las virtudes de la sociedad civil, pero sin ofender el sentimiento religioso dominante. Para Smith, como para su amigo David Hume, un ateo podía ser perfectamente virtuoso. En *La riqueza de las naciones* señaló que no fue la razón, sino el comercio, lo que había acabado con el poder de la Iglesia.

Sin embargo, Adam Smith nunca puso por escrito sus lecciones sobre la historia de la sociedad civil. Pero una parte de *La riqueza de las naciones*, especialmente el libro IV, procede de ellas. Quien si escribió un *Ensayo sobre la historia de la sociedad civil* fue Adam Ferguson, profesor de Filosofía Moral en Edimburgo y persona que estuvo ligado a Smith a lo largo de toda su vida. El *Ensayo* de Ferguson seguía muy de cerca las *lecciones* de Smith.

El retorno del concepto de sociedad civil a finales del siglo pasado conecta de forma directa con el análisis de Smith de la sociedad civil y de su importancia para sentar los fundamentos morales de la sociedad mercantil.

4.3. La tesis de la autodestrucción

La visión dulce y civilizadora del mercado que está detrás de la tesis del *doux commerce* se vio profundamente alterada y desplazada del pensamiento dominante en el siglo XIX. La causante de este cambio fue la Revolución Industrial. El nuevo capitalismo industrial no creó la miseria y la pobreza, presente ya en la sociedad agraria tradicional, pero sí la hizo más visible a los ojos de la sociedad, al concentrar enormes masas de nuevos trabajadores industriales en las nuevas fábricas situadas alrededor de las ciudades. Fue esa realidad material la que hizo que la ominosa palabra «desempleo» apareciera por primera vez en 1888 en *The Oxford English Dictionary*. La visión de esa nueva condición material y moral de las masas trabajadoras industriales fue el caldo de cultivo de una nueva tesis acerca de la relación entre el mercado y la condición moral de la sociedad.

Según esta nueva tesis, lejos de engendrar las virtudes morales, el mercado y la sociedad capitalista mostraban una enorme proclividad a socavar los fundamentos morales en que debe basarse cualquier sociedad, incluso la propia capitalista. Según esta tesis, el capitalismo agota o «socava» el fundamento moral necesario para el funcionamiento de la sociedad. Albert Hirschman la llama la tesis de la «autodestrucción».

Según diversos pensadores, las vías a través de las cuales el capitalismo acaba socavando los fundamentos morales de la sociedad y se ve abocado a la autodestrucción son diferentes. Así, para Carlos Marx, esa vía es de tipo directo. Se relaciona con algunas propiedades que desarrolla el sistema capitalista, en particular con la tendencia a la concentración de capital, la tasa decreciente de beneficios y las crisis periódicas debidas al exceso de producción sobre la capacidad de consumo de la sociedad. Además, contra los efectos benéficos que sostenía la tesis del comercio, en el *Manifiesto Comunista* Marx y Engels identifican otra vía de efectos. Consideran que el capitalismo corroe todos los valores morales e instituciones tradicionales que mantenían la cohesión social en la sociedad tradicional. Estos mismos efectos disolventes de la sociedad de mercado fueron expuestos más tarde por Karl Polanyi. Al analizar los límites del mercado puso de manifiesto esta capacidad de «disolución» y «corrosión» de los fundamentos morales de la sociedad y del orden social que tienen las «fuerzas inexorables del mercado».

Otros pensadores del siglo XIX y comienzos del XX han identificado otros mecanismos a través de los cuales el capitalismo estaría abocado a la autodestrucción. Mencionaré únicamente dos.

Por un lado está la tesis de Josep A. Schumpeter en su trabajo *Capitalismo, socialismo y democracia*. En su segunda parte, que lleva por título «¿Puede sobrevivir el capitalismo?», Schumpeter identificaba una vía sutil e indirecta a través de la cual el capitalismo se ve impedido hacia la autodestrucción. En la medida en que el capitalismo favorece el individualismo y una actitud racionalista en muchos sectores sociales, especialmente entre los intelectuales, crea a la vez una mentalidad crítica en la sociedad que no solo socava la autoridad de instituciones de la sociedad tradicional sino también la propia institución de la propiedad privada. El capitalismo, a través de la aparición de esta mentalidad crítica en la sociedad civil, acabará autodestruyéndose.

Por otro lado, está la tesis que Hirschman denomina de la *dolce vita*. La idea en este caso es que para que el capitalismo avance y se desarrolle se necesita que los capitalistas sean frugales, ahorren y tengan una visión a largo plazo para financiar la acumulación. Sin embargo, el propio éxito del capitalismo en su avance hace que en algún punto los aumentos de riqueza tiendan a debilitar el espíritu de frugalidad y haga que los capitalistas busquen el disfrute inmediato más que la acumulación a largo plazo.

Esta idea estaba ya en Montesquieu y Adam Smith, pero se vio reforzada con la obra de Max Weber sobre *La ética protestante y el espíritu del capitalismo*. De ahí que a finales del siglo XIX veamos la aparición de movimientos reformistas que, desde fuera del mercado, a través de la acción política y del activismo cívico, intentaron dotar al capitalismo de los fundamentos morales que la sociedad de mercado necesita y no es capaz de generar por sí misma. El puritanismo como filosofía moral y política de finales del siglo XIX tuvo esa función, que también está muy clara en el moralismo de la etapa victoriana en Inglaterra de finales de siglo XIX. La religión y las virtudes tradicionales jugaron ese papel.

En este sentido, el capítulo 2 que Robert Skidelsky, en su biografía de John Maynard Keynes, dedica a «La civilización de Cambridge: Sidwick y Marshall» es iluminador. Describe de forma brillante la tensión que en el nacimiento de la Economía como rama independiente de la Teología y de las ciencias morales sostuvieron en el Cambridge de finales de siglo XVIII moralistas y economistas para buscar un acuerdo filosófico que reconciliara la filosofía social con la filosofía moral, la conducta social con la conducta individual, el disfrute personal con el deber moral, el interés general con el interés privado. Finalmente Alfred Marshall, fundador de la Economía académica inglesa, menos religioso que el resto de colegas de Cambridge, resolvió esa tensión independizando la economía de la filosofía moral y de la religión. A juicio de Skidelsky, Marshall nunca sintió la necesidad del cristianismo para fundamentar la ética de la economía. Paseando por los barrios marginales de Londres y mirando las caras de la gente, Marshall se convenció de que la moralidad y el buen carácter dependen principalmente de las circunstancias económicas. Por lo tanto, el progreso económico era la condición más importante para la mejora social y moral. Y ese debía ser por tanto el objetivo de la ciencia económica como disciplina moral.

4.4. Visiones eclécticas

Esta creencia marshaliana en que el crecimiento económico, a la vez que mejora de las condiciones materiales de la vida de la gente, trae también la mejora del progreso moral de la sociedad ha estado muy presente en el pensamiento y las recomendaciones de políticas de los economistas a partir de Alfred Marshall. En cierta forma, fue un retorno a la tesis del *doux commerce*. Pero no se puede olvidar que Alfred Marshall no cuestionó nunca el compromiso entre capitalismo y moral puritana que existía en la sociedad victoriana de su época. Sen-cillamente, dio por supuesto que ese fundamento moral y el orden social necesario para el

crecimiento económico ya estaban en la sociedad inglesa de la época. Por lo tanto, no había que preocuparse más por los fundamentos éticos de la economía.

Este eclecticismo del pensamiento marshaliano acerca de las relaciones entre capitalismo y ética también se dio en la Europa continental del cambio de siglo. Esa ambigüedad en cuanto a las vías de influencia recíproca entre sociedad de mercado y sociedad civil está presente tanto en la obra de Emile Durkheim y como en la del sociólogo alemán Georg Simmel, ambos coetáneos de Alfred Marshall pero no economistas. Como señala Hirschman, ambos reconocen, por un lado, que los mercados, especialmente a través de la división del trabajo y de la competencia, tienen una cierta capacidad para establecer relaciones sociales de diverso tipo entre los individuos y, por tanto, para forjar una sociedad solidaria. Pero a la vez, ambos reconocen que la cohesión social que necesita el capitalismo para funcionar eficiente y equitativamente requiere del activismo moral de la sociedad y de la acción política.

Este pensamiento ecléctico no se alinea de forma clara ni con la tesis del *doux commerce* ni con la autodestrucción. Recoge elementos de ambas tesis, pero a la vez defiende la necesidad de la acción política y el activismo de la sociedad civil a la hora de generar una educación y un sentido de responsabilidad moral.

Este eclecticismo es compartido también por Albert O. Hirschman. Señala que la sociedad de mercado capitalista, modificada en forma conveniente por la intervención pública en la economía, en forma de keynesianismo u otro tipo de intervención, la regulación de los mercados y las reformas del Estado del bienestar, ha conseguido escapar a sus tendencias autodestructivas y haber generado, si no *docuceur*, al menos una considerable confianza en su capacidad para resolver los problemas que encuentra en su camino.

De hecho, la historia del capitalismo a lo largo de los dos últimos siglos, desde las leyes de pobres hasta el capitalismo inclusivo que se desarrolló en las tres décadas siguientes a la Gran Depresión y al final de la Segunda Guerra Mundial, muestra que es posible reconciliar economía de mercado con una sociedad civil con sólidos fundamentos morales y reglas de comportamiento generalmente aceptadas. La extensión del activismo ciudadano, fomentado y facilitado a su vez por la extensión y desarrollo de la democracia, en especial el derecho de sufragio universal y la extensión de los derechos humanos, tuvo especial relevancia en esta fase de la historia en que progreso económico, progreso social y progreso político fueron de la mano como nunca se había visto antes.

4.5. *El retorno de las tesis de la autodestrucción*

Sin embargo, de nuevo, algo comenzó a cambiar en los años setenta. Con la crisis energética y económica de aquellos años y el retorno de la desigualdad en distribución de la renta entre salarios y beneficios, la idea de que el mercado socava los valores morales que son los fundamentos de la sociedad cohesionada y del propio capitalismo volvió de nuevo al pensamiento económico y sociológico.

En un libro publicado en 1976, que tuvo una enorme influencia, *The social limits of Growth*, el economista Fred Hirsch volvió a sostener la tesis de la autodestrucción. Identificaba tres vías a través de las cuales el mercado acaba agotando el legado moral que le da soporte. La primera actuaría a través de los obstáculos que la búsqueda del interés egoísta que domina en el mercado pone a la obtención de bienes colectivos y a la cooperación en el seno de la sociedad. La segunda vía actuaría a través de la política. La gestión pública de la economía exige que los políticos estén motivados por el «interés general». Pero el sistema de mercado, en la medida en que está orientado al interés egoísta, no tiene forma de generar de forma sostenida esta motivación por el bien común. La tercera vía que conduciría a la autodestrucción actúa a través de la corrosión de valores sociales como la confianza, la veracidad, el cumplimiento de las normas o la prudencia. Estos valores tienen para Hirsch una base religiosa. Pero la base racionalista e individualista del mercado socava ese apoyo religioso.

A pesar de la influencia que ejerció, la obra de Hirsch no consiguió permeabilizar el pensamiento económico dominante. De hecho, ocurrió lo contrario. La fase de crecimiento sostenido y de relativa estabilidad macroeconómica que vivió la economía internacional desde los años ochenta hasta 2007, llamada «Gran Moderación», hizo que a lo largo de este período hayamos asistido al retorno de una variante de la tesis del *doux commerce*. Las tesis de los «mercado eficientes» y de las «expectativas racionales» de los agentes económicos que, como señalé al inicio del epígrafe, dominó el pensamiento y la política económica y regulatoria de esta larga etapa no es sino una variante de las viejas ideas de los siglos XVI y XVIII.

A estas alturas de mi relato, quizá no debería sorprendernos que la crisis de 2008 haya traído, una vez más, la tesis de la autodestrucción. El mejor y más brillante ejemplo del retorno de esta tesis es el reciente y exitoso libro *El capital en el siglo XXI*, del economista francés Emmanuel Piketty. Su éxito ha sido espectacular y su influencia será duradera. Pero posiblemente el éxito de Piketty no se deba tanto al esfuerzo estadístico y al rigor analítico que utiliza para poner en evidencia el aumento de la desigualdad en las sociedades desarrolladas, sino a la tesis que sostiene. Para Piketty la desigualdad es inherente a las leyes inexorables del funcionamiento del capitalismo, y continuará aumentando. La ley de Piketty consiste en una ecuación sencilla: la tasa de beneficio del capital es sistemáticamente mayor que la tasa de crecimiento de la economía, que es la variable clave para la mejora de la renta y la calidad de vida de la gente. Por lo tanto, los beneficios tenderán sistemáticamente a crecer por encima de los salarios. El capitalismo tiene, en la tesis de Piketty, una tendencia innata a la desigualdad. Es, por tanto, una variante de la tesis de la autodestrucción.

Todos reconocen la aportación que ha hecho Piketty. Ha establecido de forma rigurosa y concluyente el hecho de la desigualdad. Es, en este sentido, una contribución con virtudes para el Nobel. Pero no todos los economistas están de acuerdo con el argumento de que las causas de la desigualdad radican solo en el funcionamiento de los mercados.

Para unos, las causas de la desigualdad están también en el aumento desproporcionado de las retribuciones de los altos directivos de las instituciones financieras y de las corporaciones globales. Los trabajos, entre otros de James J. Galbraith, especialista en los estudios de

desigualdad, apuntan claramente a la retribución de los altos directivos de las instituciones financieras y corporaciones como la variable clave de la desigualdad. Un problema que tendría que ver con fallos en la regulación del gobierno corporativo de las empresas y con la quiebra de normas morales y reglas de comportamiento en las finanzas y corporaciones. Para otros, la causa de la desigualdad se relaciona con el mal funcionamiento de las instituciones y políticas públicas, en particular con las reformas impositivas de las últimas décadas, que han disminuido la fiscalidad sobre las rentas altas, y con el recorte de las políticas de gasto social. Existe una abundante literatura económica publicada en la última década en esta dirección.

¿Qué hacer? El análisis de Piketty tiene algo de fatalista. Lleva el debate sobre el capitalismo a los términos maniqueos de finales del XIX. Por un lado, los que sostienen que la única salida es la autodestrucción. Por otro, sus defensores a ultranza, partidarios de la tesis del *doux commerce*, con todas sus variantes. Pero es posible otra historia.

4.6. *Cómo el capitalismo se reconcilió con la democracia*

En los años treinta del siglo pasado, en circunstancias muy similares a la actual en cuanto a desigualdad y crisis económica y social, John Maynard Keynes se preguntó si lo que fallaba en el capitalismo era «el motor o la dinamo». Su respuesta, en línea del enfoque que he mencionado más arriba de Alfred Marshall, su maestro en Cambridge, fue que con una gestión económica acertada, el capitalismo puede ser más eficaz que cualquier otro sistema conocido. Pero en sí mismo, señalaba Keynes, la economía de mercado tiene graves inconvenientes en muchos sentidos. Uno de ellos es el desajuste recurrente entre ingresos y gastos privados que lleva a la economía a recesiones profundas, desempleo masivo y desigualdad. Para salir de esas situaciones, Keynes no era partidario de renunciar a los mercados, sino que recomendó cebar la «dinamo» mediante una gestión adecuada de la demanda efectiva de la economía por parte de los gobiernos.

Con anterioridad a la gestión keynesiana de la demanda, se había introducido una nueva regulación de los mercados que separaba la banca de depósitos o minorista de la banca de negocios, impidiendo que los gestores de la primera pudiesen utilizar los depósitos de sus clientes en operaciones de riesgo de la banca de inversión. La ley Glass-Steagall en Estados Unidos fue pionera en introducir este nuevo tipo de regulación. A la vez, se introdujeron normas sociales y reglas de conducta generalmente aceptadas sobre muchos aspectos de la actividad de los mercados que afectaban a los comportamientos éticos de los agentes económicos.

Además, como un resultado del desarrollo de la democracia de masas, con la extensión de los derechos de sufragio universal, la creación de mecanismos de control social y las exigencias de mayor participación por parte de la sociedad civil, en ese mismo período se introdujo la que a mi juicio fue la mayor innovación social del siglo XX: un nuevo contrato social entre ricos y pobres en el seno de las sociedades democráticas desarrolladas de América del Norte y Europa. En Estados Unidos se le llamó *New Deal*. Su implementación en los años treinta, en plena Gran Depresión, salvó a la economía y a la democracia americana del desastre. No fue

así en el caso europeo, en el que el nuevo Estado del Bienestar vino después del desastre de la segunda guerra y del retorno de las democracias y del activismo de la sociedad.

La mezcla de regulación y reglas de conducta de los mercados, políticas de gestión de la economía, y la provisión de bienes públicos relacionados con la educación, la salud y el desempleo crearon el pegamento, la cohesión social, que durante las décadas centrales del siglo XX fue capaz de reconciliar la sociedad de mercado, el capitalismo, con la democracia. Algunos dicen ahora que fue un sueño, y que el capitalismo ha vuelto a poner en marcha las fuerzas inexorables del mercado que abocan a la quiebra de la cohesión social y a la destrucción de los fundamentos morales de una sociedad civilizada. Pero no veo razones para ese fatalismo.

Es hora de concluir este recorrido por la historia de las ideas de cómo se pensó a lo largo de los cuatro últimos siglos los vínculos recíprocos entre economía de mercado y sociedad civil. Este viaje intelectual nos ofrece ahora la posibilidad de extraer alguna conclusión, aunque sea tentativa.

Creo que es conveniente mantener una cierta actitud ecléctica entre las tesis de los efectos benéficos de los mercados y las tesis de la autodestrucción. Por un lado, no se debe despreciar la capacidad que tienen los mercados para generar virtudes cívicas y relaciones sociales que producen un cierto grado de cohesión social. Pero, por otro, dejados a su libre albedrío, los mercados desregulados desarrollan tendencias autodestructivas, tal como ha puesto de manifiesto la crisis financiera de 2008.

Como hemos visto, las etapas históricas en las que el capitalismo ha mostrado capacidad inclusiva han coincidido con etapas en que la acción política y el activismo de la sociedad civil fueron muy intensos. De ahí que, a mi juicio, la combinación de una sociedad activa apoyada en una democracia pluralista, una economía de mercado y unas normas sociales de aceptación general sea el mejor camino para combinar progreso económico y progreso social.

El reto en este inicio del siglo XXI vuelve a ser, a mi juicio, reconciliar capitalismo con democracia. La batalla será larga y compleja. Requerirá establecer un nuevo reparto de responsabilidades entre mercado, Estado y sociedad civil.

5. Un nuevo reparto de responsabilidades

La larga crisis que se inició en 2008 y que aún perdura es en realidad la combinación de tres crisis en una: la crisis financiera, la crisis económica y la crisis fiscal del Estado. Esas crisis nos han permitido ver fallos importantes en el funcionamiento de nuestras economías de mercado pero también a nivel del sistema político y de la propia sociedad civil. Estos fallos han contribuido tanto a la generación de esas crisis como a intensificar sus efectos.

Hemos agrupado esos fallos en tres tipos. Primero, «fallos sistémicos» relacionados con el funcionamiento institucional del sistema económico, en particular del sistema financiero, pero también del sistema político. De hecho, muchas dimensiones de la crisis, relacionadas

con problemas de estabilidad, eficiencia y productividad de nuestra economía, tienen su raíz en disfunciones de distinta naturaleza del sistema político institucional. Segundo, «fallos de políticas» relacionadas con reformas regulatorias erróneas, como la liberalización financiera y las reformas fiscales de los años noventa, así como con la gestión macroeconómica, como ha sido las políticas de austeridad aplicadas en la Unión Europea a partir de 2010. Y, tercero, «fallos de las normas y reglas de conducta», relacionados con actitudes de riesgo moral y con la conculcación de normas sociales y virtudes cívicas que son necesarias para el buen funcionamiento de la sociedad de mercado, un tipo de sociedad que requiere más que cualquier otra la existencia de una normas sociales generalmente aceptadas.

Estos fallos requieren reformas. En este ensayo no hemos entrado en el contenido y la estrategia de implementación de estas reformas. Solo hemos puesto de manifiesto los límites que tiene el análisis económico por si solo a la hora de orientar esas reformas. Esos límites del conocimiento nos han llevado a resaltar la importancia de la democracia y de una sociedad civil activa, fuerte e independiente a la hora de reequilibrar ciertas tendencias que, en ausencia de un control social, muestran tanto el funcionamiento de los mercados como las políticas.

La importancia de la sociedad civil reside en el hecho de que las reformas han de estar basadas en ciertos principios que, a su vez, dependen de juicios de valor. Esos juicios de valor no deben venir de gobiernos tecnocráticos o benevolentes, ni aún menos de los intereses de las élites financieras y económicas. Tienen que ser el resultado del debate público en el seno de una sociedad pluralista. De ahí que, a mi juicio, los principios que deben orientar esas reformas sean tres: ciudadanía activa, democracia pluralista y clara separación de responsabilidades entre el mercado, el Estado y la sociedad.

El principio de responsabilidad asume que una sociedad consiste en una multitud de individuos y actores colectivos, cada uno con su ámbito propio de acción y responsabilidad. Necesitamos normas y reglas claras que establezcan líneas entre los ámbitos de los diferentes actores, las responsabilidades de cada uno de ellos, los mecanismos de rendición de cuentas y los métodos para resolver los conflictos. En este sentido, el principio constitucional de separación de poderes debe ser extendido al conjunto de la sociedad. El pluralismo también exige que los fuertes intereses privados que existen en nuestras economías sean equilibrados por intereses opuestos.

La situación en la que nos encontramos es, como sucedió hace ahora un siglo, un terreno fértil para el análisis y para la experimentación social y política. En nuestro país han comenzado a aparecer análisis que señalan la importancia, en línea con lo que he señalado en este ensayo, de una sociedad civil fuerte e independiente para el proceso de reformas. Un ejemplo, entre otros, es la reciente publicación de un libro colectivo de jóvenes politólogos agrupados bajo el nombre de *Politikon*. En el campo de la experimentación de políticas basadas en los tres principios que acabo de mencionar, algunas sociedades se han enfrentado ya a este proceso y pueden servir de referencia para enfocar este reparto de responsabilidad entre mercado, Estado y sociedad civil. Es el caso de Suecia durante los años noventa del siglo pasado, cuando tuvo que enfrentarse a una crisis financiera, económica y fiscal que amenazaba el modelo sueco de

sociedad del bienestar. El gobierno sueco encargó a una comisión de expertos, presididos por el economista político Assar Lindbeck, la elaboración de un informe que, en mi opinión, es una buena guía para debatir y experimentar ese reparto de responsabilidades entre mercado, Estado y sociedad civil.

En todo caso, la tarea a realizar es hercúlea. En buena parte debido a la desigualdad que se ha vuelto a introducir en las sociedades desarrolladas, coincidiendo con la globalización y las políticas desreguladoras. Esta desigualdad ha provocado, como señala Mark Mizruchi para el caso norteamericano, la aparición de una nueva élite vinculada a las grandes corporaciones multinacionales que se ha desprendido de la ética de la responsabilidad y del compromiso con el bien común que si tuvieron las élites posteriores a la Segunda Guerra Mundial. Esa ética de la responsabilidad de la sociedad civil fue la que permitió conciliar a mercados, sociedad prospera y buen gobierno. Hoy la tarea vuelve a ser la misma.

Referencias bibliográficas

- ARIAS, X. C. y COSTAS, A. (2012): *La torre de la arrogancia. Políticas y mercados después de la crisis*. Ariel, segunda edición actualizada.
- BLYTH, M. (2014): *Austeridad: Historia de una idea peligrosa*. Crítica.
- COSTAS, A., coord. (2010): *Mediterráneo Económico* (18): «La crisis de 2008: de la economía a la política y más allá». Almería, Cajamar Caja Rural.
- GALBRAITH, J. K. (2000): *Created Unequal. The crisis in American Pay*.
- GREESPAN, A. (2007): *The Age of Turbulence*. Penguin.
- HIRSCH, F. (1976): *Social Limits to Growth*. Harvard University Press.
- HIRSCHMAN, A. O. (1979): *Las pasiones y los intereses. Argumentos políticos a favor del capitalismo antes de su nacimiento*. FCE.
- HIRSCHMAN, A. O. (1989): «Opiniones contrapuestas sobre la sociedad de mercado»; en *Enfoques alternativos sobre la sociedad de mercado y otros ensayos recientes*. FCE.
- KRUGMAN, P. (2014): «El conocimiento no es poder»; en *El País Negocios*, 3 de agosto.
- LINDBECK, A. et al. (1995): *Turning Sweden Around*. MIT Press.
- LUSARDI, A. y MITCHELL, O. (2014): *The Economic Importance of Financial Literacy*.
- MÉNDEZ BAIGES, VÍCTOR (2007): *Adam Smith. Vida, pensamiento y obra*. Planeta DeAgostini.
- MIZRUCHI, M. S. (2013): *The Fracturing of the American Corporate Elite*.
- POLITIKON (2014): *La urna rota. La crisis política e institucional del modelo español*. Debate.

POLANYI, K. (2014): *Los límites del mercado*. Edición e introducción de César Rendueles, Capitan Swing.

SANDEL, M. J. (2013): *Lo que el dinero no puede comprar. Los límites morales del mercado*. Debate.

SCHUMPETER, J. A. (1942): *Capitalismo, socialismo y democracia*. Edición castellana del FCE.

SHILLER, R. J. (2012): *Finance and Good Society*. Princeton. Versión castellana con el título *Las finanzas en una sociedad justa*. Planeta, 2012.

SKILDELSKY, R. (2003): *John Maynard Keynes, 1883-1946. Economist, Philosopher, Statesman*. Edición castellana de RBA, 2013.

TUCHMAN, B. (2012): *La marcha de la locura. De Troya a Vietnam*. RBA.



DEL PACTO MUNDIAL AL COMPROMISO DE LA EMPRESA CON LOS DERECHOS HUMANOS

María Prandi

Business and Human Rights (BHR)

Resumen

Nos encontramos actualmente en un momento de paradoja que debería, en teoría, llevarnos a un cambio de paradigma o de plano de pensamiento personal y de actuación mucho más avanzados. Nunca antes en la historia de la humanidad habían existido tantos manuales, guías, directrices y conferencias sobre empresa y derechos humanos. Sin embargo, ello no impide que a escala global, algunas empresas sigan presentando serias incongruencias entre sus estrategias de negocio y el relato de sus políticas de derechos humanos. Parece como si no tuviéramos la capacidad real de «dominar» a las personas, procesos o relaciones que obstaculizan en algún punto de su actividad su compromiso con el respeto de los derechos humanos.

Abstract

We are currently confronted with a paradox which should, in theory, lead us to a change to a much more advanced paradigm or plane of personal thought and action. Never before in the history of humanity have there been so many handbooks, guides, guidelines and lectures on business and human rights. However, at global level, this does not prevent some businesses continuing to show serious incoherences between their business strategies and the story told by their human rights policies. It seems as if we have never been really capable of «dominating» the people, processes or relationships that, at some point in their activity, stand in the way of their commitment to respecting human rights.

«Nada puede detener a una idea a la que le ha llegado su hora».

Victor Hugo

1. Introducción

A finales del año 2014 la Red Española del Pacto Mundial celebrará su décimo aniversario. Este dato no es fútil, sino que refleja la importancia de una cuestión que para muchos parecía menor hace una década, cuando este tema apenas empezaba a impregnar las agendas de gobiernos, empresas y ONG en un contexto de crecientes escándalos reputacionales por doquier. Desde entonces lo que ha sucedido realmente y, a pesar de los malos augurios de algunos o de la desafección de otros, es que esta cuestión ha llegado para quedarse. Y es necesario mencionar, además, que esta cuestión ha pasado de la «banda estrecha» a la «banda ancha» con cada vez más temas que gestionar y con una velocidad más elevada de circulación de la información a escala mundial. Así, cuestiones que parecían lejanas y desvinculadas de nuestro mundo cotidiano forman ahora parte de nuestras preocupaciones como consumidores o influyen en la manera cómo las empresas gestionan su cadena de suministro.

El Pacto Mundial de Naciones Unidas nace hace relativamente poco tiempo pero su gran logro, y quizás su objetivo primario haya sido el de democratizar la percepción que tenían las empresas acerca de sus responsabilidades en relación a sus impactos en los derechos humanos. En este sentido hay que considerarlo, no como un fin en sí mismo, sino como un medio que ha tenido un éxito significativo en la difusión de esta cuestión entre las empresas, pero que ha denostado cierto fracaso en relación a la cuestión de la implementación. Efectivamente, se ha criticado a menudo su carácter voluntario y una evidente falta de control sobre su implementación real, habiendo cumplido, sin embargo, su función de acercar esta cuestión a una gran mayoría de empresas en los cinco continentes. Sin el Pacto Mundial seguramente un gran número de empresas hubiera quedado desligado de una agenda liderada principalmente por ONG (internacionales y locales), movidas por la necesidad de restablecer situaciones de injusticia y agravios, a menudo graves, provocados por compañías de diversos sectores.

Es solo años más tarde, y tras la aprobación de los Principios Rectores de Naciones Unidas sobre las Empresas y los Derechos Humanos (en adelante, «Principios Rectores») en junio de 2011, cuando surge la oportunidad de sentar de nuevo a la mesa a uno de los grandes actores incomprensiblemente ausente del escenario pero con responsabilidades ineludibles en este terreno: los gobiernos. Es mediante esta iniciativa, respaldada por el Consejo de Derechos Humanos de Naciones Unidas, cuando parece que se restablece, al menos de manera formal, el deber de proteger a los ciudadanos por parte de los Estados en relación a abusos de este tipo y un cierto marco de gobernanza internacional en torno a esta cuestión. Este cambio de perspectiva no es menor y su relevancia política se ha plasmado recientemente en la aprobación de planes nacionales o estrategias nacionales de empresa y derechos humanos en varios rincones del planeta.

Esta vocación de los Estados de retomar la batuta se refleja definitivamente en la votación de una resolución del Consejo de Derechos Humanos el 24 de junio de 2014 en la que se aprueba la creación de un grupo de trabajo intergubernamental de composición abierta, cuyo mandato será el de elaborar un instrumento internacional jurídicamente vinculante para reglamentar, en el derecho internacional de derecho de los derechos humanos, las actividades de las empresas transnacionales y otras empresas comerciales. En definitiva, esta resolución vuelve a poner cuentas sobre la mesa una vieja, pero siempre presente, aspiración, centrada en la necesidad de establecer, en el marco de Naciones Unidas, un tratado vinculante que regule los impactos de las empresas en los derechos humanos a escala internacional.

En todo caso, la complejidad de esta cuestión requiere, sin duda alguna, de respuestas a su vez complejas y complementarias capaces de articularse en un todo interconectado que informe, prevenga, gestione y sancione acerca de la gran diversidad de impactos y responsabilidades que nos tocan a todos y cada uno de los actores involucrados. Veamos a continuación cuál ha sido la evolución de esta cuestión en los últimos años, los hitos y las carencias que emergen de un proceso en co-construcción que no ha hecho más que empezar, pero cuyas bases se consolidan día tras día.

2. Pacto Mundial: ¿el principio de un cambio de paradigma?

La cuestión de los impactos de las empresas en los derechos humanos y la necesidad de regular dichos impactos tiene ya un largo recorrido en el seno de Naciones Unidas. Uno de los primeros órganos creados en este sentido fue la Comisión de Empresas Transnacionales, creada por el ECOSOC por resolución 1913 (LVII) en diciembre de 1974. Estaba compuesta por 48 Estados miembros y se dio como tareas prioritarias investigar las actividades de las empresas transnacionales y elaborar un Código de Conducta sobre las sociedades transnacionales, que nunca se aprobaría.

El ECOSOC creó también en 1974 por resolución 1908(LVII) el Centro de Empresas Transnacionales, organismo autónomo dentro de la Secretaría de la ONU, que funcionó como secretaria de la Comisión de Empresas Transnacionales. En 1993, el secretario general de la ONU decidió transformar el Centro de Empresas Transnacionales en una División de Sociedades Transnacionales y de Inversiones Internacionales en el seno de la Conferencia de las Naciones Unidas sobre el Comercio y el Desarrollo (CNUCED). Por su parte, por resolución 1994/1 del 14 de julio de 1994, el Consejo Económico y Social decidió convertir la Comisión de Empresas Transnacionales en una Comisión del Consejo de Comercio y Desarrollo de la CNUCED que debería ocuparse, únicamente, de la contribución de las empresas transnacionales al crecimiento y al desarrollo.

Estos reveses culminan en la última década con el rechazo del Consejo de Derechos Humanos a las *Normas de Naciones Unidas sobre las responsabilidades de las Empresas Transnacionales*. Estas Normas no recabaron suficientes apoyos entre los gobiernos encargados de refrendar su aprobación y, por presiones de diversas empresas y organizaciones empresariales, fueron rechazadas como un instrumento válido para regular esta cuestión desde las Naciones Unidas.

Tras estos intentos fallidos nace finalmente el Pacto Mundial de las Naciones Unidas¹ que insta a las empresas a respetar 10 principios en materia de derechos humanos, trabajo, medio ambiente y anti-corrupción. Esta iniciativa tiene vocación universal y sus principios se derivan de instrumentos internacionales con legitimidad internacional tales como la Declaración Universal de los Derechos Humanos, la Declaración de la Organización Internacional del Trabajo relativa a los Principios y Derechos Fundamentales en el Trabajo, la Declaración de Río sobre el Medio Ambiente y el Desarrollo y la Convención de las Naciones Unidas contra la Corrupción. El Pacto Mundial, con más 10.000 entidades firmantes en más de 130 países, pide así a las empresas adoptar, apoyar y promulgar, dentro de su esfera de influencia, un conjunto de valores fundamentales en las áreas de derechos humanos, normas laborales, medio ambiente y anticorrupción mediante un ejercicio voluntario.

Tras esta breve introducción, veamos a continuación, y ahora que la perspectiva histórica nos lo permite, cuáles han sido las principales aportaciones que, a nuestro parecer, ha conllevado la existencia del Pacto Mundial en este terreno así como las principales deficiencias de una iniciativa con unas determinadas características y manera de hacer en su momento innovadora.

¹ <http://www.unglobalcompact.org/>.

En primer lugar, es importante resaltar que un gran logro del Pacto Mundial ha sido, sin duda, el trasladar los derechos humanos a la agenda empresarial cuando este tema había sido tradicionalmente relegado a la esfera de los Estados. Efectivamente, con el Pacto Mundial, Naciones Unidas interpela directamente a las empresas, otorgándoles responsabilidades respecto de su comportamiento en relación a los derechos humanos, superando la visión jurídica tradicional según la cual los Estados son los únicos responsables de violaciones a los derechos humanos. En el ámbito académico, es a partir de las aportaciones de la teoría transnacional (o de la interdependencia global) y de la teoría de la dependencia cuando entran en la esfera internacional una multitud de actores no estatales y, entre ellos, las empresas. En el marco de estas teorías, las empresas son actores con relaciones de cooperación o confrontación con los gobiernos. Se empieza así a abrir la puerta al estudio de la *low politic*, que contrastando con los estudios de la *high politic* (paz, seguridad y conflictos), toma en consideración factores económicos y sociales de las Relaciones Internacionales, además de los puramente políticos. Es precisamente, este cambio de foco en el análisis el que lleva a los teóricos a incluir a los actores privados en la escena internacional manteniéndolos, sin embargo todavía, en un plano secundario. Posteriormente, en los noventa, las investigaciones sobre el papel de las empresas se centraron en la teoría de los regímenes internacionales. En este sentido, esta teoría da cabida a que las empresas, y sus respectivas políticas de *responsabilidad social empresarial* (RSE), complementen el régimen internacional de los derechos humanos a partir de la perspectiva privada convirtiéndolos en regímenes híbridos público-privados. Esta cuestión que puede parecer menor se sitúa, sin embargo, en el epicentro del cambio de paradigma que intentamos aquí desgranar.

En segundo lugar, el Pacto Mundial consigue cambiar, en el imaginario colectivo, la percepción de que las empresas únicamente tienen capacidad de influencia, positiva o negativa, en los derechos laborales. El Pacto Mundial rompe así con esta percepción estableciendo que el impacto de la empresa en los derechos humanos no se circunscribe únicamente a los derechos laborales, sino que esta puede tener impactos de diversa índole en un conjunto más amplio de derechos llamados de primera (civiles y políticos), segunda (económicos, sociales y culturales) e, incluso, de tercera generación (medio ambiente, paz). Se hace así patente, por ejemplo, que puede influir negativamente en el *derecho a la alimentación* de las comunidades locales en las que opera, si no desarrolla una política medioambiental adecuada que preserve de la contaminación el agua potable o los recursos alimentarios de que se nutre esta comunidad. De la misma manera, puede impactar en los *derechos civiles y políticos* de los ciudadanos, si permite determinadas prácticas abusivas que conlleven malos tratos, persecución o intimidaciones por parte de servicios de seguridad, públicos o privados. Puede igualmente facilitar la explotación laboral infantil en determinados países, si no remunera con salarios dignos o precariza el trabajo de los padres y las madres de familia que subcontrata en su cadena de suministro. Y puede finalmente alimentar un conflicto armado cuando los grupos enfrentados utilizan el comercio de recursos naturales para perpetuar la compra de armamento como está ocurriendo en el este de la República Democrática del Congo.

Finalmente, cabe señalar que el Pacto Mundial introduce en la agenda empresarial la cuestión de la «complicidad» en abusos a los derechos humanos por parte de empresas. Según esta iniciativa, el término complicidad se refiere a «estar implicado en algún caso de abuso de los derechos humanos que empresas, gobiernos u otro tipo de entidades estén llevando a cabo». El Pacto Mundial, a diferencia de lo que posteriormente describen los Principios Rectores, establece que la complicidad puede llegar a producirse de variadas maneras:

- a) Por una parte se puede dar la *complicidad directa* que tiene lugar cuando una empresa, a sabiendas, colabora con una empresa u otro tipo de entidad en la vulneración de los derechos humanos. (Por ejemplo una empresa que colabora en el desplazamiento forzoso de poblaciones en circunstancias derivadas de la actividad de su negocio.)
- b) Por otro lado puede surgir la *complicidad por beneficio indirecto* que sugiere que una empresa se beneficia directamente de los abusos cometidos por un tercero en cuestiones de derechos humanos. (Por ejemplo, son a menudo citados en este contexto los abusos cometidos por los cuerpos de seguridad.)
- c) Otro tipo de complicidad sería la *complicidad silenciada* que describe la forma en que los defensores de los derechos humanos aprecian indicios de que una empresa ha incurrido en la vulneración sistemática o continuada de los derechos humanos en su relación con las autoridades de un país. (Por ejemplo, la pasividad o aceptación por parte de las empresas de prácticas de discriminación sistemática en las leyes de contratación aplicadas a grupos concretos discriminados por raza o sexo.)

El tema de complicidad no es menor, porque es el que ha centrado parte de la actividad legal contra las empresas en los últimos años. El primero de estos casos fue, sin duda, el del juicio a Royal Dutch Shell por su presunta complicidad en la muerte del escritor nigeriano Ken Saro-Wiwa y ocho activistas más en 1995 tras la celebración de un juicio sin garantías orquestado por la Junta Militar de este país. Este fue un juicio esperado durante más de una década por los familiares de las víctimas, que encarnaba también un importante punto de inflexión jurídico acerca de dos aspectos especialmente relevantes: la posibilidad de que las empresas puedan ser juzgadas por complicidad en abusos a los derechos humanos cometidos en cualquier lugar del mundo y, otro aspecto más importante aún, la confirmación de que las empresas se hallan cada vez más enfrentadas a demandas legales por este tipo de cuestiones, especialmente en los Estados Unidos bajo el paraguas de la *Alien Tort Claims Act*. La historia reciente de este tipo de juicios nos demuestra, sin embargo, que en los casos más emblemáticos se ha alcanzado (como también ocurrió con la demanda interpuesta a Total por complicidad en violaciones a los derechos humanos en Myanmar) un acuerdo económico con los denunciantes. Se imposibilita así la posibilidad de sentar jurisprudencia en torno a una cuestión especialmente relevante para las empresas, grandes y pequeñas, que operan a escala global en contextos a menudo de tensión, represión o conflicto.

Otro ejemplo en este sentido fue el reportaje publicado por el *New York Times*, en el que se exponía una presunta connivencia de Microsoft con la intensa política represiva de las autoridades rusas hacia periodistas y ONG ambientalistas y de derechos humanos tomando como excusa la lucha contra la piratería². La sospecha de que abogados rusos de la empresa hubieran apoyado directamente algunas de las demandas contra estas personas, contrariamente a lo que establece la política de la empresa, y que esta hiciera oídos sordos a las peticiones de los activistas muestra, cuanto menos, una falta de claridad respecto a estos temas en la estrategia de derechos humanos de la empresa en zonas de alto riesgo.

Este caso me trae curiosamente también a la memoria las leyes de Newton. La mecánica de Newton describe el movimiento de los objetos a partir de unos conceptos, la masa y la fuerza, y de tres leyes básicas que los relacionan con la posición, la velocidad y la aceleración. Desde esta perspectiva newtoniana, la posición de Microsoft fue, de entrada, negar cualquier vínculo con la política de Estado que hostigaba a periodistas y ONG de este país desde hace años. De acuerdo con la ley de la velocidad, tras la publicación del reportaje se apresuró, a anunciar que encargaría una investigación independiente que sacara a la luz respecto a qué y cuándo pudo haberse convertido en cómplice de estos abusos con el objetivo de establecer responsabilidades internamente. Finalmente, y respondiendo a la ley de la aceleración, anunció que su licencia pasaba a ser gratuita de manera automática y unilateral para las ONG presentes en Rusia hasta el año 2012 y que, además, crearía su propia organización para proporcionarles asistencia legal. (Esta iniciativa refuerza, de hecho, un programa a través del cual la empresa afirmaba haber distribuido diversos programas a más de 42.000 ONG de 30 países por un valor de mercado de 300 millones de euros.)

En definitiva, se puede considerar aquí el Pacto Mundial como la punta de lanza que ha permitido empezar a situar este tema en la agenda de las empresas de una manera que no provocara la oposición frontal de las empresas, pero sentara las bases de futuros desarrollos en torno a cuestiones centrales. En cierta medida y, a pesar de su carácter voluntario, ha permitido preparar el terreno para iniciativas a nivel nacional o multi-actor, mucho más ambiciosas que no hubieran podido fructificar si antes no hubiera habido un Pacto Mundial que allanara el camino.

3. Los Principios Rectores: cuando los gobiernos se sientan a la mesa

El 16 de junio de 2011, el Consejo de Derechos Humanos de las Naciones Unidas respaldó unánimemente los Principios Rectores sobre las empresas y los derechos humanos (en adelante, Principios Rectores) en su resolución 17/4 (A/HRC/17/31)³. Los Principios Rectores fueron elaborados por el representante especial del secretario general de Naciones Unidas para la cuestión de los derechos humanos y las empresas transnacionales y otras empresas, John Ruggie, y se basan en una investigación exhaustiva y en consultas realizadas con representantes

² http://www.nytimes.com/2010/09/12/world/europe/12raids.html?pagewanted=all&_r=0.

³ http://www.ohchr.org/Documents/Publications/GuidingPrinciplesBusinessHR_SP.pdf.

de gobiernos, empresas, sindicatos, organizaciones de la sociedad civil, y personas expertas de todos los continentes.

Los Principios Rectores aclaran y concretan los tres pilares del Marco de Naciones Unidas «proteger, respetar y remediar» (en adelante, «Marco»), un marco conceptual que fue respaldado en el año 2008 por el Consejo de Derechos Humanos de las Naciones Unidas. Estos pilares son:

1. La obligación del Estado de proteger de abusos a los derechos humanos por parte de terceros, incluidas las empresas;
2. La responsabilidad empresarial de respetar los derechos humanos; y
3. Un mayor acceso a la reparación, judicial y extrajudicial, por parte de las víctimas.

Desde los inicios del proceso de globalización, en el que las empresas han segmentado sus procesos productivos en países con diferentes niveles de protección de los derechos humanos, ha resultado evidente la necesidad de regular los impactos de las empresas en los derechos humanos. En este sentido, el debate entre defensores de mecanismos voluntarios o de otros, jurídicamente vinculantes, ha sido intenso. La propuesta de Ruggie, que toma en cuenta los dos principales actores con responsabilidades en este ámbito, plantea abordar esta cuestión desde una organización multilateral como Naciones Unidas, atribuyendo principalmente responsabilidades a los Estados y a las empresas transnacionales en un nuevo marco para la gobernanza internacional. Recupera así una visión que combina el estado-centrismo del sistema de Naciones Unidas con la asignación de responsabilidades en derechos humanos a agentes transnacionales como ya se ha comentado.

Naciones Unidas establece, por lo tanto, con estos Principios Rectores un marco sobre los roles respectivos de las empresas y de los gobiernos con el objetivo de que contribuyan a asegurar que estas respetan los derechos humanos en sus propias operaciones y, novedosamente, incluye también las operaciones que se producen a través de sus relaciones comerciales.

Como ya se ha mencionado, hasta la fecha no se había logrado establecer un marco de gobernanza a nivel global en este ámbito, cuyo objetivo fuera la mitigación de los impactos negativos de las empresas en los derechos humanos. La realidad de la globalización en la que numerosos Estados no cumplen con la obligación de proteger a sus ciudadanos de abusos por parte de agentes privados, llevaba, según Ruggie, a la necesidad de otorgar a estos una serie de responsabilidades en su área de influencia.

Tal y como establece el Marco, estos Principios Rectores, que recogen el derecho internacional vigente, se han enunciado para todos los Estados y para todas las empresas, tanto transnacionales como de otro tipo, con independencia de su tamaño, sector, ubicación (interior o exterior), titularidad y estructura, ya sea del sector público o privado empresarial.

No cabe duda de que en el transcurso de estos tres años desde su aprobación, los Principios Rectores se han convertido en el referente internacional para la cuestión de empresa

y derechos humanos. Desde su respaldo internacional han jugado un papel relevante en el desarrollo de estándares similares de otras organizaciones internacionales y regionales, conduciendo así a la convergencia internacional de los requisitos y mecanismos que establecen. Así, la responsabilidad empresarial de respetar los derechos humanos en consonancia con los Principios Rectores se refleja en las Líneas Directrices para las empresas multinacionales de la Organización de Cooperación y Desarrollo Económicos (OCDE), en el capítulo de las Directrices sobre la Responsabilidad Social de la Organización Internacional de Normalización (ISO 26000), y en el Marco de Sostenibilidad y Estándares de Desempeño de la Corporación Financiera Internacional (parte del Grupo del Banco Mundial). La Unión Europea, por su parte, también los ha hecho suyos en la Comunicación de la Comisión Europea de Octubre de 2011 al instar a los Estados miembros a desarrollar un plan nacional de implementación de los Principios Rectores⁴.

En este sentido es importante reiterar que John Ruggie hizo un *by-pass* a los que históricamente defendían un instrumento vinculante para la regulación de las empresas trasladando hábilmente el debate en torno a esta cuestión del ámbito jurídico al de la ciencia política y de las relaciones internacionales. Es necesario comentar que John Ruggie ha sido un influyente teórico en el ámbito de las relaciones internacionales y muchos de sus artículos han marcado hitos en el desarrollo de la disciplina. Su adscripción a una corriente teórica no es, sin embargo, del todo clara y la diversidad y enfoque de sus aportaciones le han valido un amplio abanico de calificativos. Ruggie ha sido descrito por algunos autores como un sofisticado neorrealista, como una figura clave de la tradición liberal o, incluso, como un postestructuralista. Otros académicos no han dudado en catalogarlo como liberal postmodernista o realista postsoberano resaltándose, habitualmente, el carácter innovador y precursor de sus trabajos.

Tras publicarse su libro *Constructing the World Polity: Essays on International Institutionalization*, Ruggie pasó a convertirse en asesor del entonces secretario general de Naciones Unidas, Kofi Annan centrando su actividad en el diseño de una estrategia, en el sistema de Naciones Unidas, que utilizara el potencial de las empresas para contribuir a la gobernanza global de los derechos humanos y del desarrollo⁵. El propio Ruggie afirma que esta fase de liderazgo creativo en una organización internacional consistió en una experiencia de «constructivismo social en acción» (introducción). Kofi Annan le encargó en el año 2000 la creación del Pacto Mundial de Naciones Unidas. Posteriormente, con los Principios Rectores, John Ruggie evoluciona hacia un instrumento más elaborado cuya gran novedad consiste en sentar a la mesa a los gobiernos no, mediante un instrumento vinculante como era de esperar, sino a través de un mecanismo de carácter voluntario. De esta manera, vuelve a poner en el foco la obligación de los Estados de establecer mecanismos que protejan a los ciudadanos de cualquier tipo de abuso en este terreno, aunque sea bajo el paraguas de un mecanismo voluntario.

⁴ COMISIÓN EUROPEA, Comunicación de la Comisión al Parlamento Europeo, al Consejo, al Comité económico y Social Europeo y al Comité de las Regiones, Estrategia renovada de la UE para 2011-2014 sobre la responsabilidad social de las empresas, COM(2011) 681 final, Bruselas, 25.10.2011 <http://eur-lex.europa.eu/LexUriServ/LexUriServ.do?uri=COM:2011:0681:FIN:ES:PDF>

⁵ RUGGIE, J. (1998): *Constructing the World Polity: Essays on International Institutionalisation (New International Relations)*. Routledge.

John Ruggie ha expresado en múltiples ocasiones cómo los Principios Rectores pretenden dar una respuesta a los retos que plantean los impactos de las empresas en los derechos humanos desde la gobernanza mundial, evitando así los largos y complicados debates jurídicos que se dilatan excesivamente en el tiempo en el sistema de las Naciones Unidas. Él y su equipo de asesores consiguieron arrancar así un consenso en el Consejo de Derechos Humanos con relación a unas reglas de funcionamiento mínimas, que pretenden prevenir, mitigar y reparar los impactos negativos de las empresas sobre los derechos humanos. Sin embargo y como muy bien explica desde el pragmatismo John Ruggie en su último libro *Just Business: Multinational Corporations and Human Rights*⁶ es sumamente importante el tercer pilar basado en la reparación, ya que no se puede garantizar que las empresas y los gobiernos cumplan de manera fehaciente con sus respectivas obligaciones. Incorpora, por lo tanto, este tercer pilar ante la evidencia de los posibles fallos en los dos primeros mecanismos.

Este marco no está, sin embargo, exento de numerosas críticas por parte de ONG muy relevantes a nivel internacional que consideran claramente insuficiente este mecanismo voluntario y abogan por el establecimiento de una convención internacional con carácter vinculante que, como veremos más adelante, ya se está configurando actualmente como una alternativa viable.

3.1. El Grupo de Trabajo o cómo aterrizar los Principios Rectores

El Grupo de Trabajo de las Naciones Unidas sobre empresas y derechos humanos es, actualmente, el órgano de Naciones Unidas encargado de implementar, generar debates y aprendizajes dirigidos tanto a los Estados como a las empresas en relación a la aplicación de los Principios Rectores. También está en su punto de mira la escucha de la sociedad civil que cuenta ahora con los Principios Rectores para reclamar una conducta más responsable a las empresas en cualquier país del mundo. El gran reto ahora es, sin embargo, el de «aterrizar» estos principios de manera a trasladar su aplicación tanto a medidas voluntarias como vinculantes en todas las esferas y niveles de trabajo.

Estamos, por lo tanto, en los primeros años de gestación de algo que va a tener presumiblemente un largo recorrido en la conceptualización y la concreción de la responsabilidad de los Estados y de las empresas respecto de este tema. A partir de ahora ya no hay marcha atrás y este nuevo marco de *soft law* es el que parece que va a imperar en las políticas y las prácticas de todas las organizaciones a nivel internacional hasta que se desarrolle el anunciado Tratado. Los Principios Rectores son hoy en día el referente internacional en la materia con un relevante respaldo a nivel internacional. Veamos a continuación por qué.

- Los Principios Rectores empiezan a ocupar un espacio en las agendas de las empresas como el nuevo eje en el que hay que trabajar no solo a nivel de política, sino, y sobre todo, de gestión cotidiana de los retos empresariales en esta materia. Algunas empresas los están incorporando a sus sistemas de gestión, especialmente en lo que a

⁶ RUGGIE, J. (2013): *Just Business: Multinational Corporations and Human Rights*. Norton.

mecanismos de queja y reparación se refiere aunque evaluar su implementación real es todavía extremadamente difícil de calibrar.

- Los gobiernos de países pertenecientes a distintos continentes como Yemen, Italia, Colombia, España o Suiza están avanzando en este tema a través de la elaboración de Planes Nacionales de implementación de los Principios Rectores lo que demuestra la existencia de cierta voluntad política de los gobiernos de avanzar en este terreno. Reino Unido y Países Bajos fueron los primeros países en adoptar una estrategia en este sentido en Septiembre de 2013 y principios de 2014 respectivamente pero Noruega o España serán seguramente en el año 2014 otros países que también aprobarán estrategias y planes en este mismo sentido.
- Otro apoyo importante a este marco lo constituyen las instituciones financieras internacionales que están empezando a incorporar lentamente los Principios Rectores como parte de sus criterios de exclusión y elegibilidad. En los próximos años, la Corporación Financiera Internacional (CFI), el Banco Mundial (BM) y los fondos de pensiones públicos y privados, van a tomar progresivamente como referencia estos principios.
- Las organizaciones regionales y multilaterales se están alineando progresivamente también con el marco de los Principios Rectores. En este sentido, la Unión Europea recoge en su definición de responsabilidad social empresarial los planteamientos de los Principios Rectores al indicar que es necesario prevenir y mitigar los impactos negativos de las actividades de las empresas. La Unión Europea está también pendiente de aprobar la Directiva del Consejo relativa a transparencia sobre información no financiera que modifica las Directivas 78/660/CEE y 83/349/CEE que obligará a las empresas de más de 500 empleados (número medio durante el ejercicio) y que, a su vez superen, un determinado umbral económico (20 millones de euros de total del balance o bien 40 millones de euros de volumen) a informar en el informe de gestión, al menos, sobre cuestiones medioambientales y sociales, así como relativas al personal, al respeto a los derechos humanos y a la lucha contra la corrupción y el cohecho⁷. En todo caso, este tipo de organizaciones pueden ser motores o obstáculos reales para el avance de esta cuestión a nivel regional tal y como señalaba recientemente el Grupo de Trabajo en una reunión en Ginebra.
- Otra tendencia, yo creo que inesperada de los Principios Rectores, es la de haber generado legislaciones vinculantes en determinados países o regiones a partir de este marco voluntario. Este es el caso, por ejemplo, de la *Due Diligence Guidance for Responsible Supply Chains of Minerals from Conflict-Affected and High-Risk Areas* de la OCDE que algunos gobiernos de la región de los Grandes Lagos han convertido en obligatoria para las empresas con operaciones en esta región⁸. Estos desarrollos recogen, de hecho, la

⁷ Según un reciente estudio de EY, el 89 % de los inversores señala que la información de desempeño no financiero jugó un papel fundamental, al menos una vez, en su toma de decisiones en los últimos 12 meses. El 70 % de las empresas de los mercados emergentes utilizan con frecuencia esta información comparado con el 40 % en mercados desarrollados. Más información en: <http://www.ey.com/GL/en/Newsroom/News-releases/News-orgs-risk-losing-investment-due-to-lack-of-info-disclosure>.

⁸ <http://www.oecd.org/ft/daff/inv/mne/mining.htm>.

tendencia general a que poco a poco se legislen de manera vinculante cuestiones muy concretas y prioritarias de empresa y derechos humanos como ha sido por ejemplo el caso de la *Dodd-Frank Act* en los Estados Unidos o de la *Bribery Act* en el Reino Unido.

Sin embargo, la adopción de los Principios Rectores presenta también numerosos retos en la mayoría de países y escenarios. Veamos algunos de ellos a continuación.

Una cuestión relevante es que sería imprescindible ir cerrando, poco a poco, la brecha existente entre las empresas globales y las pymes, que se encuentran todavía muy alejadas en este terreno, mediante estrategias de sensibilización y formación, dirigidas no solo a estas sino también a las organizaciones que las representan. Así lo demuestra mi experiencia tras haber participado como asistencia técnica en la elaboración del plan nacional español. Es necesaria, igualmente, la articulación de herramientas, mecanismos, procesos de gestión a nivel sectorial de manera a optimizar los recursos y resultados esperados, sobretodo, en relación a las pymes. Los Principios Rectores no serán si no se trabaja en su universalización.

También sería recomendable la creación de espacios de diálogo multi-actor en los que participen las empresas, la administración y la sociedad civil para avanzar de manera coordinada en relación a temas prioritarios basados en las pertinentes consultas a las partes afectadas y en estudios de materialidad. No deberíamos olvidar tampoco la necesidad de pedagogía y aprendizaje de muchos de los actores implicados para que estos puedan compartir un lenguaje y visión comunes basados en estándares internacionales de derechos humanos. El diálogo y la co-construcción son indispensables para el avance y el empoderamiento de las partes interesadas en relación a la implementación real y efectiva de los Principios Rectores.

A nivel de contenidos, es necesario explicar y concretar, tanto para las empresas como para los gobiernos, el concepto de «debida diligencia». También es necesario trabajar activamente, tanto dentro del sector empresarial como de la administración, para avanzar substancialmente en la coherencia de políticas, gran tema pendiente en la mayoría de organizaciones. Incrementar la coherencia de políticas es una tarea ineludible y urgente para todos los actores implicados.

Algunos debates están mostrando también la necesidad de aclarar criterios en relación al establecimiento de *joint-ventures* con empresas estatales en países con débil gobernabilidad. Este es un tema extremadamente delicado. Hace ya muchos años que persiste en distintos foros internacionales, por ejemplo, el debate en torno al papel de la inversión privada extranjera en Myanmar. Por un lado, algunas organizaciones o campañas como la lanzada en el Reino Unido por Burma Campaign UK han denunciado reiteradamente que el sector privado es determinante en la pervivencia de la Junta Militar sobrealimentada por los ingresos generados principalmente por la industria del turismo, del petróleo y del gas (el país destina el 40 % del presupuesto nacional al Ejército, y apenas un 0,3 % a la sanidad) y que, por ende, estas empresas tienen algún tipo de responsabilidad en los abusos a los derechos humanos que comete el ejército para facilitar dichas inversiones (trabajos forzados, desplazamientos, desapariciones, tortura y maltratos, entre otros). Esta postura ganó fuerza jurídica hace unos años a raíz de la denuncia planteada por ciudadanos de Myanmar ante un tribunal francés contra la petrolera

Total por complicidad en abusos a los derechos humanos en el proyecto gasístico de Yadana, que se resolvió, nuevamente, con una indemnización millonaria por parte de la empresa. Por otro lado, otros sectores, entre ellos el relator especial de Naciones Unidas sobre la Situación de los Derechos Humanos en Myanmar, el brasileño Paulo Sergio Pinheiro, sostuvo que, en cierta manera, estas inversiones habían permitido evitar un aislacionismo que hubiera acabado perjudicando aún más a la población local.

En realidad, el debate no debería centrarse tan solo en torno a la cuestión de si debe uno retirar sus inversiones o continuar haciendo negocios con la Junta Militar. La reflexión debería ir mucho más allá para intentar discernir hasta dónde alcanzan las responsabilidades y complicidades de las empresas en el ámbito de los derechos humanos y, sobre todo, cómo se pueden condicionar las inversiones extranjeras a avances en la democratización y en los derechos humanos en los llamados estados frágiles y bajo qué condiciones específicas tienen las empresas legitimidad o no para hacerlo. Porque la actualidad nos muestra que en algunos casos el abandono de inversiones no ha traído los frutos esperados. Tras haberse forzado recientemente la retirada de empresas petroleras de países en conflicto armado, como por ejemplo en Darfur, estas han sido reemplazadas por empresas asiáticas, en la mayoría de los casos, de capital chino, cuyas consideraciones en el ámbito de los derechos humanos son totalmente inexistentes.

El sector privado ha sido hasta ahora tradicionalmente muy reticente a inmiscuirse en las llamadas «cuestiones internas» de derechos humanos y hay ejemplos por doquier de países extremadamente represivos e inmersos en la pobreza extrema que, por el contrario, cuentan con ingentes ingresos procedentes, por ejemplo, de la industria extractiva. Es lo que se ha denominado «la maldición del petróleo». Pero tampoco es razonable pensar que contextos tan flagrantes como el de Myanmar puedan quedar exentos por mucho tiempo más del debate en las juntas generales de las empresas globales. Y es que es esta misma globalización la que a la larga forzarán a las empresas a discutir, debatir y posicionarse ante este tipo de cuestiones.

Otro tema relevante en relación a los contenidos es el de definir y establecer mecanismos para la reparación efectiva, ya sea por vía judicial o extrajudicial. Y, ligado con este tema, señalar que paulatinamente se va a ir concretando también a nivel de país y regional el alcance y los posibles modelos jurídicos en relación a la extraterritorialidad⁹.

Por lo tanto, con los Principios Rectores se ha puesto sobre la mesa un marco que pretende, por la vía no vinculante, llenar una *governance gap*, fruto de un proceso de globalización que ha mermado los derechos de muchos ciudadanos y mostrado los límites de un sistema internacional estado-céntrico. La globalización ha mostrado de manera exacerbada la desconexión entre las agendas económica, legal, social y política y, con esta propuesta, John Ruggie ha pretendido aportar desde la voluntariedad elementos que permitan reconstruir las conexiones para afrontar los retos presentes y futuros.

⁹ En este sentido, la Unión Europea acaba de encargar a un *pool* de universidades un estudio detallado sobre esta cuestión con el objetivo de empezar a concretar su posición y política pública en relación a este tema.

3.2. El Tratado: viaje al futuro

El 24 de abril de 2013, 1.200 personas murieron en Rana Plaza en Bangladesh, en el peor accidente de la historia de la industria textil. El derrumbe fue causado por la construcción ilegal de dos plantas en lo que ya era probablemente un edificio de pésima calidad.

A raíz de este desastre, más de 150 empresas han firmado el Acuerdo sobre Incendios y Seguridad en Bangladesh. Se trata de un acuerdo legalmente vinculante entre empresas y sindicatos, en que las empresas se comprometen a inspecciones independientes y a la información transparente, incluyendo el desarrollo de comisiones mixtas de empleados y empleadores en las fábricas. La mayoría de marcas se ha comprometido a trabajar con las fábricas para solucionar los problemas identificados en una alianza tripartita mientras que 27 marcas de Estados Unidos han creado su propia versión, no vinculante jurídicamente. A un año del lanzamiento del Acuerdo de Seguridad por Bangladesh, cerca de 180 marcas y retailers son parte actualmente de este compromiso y se han realizado 800 inspecciones in situ sobre temas de seguridad y se han propuesto medidas correctivas en 14 edificios. Este hecho demuestra la existencia de múltiples iniciativas sectoriales actualmente en marcha que buscan regular desde lo sectorial los impactos de las empresas. Sin embargo, la concepción y el trabajo de las ONG en búsqueda de un tratado vinculante no ha cesado y ha culminado muy recientemente.

Efectivamente, durante su XXVI sesión, el Consejo de Derechos Humanos de la ONU adoptó una resolución llamando a la creación de un grupo de trabajo intergubernamental de composición abierta, cuyo mandato será de «elaborar un instrumento internacional jurídicamente vinculante para reglamentar, en el derecho internacional de derecho de los derechos humanos, las actividades de las empresas transnacionales y otras empresas comerciales»¹⁰. Esta resolución se hace eco de un llamamiento mundial de más de 500 organizaciones de la sociedad civil y movimientos sociales, que pretende que los Estados se comprometan por esta vía a vigilar y regular las operaciones de las empresas comerciales dentro de su jurisdicción, incluyendo las que se lleven a cabo fuera de su territorio nacional tal y como recoge el informe *Maastricht Principles on Extraterritorial Obligations of States in the area of Economic, Social and Cultural Rights*¹¹.

Presentada por Ecuador y Sudáfrica, la resolución fue adoptada por 20 votos a favor, 13 abstenciones y 14 en contra, incluyendo a Estados Unidos y a los miembros de la Unión Europea. Según algunos medios, Estados Unidos, Reino Unido, Japón y la Unión Europea mantuvieron una férrea oposición a la propuesta y realizaron un fuerte *lobby* sobre países moderados, como Noruega, Francia, Rusia, Australia, Argentina y Turquía, con la advertencia del impacto en las inversiones de empresas de esos países en mercado en desarrollo.

¹⁰ UNITED NATIONS, Human Rights Council, *Elaboration of an international legally binding instrument on transnational corporations and other business enterprises with respect to human rights*, A/HRC/26/L.22/Rev.1 de 24 de Junio de 2014.

¹¹ Más información sobre los *Maastricht Principles on Extraterritorial Obligations of States in the area of Economic, Social and Cultural Rights* en <http://www.globalhealthrights.org/wp-content/uploads/2013/10/Maastricht-Principles-on-Extraterritorial-Obligations-of-States-in-the-area-of-Economic-Social-and-Cultural-Rights.pdf>.

En todo caso, la resolución excluye a «las empresas locales registradas en términos de legislación nacional pertinente» y, según algunas organizaciones como la FIDH, esta definición restrictiva de «otras empresas comerciales» es incompatible con la definición incluida en los Principios Rectores, y presenta un obstáculo hacia una responsabilidad completa de las empresas. ¡El debate está, por lo tanto, nuevamente servido!

3.3. Algunas reflexiones finales

Si analizamos algunas noticias publicadas en los últimos años en medios de comunicación de diversos países, podemos identificar algunos avances interesantes en la incorporación de los derechos humanos a la gestión de la empresa. A título de ejemplo, algunas de las noticias identificadas podrían ser: las tres mayores cadenas de supermercados de Brasil, Carrefour, Walmart y Pan de Azúcar deciden suspender sus compras a la industria agropecuaria vinculada a la deforestación ilegal del Amazonas; el Senado de EEUU inicia la tramitación de una ley destinada a evitar que el comercio de minerales procedente de la República Democrática del Congo financie a grupos armados en este país; el sector textil español impulsará la certificación de la etiqueta «Made in Green» entre sus empresas como garantía de respeto al medio ambiente y a los derechos laborales; la Cámara de Diputados de Chile aprueba por unanimidad una ley que establece expresamente el derecho a la igualdad de remuneraciones entre hombres y mujeres; una campaña, que cuenta con el apoyo de las principales entidades dedicadas a la gestión de fondos de inversión del mundo, luchará contra el trabajo forzado en Brasil; 80.000 clientes del Co-Operative Bank definen la nueva política de RSE de la entidad financiera británica; el fondo público de pensiones de Noruega se desprende de las acciones de la minera canadiense Barrick Gold, por causar serios daños medio ambientales en Papua Nueva Guinea, y de las de la estadounidense Textron por fabricar bombas de racimo; el Pacto Mundial de Naciones Unidas y la Corporación Financiera Internacional instan al sector financiero a incorporar criterios de sostenibilidad en las decisiones de inversión; en las juntas de accionistas de Río Tinto, Repsol y Occidental Petroleum se votan, con mayor o menor éxito, propuestas de ONG relativas a políticas y estrategias de derechos humanos, pueblos indígenas y medio ambiente.

Existe un panorama extremadamente heterogéneo en relación al respeto de los derechos humanos por parte de las empresas transnacionales. En términos generales, son aquellas que se han visto involucradas en algún escándalo en la última década las que se encuentran más avanzadas actualmente. Esto significa que determinados sectores han desarrollado sistemas de gestión, mientras que otros se encuentran en un estadio mucho menos maduro de comprensión de los retos y de orientación hacia la puesta en práctica de medidas preventivas y correctivas. Rana Plaza es un ejemplo de ello.

Hoy en día es, sin embargo, imposible plantearse una política de RSE válida sin tener en cuenta los derechos humanos. Estos no son algo ajeno a la empresa, sino que tienen que ver con las obligaciones jurídicas y el compromiso ético que todos los agentes, políticos, sociales y económicos, tienen con determinados valores universales en el desarrollo cotidiano de sus

actividades. Pasar por alto esta cuestión constituye una grave negligencia en la excelencia ética de las organizaciones, además de un importante riesgo reputacional. Los consumidores, la opinión pública en general, las administraciones y los índices bursátiles de sostenibilidad reclaman cada vez más a la empresa que construya su legitimidad, identidad y responsabilidad sobre la base del respeto a los estándares internacionales de derechos humanos, sobre todo en lo que a sus operaciones en el exterior se refiere, cuando las legislaciones laborales o medio ambientales no son a menudo tan restrictivas. Hoy, pues, se exige a la empresa que persiga el máximo beneficio de manera «legítima», sin transgredir unos determinados valores en el desarrollo de sus actividades.

Integrar los derechos humanos en el negocio no es algo externo, ni consiste en crear un nuevo departamento aislado en el seno de la empresa, sino que se trata de considerar a los derechos humanos en la toma de decisiones, incorporándolos a la gestión de los procesos y contenidos empresariales diarios, no solo en la empresa madre y filiales, sino también influyendo para que esto sea así en la cadena de valor. En este sentido, la política de derechos humanos puede, y debe, tener cabida en todas las empresas sean estas grandes o pymes. Únicamente aquellas empresas que trabajen con valores y derechos humanos reconocidos universalmente tendrán éxito a largo plazo tal y como nos está revelando la crisis económica y financiera actual. Para ello es necesario actuar de manera prioritaria en dos ámbitos. El primero es poner la innovación al servicio de los derechos humanos, en lo que respecta a procesos, contenidos y relaciones de la empresa con sus *stakeholders*. El segundo es incorporar los derechos humanos a la toma de decisiones como un elemento más de la gestión empresarial.

En un contexto donde se está redefiniendo de manera irrevocable el nuevo papel de la empresa en la sociedad, el diálogo con los *stakeholders* es fundamental para la construcción de la estrategia de responsabilidad en derechos humanos. Cuando hablamos de la RSE nos referimos, en definitiva, a su responsabilidad respecto a las sociedades en las que opera, y eso incluye, su responsabilidad respecto a los derechos humanos de las personas y colectivos (activos o pasivos) con los que se relaciona en su área de influencia. Aprender a trabajar en clave relacional es un reto para todos los actores en nuestra sociedad, y especialmente para la empresa, poco acostumbrada todavía a poner en práctica este tipo innovador de gestión empresarial basado en nuevos procedimientos, relaciones y contenidos. Por «relacional» entendemos una opción que parte del supuesto de que los retos de protección de los derechos humanos que se plantean a nuestras sociedades no pueden definirse, ni resolverse, únicamente a partir de lo que cada actor pueda hacer por su cuenta, aisladamente. De ahí la necesidad de explorar y construir nuevas formas de relación entre la empresa y sus *stakeholders* (y viceversa), una cuestión clave tanto para evitar posibles riesgos reputacionales derivados de los abusos de los derechos humanos como para promoverlos activamente en su área de influencia.

Como se mencionaba al principio, pasar a la banda ancha significa que la empresa debe aprender a relacionarse con el mundo que le rodea de forma diferente no solo considerando a sus *stakeholders* tradicionales (clientes, empleados y accionistas) sino incorporando en la toma de decisiones a todos aquellos que, de alguna forma, interactúan con la empresa, ya sea de

manera positiva o negativa. Para ello debe saber que el conflicto es consustancial e ineludible en todas las relaciones y que sigue allí, haciéndose más grande, cuando cerramos los ojos. Todos debemos aprender que el conflicto (sin violencia) es positivo porque permite aprender, avanzar, transformarse en algo mejor, construir otro tipo de relaciones más sostenibles y vencer la resistencia al cambio que a menudo atenaza a la empresa en posiciones que, a la larga, no le favorecen. Pasar a la banda ancha significa, finalmente, no solo ser más transparente en lo que a las políticas de RSE se refiere sino también establecer mecanismos participativos que mejoren la doble dirección de las relaciones de la empresa con sus interlocutores.

Nos encontramos actualmente en un momento de paradoja que debería, en teoría, llevarnos a un cambio de paradigma o de plano de pensamiento personal y de actuación mucho más avanzados. Nunca antes en la historia de la humanidad habían existido tantos manuales, guías, directrices y conferencias sobre empresa y derechos humanos. Sin embargo, ello no impide que a escala global, algunas empresas sigan presentando serias incongruencias entre sus estrategias de negocio y el relato de sus políticas de derechos humanos. Parece como si no tuviéramos la capacidad real de «dominar» a las personas, procesos o relaciones que obstaculizan en algún punto de su actividad su compromiso con el respeto de los derechos humanos. Algo ciertamente falla cuando el CEO de una de las más importantes empresas agroalimentarias a nivel global explica que es «casi imposible evitar el trabajo infantil» en las plantaciones de cacao de África.

No puedo permitirme afirmar si se trata de una de las limitaciones (o auto-limitaciones) de la condición humana, que la tecnología y el *management* tratan inevitablemente de suplir pero, al fin y al cabo, de lo que realmente se trata es de que las decisiones que tomen determinadas personas en las organizaciones no minusvaloren los impactos que estas pueden tener en la dignidad-humanidad de otras muchas que seguramente se encontrarán a miles de kilómetros de distancia. Las tecnologías de la información nos acercan los unos de los otros pero sigue existiendo una brecha, no solo digital, sino también en la concepción compartida de que existen unos determinados valores universales que deben prevalecer por encima de tan complejas y esclavizantes consideraciones materiales.

Referencias bibliografía

COMISIÓN EUROPEA: Comunicación de la Comisión al Parlamento Europeo, al Consejo, al Comité económico y Social Europeo y al Comité de las Regiones, Estrategia renovada de la UE para 2011-2014 sobre la responsabilidad social de las empresas, COM (2011): 681 final, Bruselas, 25.10.2011. <http://eur-lex.europa.eu/LexUriServ/LexUriServ.do?uri=COM:2011:0681:FIN:ES:PDF>.

EY, TOMORROW'S INVESTMENT RULES (2014): «Global survey of institutional investors on non-financial performance»; <http://www.ey.com/GL/en/Newsroom/News-releases/News-orgs-risk-losing-investment-due-to-lack-of-info-disclosure>.

JOHN RUGGIE (1998): «Constructing the World Polity: Essays on International Institutionalisation (New International Relations)». Routledge.

JOHN RUGGIE (2013): «Just Business: Multinational Corporations and Human Rights»; Norton.

MAASTRICHT PRINCIPLES ON EXTRATERRITORIAL OBLIGATIONS OF STATES IN THE AREA OF ECONOMIC, SOCIAL AND CULTURAL RIGHTS: <http://www.globalhealthrights.org/wp-content/uploads/2013/10/Maastricht-Principles-on-Extraterritorial-Obligations-of-States-in-the-area-of-Economic-Social-and-Cultural-Rights.pdf>.

NEW YORK TIMES (2010): «Russia Uses Microsoft to Suppress Dissent»; 11 de Septiembre de 2010. http://www.nytimes.com/2010/09/12/world/europe/12raids.html?pagewanted=all&_r=0.

OECD: *Due Diligence Guidance for Responsible Supply Chains of Minerals from Conflict-Affected and High-Risk Areas*. Disponible en <http://www.oecd.org/fr/daf/inv/mne/mining.htm>.

PACTO MUNDIAL DE NACIONES UNIDAS: <http://www.unglobalcompact.org/>.

PRINCIPIOS RECTORES SOBRE LAS EMPRESAS Y LOS DERECHOS HUMANOS DE NACIONES UNIDAS. http://www.ohchr.org/Documents/Publications/GuidingPrinciplesBusinessHR_SP.pdf.

UNITED NATIONS, HUMAN RIGHTS COUNCIL (2014): «Elaboration of an international legally binding instrument on transnational corporations and other business enterprises with respect to human rights»; A/HRC/26/L.22/Rev.1. 24 de Junio de 2014.



LA ÉTICA DE LAS FINANZAS

Juan Velarde Fuertes

Universidad Complutense de Madrid

Resumen

La cuestión ética es fundamental para el mundo económico, y naturalmente para el financiero. En el siguiente artículo pretendo ofrecer algo así como un inventario de argumentos éticos, que entremezclan capitalismo, revolución industrial, sistemas financieros y búsqueda de una mayor igualdad en los ingresos, con conciencia de que todo ello experimenta alteraciones fortísimas, que obligan a reacciones éticas continuas y, a veces, dispares, no ya entre instituciones, sino dentro de una misma institución.

Abstract

The ethical issue is fundamental for the economic world and, naturally, for the financial world too. In the following article, I attempt to offer something like an inventory of ethical arguments mixing capitalism, the industrial revolution, financial systems and the search for greater equality of income with awareness that all this is undergoing very serious changes that require continuous and sometimes disparate ethical actions no longer between institutions, but within the same institution.

La cuestión ética pasa a ser fundamental para el mundo económico, y naturalmente para el financiero. Y lo fue en el comienzo de la ciencia económica clásica. Como nos indica Benjamín Friedman en su artículo «Economics: a Moral Inquiry with Religious Origins»:

«Smith y sus contemporáneos vivieron en una época en la que la religión era más persuasiva y más central que cualquiera de las que hoy conocemos en el mundo occidental», entre otros motivos porque los planteamientos intelectuales entonces «estaban mucho menos segmentados que ahora».

Pero eso no sucedió con sus sucesores en la Escuela clásica. Como señala Geoffrey W. Hodgson en *The evolution of morality and the end of economic man*, en dos obras fundamentales, la de William Stanley Jevons, *The theory of political economics*, y la de Carl Menger, *Grundsätze der Volkswirtschaftslehre*, aparecida en 1871, «se coloca el interés individual como el fundamento de la economía».

Tres años más tarde, León Walras construye el análisis del equilibrio general neoclásico sobre una asunción similar del autointerés. Pero en el mismo año, Darwin, en *The descent of man, and selection in relation to sex*, publicó una explicación evolutiva que contrastaba con

esto sobre «la solidaridad cooperativa y la moralidad, que tras un siglo pasa a ser confirmada ampliamente por la investigación teórica y empírica», y añade:

«Una novedad o economía no puede funcionar sin reglas y vínculos morales. Nuestra comprensión de las instituciones y organizaciones sociales es inadecuada a menos que apreciemos las motivaciones morales de los individuos en el seno de ellas, y como aquellas instituciones ayudan a sostener y dar el tono adecuado a estos sentimientos morales».

Por eso yo intento ofrecer algo así como un inventario de argumentos éticos, que entremezclan capitalismo, revolución industrial, sistemas financieros y búsqueda de una mayor igualdad en los ingresos, con conciencia de que todo ello experimenta alteraciones fortísimas, que obligan a reacciones éticas continuas y, a veces, dispares, no ya entre instituciones, sino dentro de una misma institución. Tal es el caso de la postura de la Iglesia católica, que ha importado desde luego, por motivos obvios, siempre a España.

Eso explica que se conceda en lo que sigue especial significación a lo que se plantea en el ámbito católico, aunque se intenta también exponer a otras actitudes ante ese conglomerado, conviene repetirlo, de capitalismo, revolución industrial, fuerzas opuestas y financieras crecientemente globalizadas, cuestión esta última que es imposible separar de esta expresión de Stephen Cecchetti, un economista que dirige el Departamento Monetario y Económico del Banco de Pagos Internacionales, en su aportación «Is globalisation great?»:

«Muchos de nosotros hemos comenzado a suscitar la pregunta de si las finanzas tienen un lado sombrío; y ello porque es posible llegar a «la conclusión ineludible de que, más allá de un cierto punto, el desarrollo financiero es malo para una economía. En vez de suministrar el oxígeno que la economía real precisa para un crecimiento saneado, succiona el aire fuera del sistema y pone en marcha lo que suavemente le sofoca».

Veremos, pues, desde el inicio, posturas encontradas como, sin ir más lejos, el talante que von Mises expuso como «el resentimiento de los intelectuales». Exactamente dice: «Odia el intelectual [...] al capitalismo porque se encarna en viejos amigos cuyo éxito le duele; inculpa al sistema de la frustración de unas ambiciones que su personal vanidad hizo desmedidas», argumentos que, por cierto, enlazan con la tesis de Fernández de la Mora en *La envidia igualitaria*, que en el caso de los intelectuales tiene una difusión forzosamente inteligente y amplia, y con propósitos éticos.

Veamos un caso bien claro. En 1909 aparecía el libro de G. K. Chesterton *Tremendous Trifles*, traducido al español varias veces, la última con el nombre de *Enormes minucias* (2011). En él recoge un artículo publicado previamente en el *Daily News*, titulado «En la plaza de la Bastilla», del que proceden estos párrafos:

«El hecho de que el dinero carezca de raíces y no sea un poder natural y familiar, sino una especie de magia despreocupada y maligna que invoca a los monstruos de los confines de la tierra» y crea una reacción:

«Si por ejemplo, los socialistas fueran lo bastante numerosos o valientes como para apoderarse del Banco de Inglaterra y destruirlo, se podría argüir indefinidamente sobre la inutilidad del acto y sobre como tal acto en realidad no llegaría a la raíz del problema económico de modo apropiado. Pero la humanidad no lo olvidaría nunca. El suceso cambiaría el mundo».

Naturalmente, también en el mundo intelectual hay reacciones contra estas posturas que, insisto, suelen ser habituales, de condena del mundo capitalista, de las actividades financieras, de la exigencia del cobro de intereses, de la búsqueda del enriquecimiento. Sin tratar de ser exhaustivo, me remito a un artículo de Gastón Baquero, publicado en *El Alcázar* el 23 de diciembre de 1970, que acaba de ser recogido en un libro. El título de este artículo es «Navidad: ¿Hijo del hombre o hijo de Dios?». Basta leer estos párrafos:

«Cuando la visita de Pablo VI a Colombia, doscientos sacerdotes le presentaron un escrito para protestar de la celebración de un Congreso Eucarístico por considerarlo ‘una mojiganga que afrentaba el sentimiento cristiano si se pensaba en el bajo nivel de alimentación de tantos niños y campesinos’ [...]. Da la impresión de que lo religioso en sí se considera, en los propios medios religiosos oficiales, como un vejestorio ineficaz, cuando no como un deleznable instrumento de opresión de los ricos contra los pobres. Es el desalojo de la idea de Cristo-Dios, para sustituirla con la idea Cristo-socialista: es decir, de Cristo no Dios, sino hombre a secas, pero ‘salvador’ y salvador solo a cuenta de su angustia por la injusticia económica del presente».

Vemos, pues, que existen desde los inicios de la economía moderna, planteamientos éticos en relación con las finanzas. Se pueden iniciar con la condena del cobro del interés, que tiene un respaldo en una serie de papas. Efectivamente, «en su encíclica *Vix pervenit*, Benedicto XIV condenaba el pecado de usura, que se comete cuando se hace un préstamo de dinero y, con la sola base del préstamo, el prestamista demanda del prestatario más de lo que le ha prestado». Y puede aumentarse de acuerdo con lo que se lee en las *Constituciones Synodales del Obispado de Oviedo* del obispo Agustín González Pisador (1786):

«Proposiciones condenadas.- ‘Es lícito al que presta, pedir cosa alguna de más, si se obliga a no repetir el principal hasta cierto tiempo’: condenada por N.M.S.P. Alejandro VII.- ‘Como el dinero de contado sea más precioso, que el que se ha de contar, y ninguno haya que no estime más el dinero presente que el futuro, puede el acreedor pedir a aquel a quien prestó, alguna cosa de más del principal; y por este título ser excusado de usura’: condenada por N.S.P. Inocencia XI.- ‘No es usura a todas las veces que se pide alguna cosa más del principal, como débito que precede de benevolencia y agradecimiento, sino solamente si se pide como débito que precede de justicia’. Condenada por dicho S.S.P. Inocencia XI».

Pero, las ferias de Flandes comenzaron a crear, junto con las ciudades mercantiles italianas, focos de actividad económica que chocaban con las tesis mantenidas hasta entonces. Aparecieron los empréstitos, con el fin de obviar los problemas de la prohibición del cobro de intereses. Se compartían rentas derivadas de esos empréstitos. En Génova esta colocación se hacía, incluso, bajo la protección de un santo. Y como señala Sieveking (1941):

«Los recién nombrados príncipes eclesiásticos habían tenido que ceder a la Iglesia los ingresos del primer año para alcanzar la confirmación de sus derechos. En las elecciones discordes habría que seguir ante la curia costosos procesos: únicamente podían sufragar esos gastos los príncipes eclesiásticos si los mercaderes italianos les concedían anticipos; pero incidieron así en peligrosa dependencia de sus acreedores. La Iglesia no vaciló en otorgar a estos el apoyo de penas eclesiásticas que les ayudasen a hacer efectivas sus pretensiones; todo ello convirtió a la Iglesia en palanca principal del desarrollo capitalista medieval y fomentó el medro de las potencias financieras italianas que recaudaban los impuestos y hacían anticipos a sus deudores».

Esto no quiere decir que en el ambiente no existiese una antítesis muy profunda entre la conducta de un caballero cristiano y la de un mercader. Se ve bien tal cosa en un momento de la vida de san Gerardo, conde de Aurillac. Como era muy piadoso, había ido de peregrinación a Roma. Al regresar, entre otros lugares, acampó en Pavía. Inmediatamente salieron hacia el campamento de su expedición mercaderes venecianos y de otros lugares que ofrecían sus géneros al grupo del conde de Aurillac. Como señala Sieveking:

«Los comerciantes vulgares iban de acá para allá por entre las tiendas de campaña; los más distinguidos obtuvieron una audiencia del conde. Este explicó que se había abastecido en Roma, pero preguntó si había hecho buena compra con los ropajes allí adquiridos. Cuando el veneciano le replicó que hasta en Constantinopla habría tenido que pagar más, se sobresaltó el conde».

Por eso adquirió una de las bases de su santidad, al enviar a quien le había vendido, por un romero que iba hacia la capital de la Cristiandad, la diferencia entre lo que le informaba el veneciano como precio lógico, y lo que san Gerardo había desembolsado, como nos informa Ganshof (1933).

Ese talante enlaza con la amplitud creada en este periodo de la Edad Media de una opinión importante: era preciso tener una gran precaución ante la riqueza. Giraba la cuestión en relación con una frase de san Antonino, arzobispo de Florencia, quien había señalado:

«Si algún comerciante ejerce su arte no para un fin honesto, como el gobierno de la familia, la utilidad de la patria, u otro parecido, sino movido de un deseo de incrementar la riqueza, comete un grave pecado, comete torpe lucro».

Mas la Reforma también aportó más combustible a estas polémicas. De la mano de Max Weber (1955, pp. 90-91) tenemos, por un lado, una postura:

«Cuando Lutero lanza diatribas contra la usura y el préstamo a interés, da pruebas de una mentalidad estrictamente 'reaccionaria' desde el punto de vista capitalista, en su concepción de la ganancia, frente a la escolástica tardía. Recordemos que insiste en el argumento de la esterilidad del dinero, ya abandonado, por ejemplo, por Antonino de Florencia [...]. Lo propio y específico de la Reforma, en contraste con la concepción católica, es el haber acentuado el matiz ético y aumentado la prima religiosa concedida al trabajo en el mundo, racionalizado en 'profesión'».

De ahí que Lutero

«no llegó a basar en principios realmente nuevos o verdaderamente fundamentales su vinculación del trabajo profesional con las ideas religiosas. La pureza de la doctrina, como único criterio infalible de su Iglesia, afirmada por él cada vez más rígidamente después de veinte años de lucha, constituía en sí misma un obstáculo para desenvolver puntos de vista nuevos en el terreno ético». Por eso, «el concepto de profesión mantuvo todavía en Lutero su carácter tradicionalista» (Weber, pp. 94-95).

Pero el cambio viene con el calvinismo, «que parece mucho más cercano al frío espíritu jurídico y activo del empresario burgués capitalista» (Weber, p. 177), y el mensaje que llega a la Reforma a partir del puritanismo es este:

«Lo que realmente es reprobable para la moral es el descanso en la riqueza –véase esto en la obra del puritano Baxter, *Saint's ever last ingrest*, o sea 'Eterna paz del santo'–, el gozar de los bienes, con la inevitable consecuencia de sensualidad y ociosidad y la consiguiente desviación de las aspiraciones hacia una vida 'santa'. Solo por ese peligro del 'descanso en la riqueza' es esta condenable; pues el 'reposo eterno del santo' está en la otra vida; pero aquí, en la tierra, el hombre que quiera asegurarse de su estado de gracia, tiene que 'realizar las obras del que le ha enviado, mientras es día'. Según la voluntad inequívocamente revelada de Dios, lo que sirve para aumentar su gloria no es el ocio ni el goce, sino el obrar; por tanto, el primero y principal de todos los pecados es la dilapidación del tiempo. La duración de la vida es demasiado breve y preciosa como para no 'afianzar' nuestro destino. Perder el tiempo en la vida social en 'cotilleos', en lujos, e incluso en dedicar al sueño más tiempo del indispensable para la salud -de seis a ocho horas como máximo- es absolutamente condenable desde el punto de vista moral».

Y de ahí procede que los cuáqueros, aun ricos, procuraron que sus hijos aprendiesen profesiones, por motivos éticos, no utilitarios. Sobre esta actitud del puritanismo y de Baxter, es creo fundamental, además, consultar el capítulo 4 de la obra de R. H. Tawney, *Religion and the Rise of Capitalism*. Por cierto, este trabajo, diferente para cada uno, enlaza con las tesis de Adam Smith de las ventajas de la división del trabajo que se exponen en *La riqueza de las naciones*.

Simultáneamente, en el mundo católico, concretamente en España, se desarrolla otro planteamiento en torno a las riquezas y, naturalmente, al mundo financiero. Ese fue el momento en que un conjunto de comerciantes españoles de Amberes considera que tienen que plantear las consecuencias de esta alteración. Por ello se trasladan a la Sorbona, donde acuden a Francisco de Vitoria para preguntarle si era posible mantener aun los argumentos de san Antonino. Porque, añadían:

«¿Nosotros nos vamos a condenar si actuamos de modo adecuado para aprovecharnos de esta situación? ¿A qué tenemos que renunciar, como por ejemplo, al cobro de los intereses, para mantener la actividad económica que se nos viene encima a causa de esta nueva situación? Dado que la salvación es lo más importante, ¿dejamos, pues, el campo libre a holandeses protestantes y a otros nuevos herejes que aparecen justificando el enriquecimiento derivado del aprovechamiento intenso de esta nueva situación, y que unen ese enriquecimiento como señal de la gracia divina? En resumidas cuentas, ¿abandonamos, o no?».

Era este un planteamiento lógico, porque aquellos traficantes estaban actuando nada menos que en ocho terrenos fundamentales que eran fuentes de riqueza. En primer lugar, existían unas empresas importadoras nuevas y en auge, que eran desconocidas hasta entonces. Además, como se acaba de señalar, habían aparecido instrumentos nuevos en los mercados financieros. Simón Ruiz, en Medina del Campo, montó, para obtener más riqueza, cuatro diferentes sistemas de partida doble. Eso indicaba que habían surgido nuevos métodos cuantitativos, muy especialmente derivados de esa contabilidad por partida doble. Además, nos encontramos con que comienza la llegada de productos nuevos de forma masiva. No se trata únicamente de las especias; se observa la arribada de la plata. La que llega a España es absorbida ávidamente por el resto de Europa en cantidades tales que concluye por alterar los mecanismos financieros del continente. La teoría cuantitativa se ha demostrado por Oreste Popescu que surge de ahí, y en el ámbito español. Se observa también el desarrollo de formas de contratación masivas, al mismo tiempo que aparecen nuevas tecnologías, prácticamente ignoradas hasta entonces. Existe, pues, lo que podría calificarse como una prerrevolución industrial y un retroceso de la Revolución del Neolítico. Además de con la plata, España participa, en toda esa nueva actividad, con la lana. El papel de esta materia prima en el conjunto de la vida internacional, es muy notable. Contemplamos una situación opulenta en España, que va a durar hasta tiempos de Felipe II. En un texto de las Cortes de Castilla de 1522, se habla de cómo en Segovia, en Cuenca, en Toledo, los lugares están llenos de gente ocupada, rica y contenta, lo que afecta no solo a los naturales de estas tierras, sino a un numerosísimo número de forasteros que, de la misma manera, vivían en ellos. Se trata, en suma, de un país que iba hacia adelante, de un país que deseaba consolidar su base económica. A partir de 1492, con la dispersión de los sefarditas, muchos de ellos muy duchos en los negocios, por sus enlaces con los españoles en general, y desde luego, con los conversos, los cuales permanecen, ya en España, ya en América, se abren posibilidades nuevas en nuestro mundo financiero, el privado y, desde luego, el público.

Por todo eso, los agentes económicos españoles requieren, angustiados, a Francisco de Vitoria para que conteste a estas preguntas: ¿Vamos a prescindir de esta riqueza, en estos momentos que se nos entra por puertas y ventanas? ¿Aceptaremos, como consecuencia de los mensajes de san Antonino y de otros seguidores de estos puntos de vista, que ese paraíso material debe ser tapiado, para que no penetremos en él?

A todo este colosal problema de ética de las finanzas, se acabó dando una colosal respuesta, que se observó ya en la contestación de Francisco de Vitoria, en la Sorbona, primero, y a través de sus discípulos Domingo de Soto, Pedro de Valencia, Diego de Covarrubias, Martín Azpilcueta —el famoso *doctor navarrus*, que demostrará, por ejemplo, por qué no va contra la moral católica el cobro del tipo de interés—, y en general, a través de ese grupo que Schumpeter, y antes Larraz, a más de Marjorie Grice-Hutchison, y en su proyección americana Oreste Popescu, denominan *Escuela de Salamanca*. En buena medida, si bien, como señala Fernando Sebastián, no son grandes teólogos, sí son moralistas que impulsan muchísimo el conocimiento de la vida económica. Como señaló muy bien Pierre Vilar, en los tratados de estos moralistas católicos, y en los manuales de confesor que se acababan entregando a los párrocos, a los

conventos de frailes, había, desde el siglo XVI, auténticos estudios profundísimos de teoría económica. La respuesta de la Escuela de Salamanca se proporciona de modo simultáneo a su participación en el Concilio de Trento. Debe señalarse que, aunque no de modo explícito, este preludio de lo que después se llamaría doctrina social de la Iglesia, tuvo una serie de implicaciones, al par, escolásticas y conciliares. No existió, en cambio, en este sentido, una percepción de sus planteamientos por el papado, lo que explica, por ejemplo, lo ya señalado sobre las reacciones de varios pontífices sobre el cobro de los intereses de los créditos. Y en el puro mundo financiero, no se puede olvidar las aportaciones del Padre Mariana en relación con la inflación y su perversidad forzosa.

Va a surgir otro problema, relacionado con el triunfo definitivo de la Revolución Industrial, en la que estamos, y tras la victoria de Cromwell en Inglaterra y de la Revolución Francesa, todo resultará preparado por los pensadores y científicos de los siglos XVI y XVII. ¿Es admisible, desde el punto de vista ético, que esta situación nueva, financiera y productiva, genere problemas capaces de atentar a la dignidad humana de modo clarísimo? A mi juicio las cuestiones son tres.

Mencionemos, en primer lugar, a pesar de que tenga alguna exageración, lo que se escribe en el periódico *The Lion*, que generó dos reacciones. Tal como lo transcribe Heilbroner (1972), he aquí unos fragmentos de la historia del niño Robert Blincoe:

«[Este] formaba parte de un grupo de ochenta niños pobres enviados a trabajar en una fábrica de Lowdham. Niños y niñas, cuya edad oscilaba alrededor de los diez años, eran azotados noche y día, no solo cuando cometían alguna pequeña falta, sino igualmente como recurso para estimular su languideciente laboriosidad. Sin embargo, la vida en Lowdham resultaba bastante humanitaria comparada con la que llevaban en una fábrica de Litton, a la que Blincoe fue trasladado más tarde. Los niños en Litton les disputaban a los cerdos las zurrapas en las artesas; eran tratados a puntapiés y puñetazos y ultrajados sexualmente; su patrono, un tal Ellice Needham se daba al escalofriante placer de pellizcar a los muchachos en las orejas hasta que la uña de un dedo se juntaba con la del otro, a través de la carne».

Pero, prosigue Heilbroner, «aun descontando la exageración (a causa de la fuente de donde se toma), el relato refleja con sobrada elocuencia aquel clima social en que actos de tan cruel inhumanidad eran aceptados como si formaran parte de un orden natural de cosas y -lo que tiene importancia todavía mayor- como asuntos en los que nadie tenía por qué intervenir. No era extraordinaria la jornada de dieciséis horas de trabajo, lo que obligaba a los trabajadores a salir de sus casas a las seis de la mañana a fin de dirigirse a pie a las fábricas, para regresar de aquellas a las diez de la noche».

Situación, por cierto, de trabajo infantil que llega hasta comienzos del siglo XX en España. Refiriéndose a la industria textil catalana, señala Francisco Bernis en *Fomento de las Exportaciones* (1917), tras una indagación efectuada conjuntamente con el vocal del Fomento del Trabajo Nacional, José Martínez Rosa, poco antes:

«En la visita a las fábricas se percibe la importancia dentro [del censo laboral que] tienen los niños. Considerando que en esta industria la sección de preparados, sobre todo realiza trabajo nocturno, puede decirse que desde el punto de vista de la población obrera la situación no es la más conveniente [...]. Es proverbial entre algunos industriales españoles que la lectura de las retribuciones de la industria catalana [...] y la composición de la población obrera teniendo en cuenta el sexo y edad, no parece demostrar que España represente para terceros países un ejemplo digno de imitación».

Con esto, en la Revolución Industrial, el mundo económico, y por supuesto la situación de las finanzas, atacaba muchas convicciones éticas. Esto originó fundamentalmente, al menos cuatro reacciones. La de Stuart Mill; la de Marx; la de Marshall, y la de la Iglesia católica, esta vinculada parcialmente con los planteamientos de la *Verein für Sozialpolitik*. La base de la penetración de estas reacciones se encuentra, como señala Bertrand de Jouvenel, en que al unirse a otra Revolución, la liberal, permitió que se difundiese, con la libertad de imprenta y con la libertad política inherente a la democracia, la magnitud del problema de la pobreza y del ataque a la dignidad de la persona humana, vinculado con esa carencia de renta. En síntesis, se podía denunciar, con libertad absoluta, esta realidad.

Sobre John Stuart Mill creo que basta con reproducir este párrafo de sus *Principios de Economía Política con algunas de sus aplicaciones a la filosofía social*, que disiente del mensaje básico por él recibido de Bentham y, por supuesto, de Smith, como señala Josefa Dolores Ruiz Resa en el volumen sobre Stuart Mill dirigido por Manuel Escamilla Castillo y Dalmacio Negro Pavón en *Liberalismo y socialismo. La encrucijada intelectual de John Stuart Mill*:

«La finalidad de todo adelanto social debe ser preparar a la humanidad por medio de la cultura para un estado social que combine la mayor 'libertad' posible con esa 'justa distribución de los frutos del trabajo' a la que no aspiran las leyes actuales sobre la propiedad».

Marx recoge todo esto y se convierte en un profeta de una religión con un paraíso «más acá de la muerte». Es lo que explica el éxito popular del marxismo, porque Marx recoge, recopilándolos, toda esta serie de horrores que afectaban, no ya a los niños, sino a todos los trabajadores. Véanse los apartados III -la jornada de trabajo en las ramas industriales inglesas en que la explotación no está limitada por la ley-, y IV -trabajo diario y nocturno- del capítulo X de la Sección Tercera del Libro primero de *El Capital*.

Esta posición de predicador que tuvo en grado sumo Marx, provocó en él una dualidad. Por una parte, era un hombre muy culto, capaz de síntesis admirables, incluso en medio de sus sermones. Además, la cultura de Marx era extraordinaria. Llama la atención, por ejemplo, que cuando en medio de las tensiones de la Internacional, Anselmo Lorenzo se traslada a Londres, este señala en sus *Memorias de un internacional* que Marx le recibe recitando en español fragmentos de una obra de Calderón de la Barca.

Pero, simultáneamente, como consecuencia de su deseo de ser un predicador muy activo, lo vemos, como dice Schumpeter, convertido en un «conspirador de café». En mi artículo

«Marx tras los revisionistas y el fracaso de sus últimos epígonos: ¿hay algo aprovechable?», señalo que Althusser, en 1971, en la «Presentación» del libro de Martha Harnecker *Los conceptos elementales del materialismo histórico*, en su sexta edición, lo expone así:

«Si la teoría científica de Marx nos da la demostración de que todo está relacionado con la lucha de clases, se comprenderán mejor las razones de ese libro sin precedentes en la Historia: la ‘fusión’ de la teoría marxista y del movimiento obrero. No se ha reflexionado suficientemente en este hecho: por qué y cómo el movimiento obrero que existía antes que Marx y Engels escribiesen el *Manifiesto*, se reconoció a sí mismo en una obra tan difícil como *El Capital* [...]. Marx devolvió en teoría científica al movimiento obrero lo que había recibido en experiencia política».

Quizá Marx trató de justificar esta dualidad cuando en sus *Tesis sobre Feuerbach* escribió aquello tan conocido de que «los filósofos no han hecho sino interpretar el mundo de diferentes maneras; lo que importa es transformarlo». Y esa postura es una de las fundamentales aparecidas en la ética de las finanzas.

La otra reacción, y bien diferente, la encontramos en Marshall, el gran maestro de la escuela de Cambridge, quien, como es sabido, es realmente una pieza clave del pensamiento económico moderno. Con él llegamos a una actitud, heredera asimismo, como la de Marx, de la Revolución Industrial, porque Alfredo Marshall señala, muy en relación con esta situación así creada, por qué, en qué condiciones, de qué manera, hay que plantear el estudio de la economía, y lo hace porque él llega a la economía a través de la moral.

En su formación, lo que le atrajo primero, y a lo que dedicó buena parte de sus esfuerzos, fueron cuestiones de filosofía y teología moral. De ahí pasó a la economía. Y ¿por qué pasa a la economía? ¿Qué es lo que le lleva a estudiar estas otras cuestiones? Evidentemente para también a andar con mucho cuidado con nuevas propuestas que proceden de la Escuela clásica, porque rezuman derivaciones que parecen proceder, como nos ha probado Victoriano Martín en su ensayo *Baruch Spinoza y Adam Smith sobre ética y sociedad*, del tipo, siempre poco cristiano, del «egoísta amable» de David Hume. Léase este párrafo del *Tratado de la reforma del entendimiento* de Baruch Spinoza: «Lo que los hombres consideran como el sumo bien se reduce a estas tres cosas: la riqueza, el honor y el placer».

En este sentido, dice Marshall, como nos indica Keynes:

«Me dediqué a visitar, durante mis vacaciones, los barrios más pobres de diversas ciudades, recorriendo una calle tras otra y observando los rostros de las gentes más pobres. Después -esto es, una vez empapado de estos gobios- decidí estudiar, tan a fondo como me fuera posible, la economía política».

Paralelamente hay que mencionar que en Norteamérica, una serie de figuras clave de la American Economic Association, como John Bates Clarck y Richard T. Ely, como señala Benjamín M. Friedman:

«tuvieron sus raíces intelectuales en el movimiento, emergente por aquel entonces del Social Gospel. No se debe dejar a un lado, en este sentido de estas raíces religiosas del mundo económico norteamericano, la obra de Stewart Davenport, *Friends of the Unrighteous Mammon: Northern Christians & Market Capitalism, 1815-1860*».

La actitud citada de Marshall irradia hacia atrás y hacia ahora. Hacia atrás tenemos el caso de Jovellanos, que pasó a estudiar economía porque, como alcalde del crimen en la Audiencia de Sevilla, se hizo esta pregunta: «¿A qué se debe que existan más criminales entre los pobres que entre los ricos?». Hacia ahora nos encontramos con la Escuela de Friburgo, con economistas tan destacados como Eucken y, desde luego, muy emparentado el grupo de Müller-Armack, Röpke y Schmölders.

Concretamente, respecto al mundo financiero, muy debatido, como se ve, desde los tiempos iniciales de los créditos y los tipos de interés es interesante señalar que el presidente del Bundesbank, Jons Weidman, en su conferencia «Competitividad y ordenamiento económico en una economía de mercado», manifestó que para Eucken la política monetaria tenía una importancia central. Escribió así este en los *Grundsätze der Wirtschaftspolitik*:

«Todos los esfuerzos por realizar un ordenamiento de la competencia serán inútiles, en cuanto no garanticen una cierta estabilidad del valor de la moneda. La Política Monetaria, por ello, exige una primacía en el ordenamiento de la competencia». Debe añadirse que Eucken, en *Die Grundlagen der Nationalökonomie* escribirá: «Resulta necesario tratar los dos elementos que determinan la formulación de los planes individuales: forma de mercado y sistema financiero, no solo yuxtapuestos, sino también en su recíproca dependencia».

Se trae todo esto a colación, porque la Iglesia católica fue la autora de la cuarta reacción, para tratar de encontrar la adecuada ética de las finanzas. Y, en principio, resultó claramente influida por el socialismo de cátedra derivado de la *Verein für Sozialpolitik*. Previamente la Iglesia había reaccionado no mucho más allá de las famosas predicaciones que el jesuita padre Félix dirige a los burgueses parisinos en los momentos en que Guizot lanza aquel famoso imperativo de «Enriqueceos», propio de un protestante como Guizot era. Por su parte, Félix, con sus sermones en Notre Dame de París y en otros lugares de Francia, señala a aquellos burgueses de qué manera les podía resultar posible coordinar el ganar mediante maniobras financieras y el atender a los desheredados.

Es el movimiento a favor del mantenimiento de la pobreza, que por ejemplo en España se defiende con algo así como la necesidad de que perdure lo que se denomina «la mendiguez», para así tener posibilidad de adquirir méritos las personas más adineradas. Recuérdense por ejemplo la tesis de Ortí y Lara desde las columnas de *El Siglo Futuro*, quien llegó en su artículo del 5 de enero de 1891, «El liberalismo y la pobreza», a señalar que la mendicidad fomenta «el espíritu cristiano» y promueve sentimientos que sin el «espectáculo de la mendiguez», no aflorarían.

En esa línea hay que colocar realidades españolas como las Conferencias de San Vicente Paul, o incluso la puesta en marcha de las cajas de ahorros, que se vincularon muy pronto con

los montes de piedad, realidad importada de Italia, donde con ellos se intentaba escapar de la condena de los tipos de interés, y así favorecer a las gentes más humildes.

Frente a todo esto va a surgir una reacción muy potente, derivada de que, al buscar una raíz filosófica a los planteamientos de los economistas clásicos -en cabeza Ricardo, naturalmente-, se encuentran con que la ciencia económica que así se ha creado, se ha construido mediante un método equivocado. La cuestión parecía pertinente porque la ciencia moderna, ¿no estaba avanzando como consecuencia de observaciones continuas de la realidad de las que infería una serie de semejanzas, y que estas eran las que se convertían en las leyes de esas ciencias? ¿Qué era eso de soslayar el método inductivo, zambulléndose en el deductivo? Lo que han elaborado los clásicos basándose en el método deductivo para conocer el funcionamiento del sistema financiero, ¿no pasaba a estar defectuosamente planteado? Una de las consecuencias al aplicar la política este método erróneo, ¿no se veía en las tropas gigantescas de gentes desamparadas, de gentes depauperadas, que proliferaban por doquier?

Eso es lo que está detrás de un intento de cambio en los planteamientos, que se va a traducir en la famosa batalla del método, la *Methodenstreit*. La oposición a los clásicos está encabezada por alemanes que, vinculados a la llamada Escuela de Berlín, siguen la enseña que enarbola, en la última etapa de ese combate, Gustavo von Schmoller.

Schmoller, en una reunión en Eisenach, convoca a una serie de personas que estaban ya convencidas de que ese mecanismo mental de los clásicos, era básicamente erróneo y que deben llevar a la ciencia económica por otros derroteros y aplicarla al desarrollo del que carecían los grupos sociales más desheredados. Por eso, en esa ciudad alemana, se funda una entidad, la famosa Unión para la Política Social -la *Verein für Sozialpolitik*- que va a basar toda la política social que, para derrotar al socialismo derivado de Marx, Bismarck va a desarrollar a finales del siglo XIX, y que va a influir en el pensamiento ante estas cuestiones, de la Iglesia católica. Ahí se encuentra, en parte por la influencia, no lo olvidemos, de Ketteler, de la encíclica de León XIII, *Rerum novarum*. En España es acogida gozosamente por Cánovas del Castillo y el partido conservador.

El planteamiento ético, en esta dirección, se va a incrementar con motivo de la Gran Depresión. Es preciso un aumento del intervencionismo del Estado, pero también una condena al capitalismo financiero, al que Pío XI juzga así en la encíclica *Quadragesimo anno*, en 1931:

«Salta a los ojos de todos, en primer lugar, que en nuestros tiempos no solo se acumulan riquezas, sino que también se acumula una descomunal y tiránica potencia económica en manos de unos pocos, que la mayor parte de las veces, no son dueños, sino solo custodios y administradores de una riqueza en depósito, que ellos manejan a su voluntad y arbitrio. Dominio efectivo de la marcha más tiránica por aquellos que, teniendo en sus manos el dinero y dominando sobre él, se apoderan también de las finanzas y señorean sobre el crédito y por esta razón administran, diríase, la sangre de que vive toda la economía y tienen en sus manos como el alma de la misma, de tal modo que nadie puede ni aun respirar contra su voluntad [...]. Últimas consecuencias del espíritu individualista en la economía son esas que vosotros mismos no solo estáis viendo, sino también padeciendo: la libre concurrencia se ha destruido a sí misma; la dictadura económica

se ha adueñado del mercado libre; por consiguiente, al deseo de lucro ha sucedido la desenfrenada ambición de poderío; la economía toda se ha hecho horrenda, dura, cruel, atroz [...]. Por lo que atañe a las naciones en sus relaciones mutuas, de una misma fuente manan dos ríos diversos: por un lado el «nacionalismo» o también ‘el imperialismo económico’; del otro, el no menos funesto y execrable ‘internacionalismo’ o ‘imperialismo’ internacional del dinero, para el cual, donde se esté bien, allí se tiene la patria».

Este mensaje llega hasta Pablo VI, quien en la encíclica *Populorum progressio*, de paso, hace una curiosa distinción entre capitalismo e industrialización:

«Por desgracia, sobre estas nuevas condiciones de la sociedad industrializada, ha sido construido un sistema que considera el lucro como motor esencial del progreso económico; la concurrencia, como ley suprema de la economía; la propiedad privada de los medios de producción, como un derecho absoluto, sin límites ni obligaciones sociales correspondientes. Este liberalismo sin freno, que conduce a la dictadura, justamente fue denunciado por Pío XI [...]. Pero, si es verdadero que un cierto capitalismo ha sido la causa de muchos sufrimientos, de injusticias y luchas fratricidas, cuyos efectos duran todavía, sería injusto que se atribuyera a la industrialización misma los males que son debidos al nefasto sistema que la acompaña».

Esta línea de condena, es la que se muestra en esa obra, fundamental para entender la postura de la Iglesia en relación con la ética de las finanzas, que es la monumental de José Luis Gutiérrez García, *Conceptos fundamentales en la Doctrina Social de la Iglesia* (1971). En el tomo I, p. 177 se lee que

«si se compara este juicio con el que [...] se hace del socialismo, no resulta infundado afirmar que el juicio sobre el capitalismo es mucho más severo que el juicio pontificio sobre el socialismo».

Todo esto llevó a una aproximación a puntos de vista keynesianos. Pero tras las críticas a este de Milton Friedman se origina un cambio, visible en la preparación de la *Centesimus annus* de Juan Pablo II, para cuya elaboración consulta a tan destacados economistas como Arrow, Jeffrey Sachs o Amartya Sen, y que conduce sus puntos de vista sobre la ética de las finanzas a las posturas de la Escuela de Friburgo,

Y en estos momentos se observa que se pretende dar un paso más, pero en una doble dirección. Por una parte, asumiendo bastante del mensaje de la Escuela Austriaca, en el grupo que investiga en el Centro Diego de Covarrubias, que no olvidemos, como se puntualiza por Juan Belda Plans (2000), que Covarrubias forma parte del conjunto de teólogos y juristas vinculados con Francisco de Vitoria y Salamanca. Basta leer el artículo de Jesús Huerta de Soto, «El obispo Diego de Covarrubias, los escolásticos españoles y la Escuela Austriaca de Economía», donde sostiene que efectivamente la Escuela Austriaca «surge de la mano de Carl Menger en Viena, a partir de 1871. Si leemos las obras de Menger veremos que cita a los escolásticos, concretamente por ejemplo al libro de Covarrubias *Veterum Collatio Numismaticum*». No olvidemos tampoco el homenaje de la Mont Pelerin Society en Salamanca, en el convento de San Esteban.

El otro eje de la marcha ética de la Iglesia ante el mundo financiero lo indica Francisco Javier Martínez, al señalar:

«Me honro en considerar a Stephen Long como a un amigo. No solo no he tenido ningún escrúpulo en dedicar una parte de mi escaso tiempo de estudio a traducir su obra, sino que lo he hecho con la conciencia de que hacía con ello un bien a la Iglesia, y doy gracias al Señor por haber conocido y trabajado esta obra». Y Stephen Long afirma que «tal vez, el problema que plantea el capitalismo al cristianismo sea su amenaza, no tanto a la justicia, como a la fe y a la caridad. Este problema no se puede evaluar en exclusiva mediante ningún análisis social de lo natural, sino que exige una sociología teológica, que entraría en contradicción con la sociología de Hayek», o sea, con la escuela austriaca.

Pero no podemos dejar a un lado el planteamiento ético, radicalmente crítico del mundo financiero globalizado, que surge, esencialmente en el seno de la Iglesia católica iberoamericana, con el nombre de Teología de la Liberación, cuya última manifestación enlaza con la reacción que, como se señala más arriba, criticaba Gastón Baquero. Sus últimas manifestaciones han sido el libro de Gustavo Gutiérrez y Gerhard Ludwig Müller -Müller fue nombrado por Benedicto XVI, prefecto de la Congregación para la Doctrina de la Fe- *Dalla parte de ipoveri. Teologia della liberazione, Teologia della Chiesa*, basado, señala Gutiérrez, en esta interrogación: «¿Cómo decir al pobre, al último de la sociedad, que Dios le ama?». Por eso pasa a ser fundamental lo que se denomina en el léxico de la Teología de la Liberación, la «opción preferencial por los pobres, que suele exponerse en las siglas OPP. En el comentario que de este libro efectuó Rodrigo Polanco señala que

«la OPP es, además de una opción ética fundamental, una afirmación ‘metafísica’ esencial [pues la OPP] es un camino para reconocer que existe un fundamento último: [...] que hay vínculos indisolubles entre los hombres y mujeres del mundo [...] y que existe un proyecto ético mundial con repercusiones económicas y culturales».

En relación con esto Máximo Borghesi ha llegado a decir:

«Creo que la Iglesia está pagando el precio de haberse librado demasiado fácilmente de la Teología de la Liberación, que hubiera debido hacer su mayor aporte después de la caída del comunismo».

Y en su crítica a la Constitución *Gaudium et spes* del Concilio Vaticano II, Gutiérrez sostendrá:

«Las grandes reivindicaciones de la modernidad son acogidas con moderación y no sin reserva [...]. No hay una crítica seria de la que representa en nuestros días la dominación del capitalismo monopólico sobre las clases populares, en especial aquellas de los pueblos pobres. La preocupación del Concilio es otra: estamos en la hora del diálogo con la sociedad moderna».

Esto haría posible tal vez una concepción de la teología más íntimamente conectada con esas comunidades materiales históricas. Y como señala D. Stephen Long, en *Divina economía. La teología y el mercado*, a ello hay que añadir la «teología femenina de la liberación» expuesta sobre todo por María Clara Bingemer.

Desde el punto de vista de la economía, todo esto enlaza con el planteamiento, ya muy superado, del estructuralismo económico latinoamericano, críticas a él que en estas obras ni aparece. Porque todo culmina, en el fondo, con estas frases de Francisco Javier Martínez, arzobispo de Granada, quien en la «Nota de editor» al libro de D. Stephen Long *Divina economía. La teología y el mercado*», escribe:

«En este sentido, la economía moderna ha sido y sigue siendo un disfraz de Moloch, el ídolo al que se sacrificaban, y se siguen sacrificando hoy dulcemente, alegremente, pasivamente, consentidamente, millones de vidas humanas. En ese sentido, la economía moderna es un fracaso rotundo».

Todos estos autores, al ocuparse de una cuestión tan esencial como la ética de las finanzas, responden a una tradición de la que habla Schumpeter: aquella según la cual a ella le correspondía «el derecho y el deber de definir y juzgar la política, dirigir la opinión pública y determinar los objetivos deseables». Y eso solo es verdad muy parcialmente. En el fondo, cuando nos planteamos, desde un punto de vista acorde con los valores de la civilización occidental -con profundas raíces cristianas, por supuesto-, no podemos ir más allá de estas palabras de John Stuart Mill en su ensayo *Sobre la libertad*:

«Todo el que obtiene protección de la sociedad debe devolver algo por este beneficio, y el hecho de vivir en sociedad hace indispensable que cada uno se obligue a observar una determinada línea de conducta con respecto a los demás. Esta conducta consiste primero, en no dañar los intereses de otro, o más bien, ciertos intereses que, sea por expresa disposición legal o por entendimiento tácito, deben ser considerados como derechos, y segundo, en que cada persona carga con su cuota de los trabajos y sacrificios precisos para defender la sociedad o a sus miembros del daño y la vejación».

Evidentemente, eso es capaz de encajar la ética de las finanzas en un planteamiento científicamente correcto en relación con las exigencias científicas de cualquier desarrollo económico.

Referencias bibliográficas

ALBACH, H. (2009): *Erich Gutenberg y la crisis financiera*. Alcalá de Henares, Instituto de Dirección y Organización de Empresa, Universidad de Alcalá.

- BAQUERO, G. (2014): *Fabulaciones en prosa. Cuadernos de Obra Fundamental*. Madrid, Fundación Banco Santander.
- BELDA PLANS, J. (2000): *La Escuela de Salamanca y la renovación de la teología en el siglo XVI*. Madrid, Biblioteca de Autores Cristianos.
- BERNIS, F. (1917): *Fomento de las Exportaciones*. Editorial Minerva.
- CEACHETTI, S. (2012): «Is globalisation great?»; en *BIS Working Paper* (69): «The future of finance globalization».
- CHESTERTON, G. K. (1909): *Tremendous Trifles*. Londres, Methuen&Co. Hay versión castellana (2011): *Enormes minucias*. Sevilla, Espuela de Plata; traducido por Juan Lumillas.
- DARWIN, C. R. (1871): *The descent of man, and selection in relation to sex*. Londres, Murray.
- DAVENPORT, S. (2008): *Friends of the Unrighteous Mammon: Northern Christians & Market Capitalism, 1815-1860*. Chicago, University of Chicago Press.
- ESCAMILLA CASTILLO, M., dir. (2004): *John Stuart Mill y las fronteras del liberalismo*. Granada, Universidad de Granada.
- EUCKEN, W. (1949): *Política económica del «laissez faire». Economía planificada*. Orden de la Competencia. Santander, Universidad Internacional Menéndez y Pelayo.
- FERNÁNDEZ DE LA MORA, G. (2011): *La envidia igualitaria*. Madrid, Editorial Áltera.
- FOGEL, R. W.; FOGEL, E. M.; MARK, G. y GROTE, N. (2013): *Political Arithmetic. Simon Kuznets and the Empirical Tradition in Economics*. Chicago, The University of Chicago Press.
- FRIEDMAN, B. M. (2011): «Economics: A Moral Inquiry with Religious Origins»; en *The American Economic Review* (mayo); pp. 166-170.
- GANSHOFF (1933): *Note sur un passage de la vie de Saint Géraudd'Aurillac*. París, MelangesIorga.
- GASKELL, E. (2014): *Mary Barton*. París, Fayard; traducción al francés por Françoise du Sorbier.
- GONZÁLEZ PISADOR, A. (1796-1797): *Constituciones Synodales del Obispado de Oviedo*. Salamanca, Andrés García Rico Impresor Titular de la Ciudad.
- GUTIÉRREZ GARCÍA, J. L. (1971): *Conceptos fundamentales en la Doctrina Social de la Iglesia*. Madrid, Centro de Estudios Sociales del Valle de los Caídos.
- GUTIÉRREZ, G. y MULLER, G. L. (2013): *Dalla parte deipoveri. Teologia della liberazione, teologia della Chiesa*. Padua, Emi.
- GUTIÉRREZ, G. (1990): *La verdad os hará libres*. Salamanca, Sígueme.
- HEILBONNER, R. (1972): *Vida y doctrina de los grandes economistas*. Madrid, Aguilar.
- HODGSON, G. M. (2014): «The evolution of morality and the end of economic man»; en *Journal of Evolutionary Economics* (24, 1); pp. 83-106.

- HOMANN, K. (2007): «Die ethische Aufnahmefähigkeit der modern Ökonomik»; en *Z&F* (número especial); pp. 15-27.
- HUERTA DE SOTO, J. (2013): «El obispo Diego de Covarrubias, los escolásticos españoles y la Escuela Austriaca de Economía»; en *Procesos de Mercado* (X, 2); pp. 343-355.
- JEVONS, W. S. (1871): *The theory of political economy*. Londres, Macmillan.
- KEYNES, J. M. (1949): «Alfredo Marshall, Introducción» a MARSHALL, A.: *Obras Escogidas*. México DF, Fondo de Cultura Económica.
- KIRZNER, I. M. (1998): «El descubrimiento empresarial y el proceso competitivo del mercado: el punto de vista austriaco»; *Competencia y empresarialidad*. Madrid, Unión Editorial; 2.ª edición.
- KRELE, W. (1989): «Wirtschaftsethik und Ökonomik». Conferencia en la Görres-Gesellschaft, edición multicopiada, Salzburgo.
- LONG, D. S. (2006): *Divina Economía. La Teología y el Mercado*. Granada, Editorial Nuevo Inicio.
- LORENZO, A. (1970): *El proletariado militante. Memorias de un internacional*. Bilbao, Editorial Zero.
- MEJER, G. (1945): *New perspectives on Austrian Economics*. Londres, Routledge.
- MENGER, C. (1981): *Principles of Economics*. Nueva York, New York University Press.
- MERCADO, T. DE (1977): *Suma de tratos y contratos*. Madrid, Instituto de Estudios Fiscales.
- MILL, J. S. (1943): *Principios de Economía Política con algunas de sus aplicaciones a la filosofía social*. México DF, Fondo de Cultura Económica; trad. de Teodoro Ortiz.
- MILL, J. S. (2008): *Sobre la libertad*. Madrid, Tecnos; trad. de Carlos Rodríguez Braun.
- MISES, L. V. (1945): *Sobre liberalismo y capitalismo*. Madrid, Unión Editorial.
- MULLER, J. E. (2013): «Capitalism and Inequality»; en *Foreign Affairs* (92, 2); pp. 30-51.
- NEGRO PAVÓN, D. (1975): *Liberalismo y socialismo. La encrucijada intelectual de John Stuart Mill*. Madrid, Instituto de Estudios Políticos.
- POLANCO, R. (2014): «Teología de la Liberación, teología de la Iglesia»; en *Humanitas* (XIX, 73); pp. 192-197.
- ROSS, S. A. (1977): «The determinación of financial structure. The incentive signalling approach»; en *Bell Journal of Economics and Management Science* (primavera); pp. 23-40.
- SCHUMPETER, J. A. (1997): *Diez grandes economistas: de Marx a Keynes*. Madrid, Alianza Editorial.

- SENIOR, N. W. (1868): *Journals, Conversations and Essays relating Ireland*. Londres, Longmans Green.
- SIEVÉKING, H. (1941): *Historia económica universal*. Madrid, Editorial de Derecho Privado; trad. de Pío Ballesteros.
- STIGLER, G. J. (1987): *El economista como predicador y otros ensayos*. Barcelona, Ediciones Folio; trad. de Jorge Pascual.
- TAWNEY, R. H. (1964): *Religion and the Rise of Capitalism*. Penguin Books, Harmondsworth, Middlesex.
- ULLASTRES CALVO, A. (1944-45): «La teoría de la mutación monetaria del P. Juan de Mariana»; en *Anales de Economía* (tomos XV y XX).
- UTZ, A. F. (1998): *Ética económica*. Madrid, Unión Editorial.
- VAN ZIJP, R. y VISSER, H.: «On the non-neutrality of mathematical formalization: Austrian vs. New Classical Business Cycle Theories»; en MEIJER, G., dir.: *New Perspectives on Austrian Economics*.
- VELARDE FUERTES, J. (2014): «Marx tras los revisionistas y el fracaso de sus últimos epígonos: ¿hay algo aprovechable?»; en *Cuadernos de Pensamiento Político* (41).
- VIGO GUTIÉRREZ, A. DEL (1997): *Cambistas, mercaderes y banqueros en el Siglo de Oro español*. Madrid, Biblioteca de Autores Cristianos.
- VITORIA, F. DE (1934): «*Dictamina de cambiis*» en: «Comentarios a la *Secunda Secunda* de Santo Tomás», en el tomo IV: *De Justitia*. Salamanca, preparado por el R.P. Vicente Beltrán de Heredia, O.P.
- WEBER, M. (1955): *La ética protestante y el espíritu del capitalismo*. Madrid, Editorial Revista de Derecho Privado; trad. de Luis Legaz Lacambra.



EL RETO DE LA RESPONSABILIDAD CIVIL DE LA EMPRESA*

Stefano Zamagni

Universidad de Bolonia / Johns Hopkins University, SAIS Europe

Resumen

En el contexto internacional las iniciativas para promover la cultura y las prácticas de responsabilidad social empresarial son notables. Sin duda hay que reconocer todos estos esfuerzos, pero también hay que reconocer igualmente que el giro radical consiste en la transición de la responsabilidad social de la empresa a la responsabilidad civil de la empresa. De hecho, considero que ya no es suficiente que las empresas se comprometan ante sus interesados –internos y externos– tratando de perfeccionar y de aplicar cada vez más ampliamente los estándares que han decidido adoptar. De hecho, siendo ellas mismas una clase de interesado, además bastante potente, las empresas deben hallar la forma de dialogar argumentativamente con los gobiernos y la sociedad civil organizada.

Abstract

In the international context, there are notable initiatives to promote the culture and practice of corporate social responsibility. All these efforts must undoubtedly be recognised, but it must also be recognised that radical change consists of the transition from corporate social responsibility to corporate civil responsibility. In fact, I consider that businesses committing themselves before their internal and external stakeholders in an attempt to improve and apply the standards they have decided to adopt more and more widely is no longer enough. In fact, as businesses themselves are a type of stakeholder, and quite a powerful one, they must find a way of holding an argued dialogue with governments and organised civil society.

1. Introducción y motivación

El tema de la innovación responsable es el último eslabón de la larga cadena en que se ha convertido el debate público sobre la *responsabilidad social empresarial* (RSE), una cadena iniciada en 1953, cuando, en el ensayo *Social Responsibility of Businessmen*, Howard B. Bowen escribió que «la responsabilidad social de los empresarios consiste en la obligación de perseguir aquellas políticas y de adoptar aquellas líneas de actuación deseables en relación con los objetivos y valores de nuestra sociedad» (p. 6). La novedad que los desarrollos más recientes de la RSE han producido consiste en reivindicar que la actividad innovadora de la empresa debe estar sujeta al juicio moral. La novedad no es baladí si consideramos que la evaluación de la innovación es prospectiva, es decir, es una iniciativa que trata de conjeturar qué consecuencias podrán derivarse para la sociedad de referencia como resultado de las actividades de innovación.

Como es fácil de comprender, se trata de un importante paso adelante en el camino hacia la responsabilidad de la empresa. De hecho, no se limita a pedir a la empresa que dé fielmen-

* Traducido del italiano por Francisco Arenas-Dolz (Universitat de València).

te cuenta de lo que hace, además de tener en cuenta las aspiraciones legítimas de todos sus interesados (*stakeholders*). (El término *stakeholder* aparece por primera vez en un informe de investigación del Stanford Research Institute de 1963 para describir todos «aquellos grupos de personas sin cuyo apoyo la organización dejaría de existir», a saber: propietarios, empleados, clientes, proveedores, comunidad.) Lo que además se pide a una empresa que quiera llamarse responsable es que, en el momento mismo en que se pretende iniciar un proceso de innovación, se esfuerce por predecir el impacto potencial de la innovación en la comunidad a la que pertenece, y no solo en su propio rendimiento empresarial.

Es sabido que las innovaciones empresariales se dividen en tres grandes tipologías. Están las innovaciones *de sustitución* —a veces conocidas como innovaciones de producto— que sustituyen a un producto por otro mejor. (Se trata de innovaciones que no generan crecimiento.) Luego encontramos las innovaciones *cost-reducing*, que sustituyen el mismo producto por otro menos costoso. (Estas destruyen puestos de trabajo.) Por último tenemos las innovaciones *de ruptura* (*disruptive innovations*, como las ha llamado C. Christensen) que transforman productos complejos y costosos en productos sencillos y económicamente accesibles para todos. (Estas son las innovaciones que crean puestos de trabajo y generan crecimiento.)

Ahora bien, es un hecho que la economía dominante (y la práctica de negocios en la cual se inspira) ha desarrollado una técnica para evaluar las inversiones que no favorece a las innovaciones de ruptura. La razón es simple: ante la perspectiva de hacer algo nuevo, la empresa compara el coste marginal con lo que gana con el producto «antiguo». El resultado, normalmente, tiende a favorecer al producto existente, ya que es menos costoso. (Es célebre la historia de Blackbuster que, a finales de los años noventa del siglo pasado, perdió su apuesta con Netflix que había comenzado a distribuir vídeos por correo y luego por Internet. La dirección de Blackbuster consideró, en cambio, que era menos costoso servirse de su propio patrimonio inmobiliario, porque ya estaba amortizado. En 2010 Blackbuster irá a la bancarrota.) Si generalizamos por un momento, debe saberse que indicadores tales como la «tasa de rendimiento de inversión» o como el «retorno sobre activos netos» llevan a la gente a buscar ganancias rápidas y a corto plazo. El resultado último es que la obsesión por la rentabilidad financiera (ROE) y, en general, la visión a corto plazo se produce a expensas del desarrollo.

Son notables las iniciativas a nivel internacional para promover la cultura y las prácticas de RSE. Y son varios los estándares de *responsabilidad social corporativa* sugeridos hasta ahora. Piénsese en los promovidos por la ISO (International Organization for Standardization) 26000 y los producidos en los últimos años en el contexto europeo: el proyecto «Res-Q» italiano; el «Values Management System» alemán; los proyectos SIGMA y AA1000 ingleses, y otros. Sin duda hay que reconocer todos estos esfuerzos, pero también hay que reconocer igualmente que el giro radical consiste en la transición de la responsabilidad social de la empresa a la responsabilidad *civil* de la empresa. De hecho, considero que ya no es suficiente que las empresas se comprometan ante sus interesados —internos y externos— tratando de perfeccionar y de aplicar cada vez más ampliamente los estándares que han decidido adoptar. De hecho, siendo ellas mismas una clase de interesado, además bastante potente, las empresas deben hallar la

forma de dialogar argumentativamente con los gobiernos y la sociedad civil organizada según el canon de gobernanza conocido como subsidiariedad circular. La resolución aprobada el 22 de enero de 2014 por el Consejo de Europa sobre la «Responsabilidad Social Compartida» (*Shared Social Responsibility*) se mueve precisamente en esta dirección.

Generalizando por un instante es posible interpretar la tendencia sobre el valor compartido y la ciudadanía corporativa como una expresión particular, pero significativa, de las no pocas novedades que caracterizan a los estudios recientes sobre la organización y la gestión empresarial. Entre estas novedades, una que no puede no mencionarse es el desplazamiento de la atención de la organización como fenómeno circunscrito, analizado principalmente en términos de su dinámica interna, a las relaciones entre formas organizativas diversas (y, por tanto, diferentes modelos de gestión) y el contexto socio-institucional de referencia. El ambiente cultural, político y social en el que opera la empresa ya no son considerados por la ciencia contemporánea de la gestión empresarial como algo irrelevante o de importancia secundaria, si bien es cierto que todavía demasiado pocas de estas importantes novedades se han incorporado en la práctica de gestión. Una práctica todavía hoy dominada por las modas gerenciales –mantenidas en vida por el floreciente mercado de los servicios de consultoría de negocios– que son reflejo de un mundo que ya no existe: el mundo de la sociedad taylorista.

En este mundo la noción misma de responsabilidad social de la empresa carecía de sentido y la capacidad de gestión se reducía básicamente a la posesión de métodos e instrumentos para resolver racionalmente los problemas típicos de la gestión ordinaria de la empresa. La gobernabilidad de la empresa en sentido estricto era todo lo que se les pedía asegurar a sus gestores. Esta concepción, que separa –si se me permite, no que distingue– los hechos de los valores, la esfera de lo político de la esfera de lo económico, los intereses legítimos de los sentimientos morales de quienes trabajan en la empresa, las motivaciones extrínsecas de aquellas intrínsecas, acabó por convertirse en las últimas décadas en una especie de pensamiento único, se extendió por todas partes como una mancha de aceite, tanto en la academia como en los lugares de trabajo. Concebir la empresa exclusivamente como una mercancía (*the firm as a commodity*) que puede comprarse y venderse según la conveniencia del momento, y no como asociación (*the firm as association*) donde interactúan, a veces de manera contradictoria, diferentes clases de interesados, significa olvidar que las empresas en cuanto organizaciones formales, a las que la sociedad les asigna la tarea de transferir valores y generar expectativas de progreso, caracterizan cada vez más nuestro panorama social, sustituyendo obsoletas formas comunitarias de agregación. Y también significa olvidar que alrededor de dos tercios del tiempo de vida de un adulto en edad laboral transcurre hoy frecuentemente en alguna de estas organizaciones. Lo que equivale a decir que la empresa es, en esta época, uno de los principales lugares de formación del carácter humano; esta es una idea que ya Alfred Marshall a finales del siglo XIX había elaborado de manera muy eficaz en sus clases de economía en Cambridge (Reino Unido). No tener en cuenta esta verdad significa ignorar el enorme poder que tiene quien guía la empresa para forjar la calidad de vida de un número inmenso de personas y para determinar las condiciones de la felicidad pública.

2. De la responsabilidad social a la responsabilidad civil de la empresa

La empresa socialmente responsable ha alcanzado sin duda hitos importantes a la vanguardia de la civilización del mercado. Pero estos no bastan. Como he indicado en Zamagni (2013), a día de hoy, y cada vez más en el futuro próximo, a la empresa se le pedirá no solo producir riqueza de una manera socialmente aceptable, sino también concurrir, junto con el Estado y la sociedad civil organizada, para rediseñar el marco económico e institucional heredado del pasado reciente. Ya no se trata, de hecho, de conformarse con que la empresa cumpla con las reglas de juego «dadas» por otros –las instituciones económicas no son, en esencia, otra cosa más que las reglas del juego económico. Piénsese en las reglas del mercado de trabajo, del sistema bancario, en la estructura del sistema fiscal, en las características del modelo de bienestar, y demás. Lo que también se requiere es que la empresa, como jugador y miembro influyente del club del mercado, acepte contribuir a reescribir todas las reglas que se hubieran vuelto obsoletas o incapaces de asegurar la sostenibilidad del desarrollo humano integral.

En un trabajo reciente, Acemoglu y Robinson (2012) distinguen oportunamente entre las instituciones económicas extractivas e inclusivas. Las primeras son las reglas del juego que favorecen la transformación del valor añadido creado por la actividad productiva en renta parasitaria o que empujan a la asignación de los recursos a las distintas formas de la especulación financiera. Las segundas, por el contrario, son aquellas instituciones que tienden a facilitar la inclusión en el proceso productivo de todos los recursos, especialmente la mano de obra, garantizando el respeto de los derechos humanos fundamentales y la reducción de las desigualdades sociales. A partir de un sólido aparato teórico y empírico-histórico, los autores muestran cómo el declive –hasta el colapso– de una noción comienza cuando las instituciones extractivas prevalecen, hasta ahogarlas, sobre las instituciones inclusivas.

Así, la empresa civilmente responsable es la que se provee de los instrumentos a su disposición para acelerar la transición de un marco institucional extractivo a otro de tipo inclusivo. Esto significa que ya no es suficiente, como es el caso de la noción de responsabilidad social, que la empresa esté dispuesta a vincular la consecución de *su* objetivo a la satisfacción de ciertas condiciones –en primer lugar la condición que impone tener en cuenta las exigencias y la identidad de todas las clases de interesados. Lo que además requiere la noción de la responsabilidad civil es que la finalidad misma de la actividad económica cambie en el sentido de tender a la democratización del mercado. Si la empresa socialmente responsable es aquella que tiene como objetivo poner en práctica la democratización de su propia gobernanza –es decir, poner en práctica el así llamado *democratic stakeholding*–, la empresa civilmente responsable asume además el objetivo de contribuir a democratizar el orden del mercado. Trataré de aclarar el punto, porque es de cierta importancia.

El edificio teórico de la RSE utiliza el contrato como su instrumento principal, tanto a nivel lógico como operativo. Pero el contrato, en la medida en que postula la horizontalidad de las relaciones intersubjetivas y la simetría entre las partes contrayentes, es el instrumento típico con el que funciona el mercado, pero no la compañía, que se basa más bien en el principio de jerarquía y, por lo tanto, en la verticalidad y asimetría de las relaciones entre las partes. El mérito notable del movimiento de ideas de la RSE ha sido (y es) aplicar dentro de la empresa la lógica del contrato, evidentemente en la versión del contrato social. Como bien ha señalado Lorenzo Sacconi (2013), conceptualmente la empresa se piensa como una micro sociedad liberal *multistakeholder* fundada en un contrato social de tipo rawlsiano. El contrato –escribe L. Brown (2009)– entra en la empresa desplazando la centralidad de la jerarquía. Es por eso que el camino inicial de la RSE ha estado lleno de obstáculos. Pensar en la democratización de la empresa, alterando el principio jerárquico, solo podía ser visto con recelo por quienes se quedaron –y, en parte, aunque sea un número menor, todavía hoy permanecen– ligados al dualismo empresa-mercado considerado como una garantía de preservación del orden capitalista. Hay que ser liberal en el ámbito del mercado –enseñaba Milton Friedman– pero no dentro de la empresa.

El reto que el enfoque de la responsabilidad civil de la empresa (RCE) trata hoy de recoger apunta a la democratización del mercado. Fenómenos trascendentales como la globalización y la revolución de las nuevas tecnologías tienden a generar crecientes asimetrías de poder, poniendo así en peligro la horizontalidad de las interrelaciones. Ahora, en una época como la actual, en que el contrato se ha convertido en el principal instrumento de innovación jurídica, una nueva fuente de derecho y no una mera aplicación de la ley, la empresa civilmente responsable es aquella que comprende que el solo cumplimiento de normas contractuales que no se derivan de una auténtica poliarquía, es decir, que no son el resultado de un proceso de negociación entre los diferentes tipos de empresa, no es suficiente para garantizar la sostenibilidad social y ética del sistema de mercado. Es fácil darse cuenta de esto si se piensa que durante más de un cuarto de siglo el lugar principal del poder está en el mercado y, por lo tanto, muy difícilmente la política, por sí sola, puede hoy en día ser capaz de controlar y orientar el proceso económico. Los acontecimientos que llevaron a la crisis económica y financiera de 2007-08 son la confirmación más elocuente de esta auténtica novedad. Consideremos, por poner solo un ejemplo, el fenómeno del *too big to fail*: hay bancos y empresas tan grandes que no pueden quebrar. Como si se dijera que actualmente hay actores económicos suficientemente grandes y poderosos capaces de ejercer un chantaje real a los gobiernos nacionales ateniéndose al riesgo moral (*moral hazard*). Es por eso que no es prudente, ni inteligente, seguir creyendo en la «vieja» idea de un mercado como espacio de amoralidad y de una política democrática como una fuerza capaz de mantenerlo bajo control y de dotarlo de orientación. Si no es el mercado mismo el que se democratiza, será difícil garantizar en el futuro un orden social donde la libertad no es solo libertad de elección, sino sobre todo libertad para elegir (es decir, capacidad de elección).

3. Pluralidad de las formas de empresa y democratización del mercado

Un reconocimiento original y, en algunos aspectos, inesperado del argumento antes desarrollado es el que procede del libro editado por M. Kinsley (2009) con el título evocador: *Creative capitalism: a conversation with Bill Gates, Warren Buffett and other economic leaders* (New York, Simon y Schuster). La novedad que se percibe es que ya no es extraño, en Norteamérica, encontrar las empresas capitalistas que, en vez de dedicarse a fortalecer fundaciones empresariales a las que confiar tareas tradicionales de naturaleza filantrópica, han comenzado a crear empresas sin fines de lucro que, con una lógica emprendedora, se ocupan de producir y gestionar bienes y servicios en áreas tales como el bienestar, los bienes comunes (*commons*), el patrimonio cultural, e incluso otras. Piénsese –por citar solo algunos ejemplos– en el caso de la Pacific Community Ventures, en la Emancipation Network, en las B-Corporations (*Beneficial Corporations*), en las *Low-profit Limited Liability Companies*, nacidas en 2008 y ahora en rápida expansión. Las *empresas benéficas* no operan para maximizar la rentabilidad para los accionistas, sino para alcanzar fines específicos de interés público (actividades con cero impacto socio-ambiental, viviendas populares, educación, inserción laboral de las personas desfavorecidas, etc.). Desde 2010 y hasta la fecha, siete estados de los EEUU ya han aprobado una ley que prevé, y por tanto legaliza, este tipo de empresas.

Robert Shiller (2012) anticipa incluso otro tipo de empresa, especialmente eficaz en el caso de que se quisieran realizar obras de interés colectivo para las que se requieren ingentes recursos financieros. Se trata de las *Participation non profit enterprises* ('empresas con participación sin fines de lucro'), autorizadas a emitir acciones (además de bonos) que proporcionan grandes beneficios fiscales al suscriptor con la única condición de que, en caso de venta de acciones, los beneficios se inviertan en otras empresas del mismo tipo. De lo contrario, el inversor, si quisiese conservar para sí las ganancias, deberá devolver los beneficios fiscales que recibió. Una tendencia análoga se está consolidando en Europa desde que en 2005 nacieron en Gran Bretaña las *Community Interest Companies* y después de que la Comisión de la Unión Europea, en su Resolución de noviembre de 2011, ha alentado explícitamente a los 27 países de la UE a tomar el rumbo de la «empresa social» definida como «aquella actividad empresarial cuyo objetivo principal es el impacto social más que la generación de beneficios para sus miembros». El objetivo declarado es promover el surgimiento de mercados de capitales responsables, es decir, anti especulativos¹. Es en este contexto en el que se explica la rápida difusión incluso en Italia de fenómenos web, como el *social lending* (préstamo hecho a través de plataformas de pares que facilitan el cruce entre la oferta y la demanda) y el *crowdfunding* (el donante potencial va en busca de proyectos que considera dignos de recibir sus fondos). El punto que merece atención es que el *crowdfunding* es un ejemplo, por ahora limitado, pero con un alto potencial de desarrollo, de un proceso de tipo cooperativo entre personas que deseen poner a disposición de otras sus propios recursos (monetarios o no) con el fin de fundar nuevas em-

¹ <http://ec.europa.eu/internal-market/social-business/index-en.htm>.

presas o incluso crear nuevos mercados para los bienes y servicios. Con el *crowdfunding* y el *social lending* se persigue el objetivo, en última instancia, de crear un auténtico accionariado popular, promovido a través de la web, capaz de ofrecer servicios de *business coaching*, y así se busca dar pie al surgimiento de nuevos tipos de empresa, diferentes de la capitalista tradicional.

Como documenta C. R. Taylor (2009), más allá de las peculiaridades que distinguen un caso del otro, el mismo objetivo subyacente es compartido por estas diferentes formas de organización: producir una auténtica democratización del mercado, mediante la pluralización de los tipos de empresas que pueden operar en él. Como en el terreno político, donde se requiere el pluralismo de partidos para que podamos hablar de democracia política, así también en el ámbito económico deben ser capaces de trabajar, codo con codo, diferentes tipos de empresas, si se quiere democratizar el mercado. La competencia en el mercado es cierta no tanto cuando los agentes económicos pueden elegir entre una serie de empresas, aunque sean todas del mismo tipo, sino más bien cuando la elección se extiende a diferentes tipos. Luigino Bruni (2009) caracteriza como civil a aquella empresa que es capaz de convertirse en intérprete y protagonista de una sociedad que está cambiando profundamente. La empresa civil es «amiga de la sociedad», porque es capaz de reconocer que hay en ella pasiones, ideales, relaciones humanas, que no siendo mercancías, no pueden ser tratados de la misma forma que las mercancías. Cuando esto sucede –y sucede a menudo– es el mismo bien de la empresa el que se ve perjudicado y no solo el bien común de la *civitas*. No es difícil darse cuenta de esto. Si la empresa es solo un negocio –de acuerdo con el aforismo de que *business is business*–, es evidente que será capaz de atraer a personas de baja calidad relacional, es decir, a los gerentes y a los trabajadores que actúan solo por motivaciones extrínsecas. Si la seña cultural que la empresa da se basa exclusivamente en el beneficio, es evidente que dicha seña será captada principalmente por personas de un tipo determinado. Pero –precisa Bruni– el beneficio o el dinero es un incentivo muy débil para mover las energías más elevadas y potentes y de las personas –cuya seña más relevante es la libertad, que no puede producirse ni comprarse. Y donde no hay libertad, no puede existir creatividad, y mucho menos capacidad de innovación.

4. La ciudadanía global de la empresa como expresión de responsabilidad civil

Un área importante de aplicación de la RCE es la que se refiere a la «ciudadanía corporativa global» (*corporate global citizenship*). Este término fue introducido por primera vez, de forma explícita, por Klaus Schwab, presidente del Foro Económico Mundial, en un ensayo publicado en *Foreign Affairs* (febrero de 2008), que habla de un «nuevo imperativo» para las empresas que operan a escala global:

«Este [el imperativo] expresa la creencia de que las empresas no solo deben relacionarse con sus interesados, ya que ellas mismas están involucradas junto a los gobiernos y la sociedad civil. Los líderes de las

empresas deben comprometerse con el desarrollo sostenible y hacer frente a retos globales como el cambio climático, la prestación de atención sanitaria pública, la gestión de los recursos, especialmente el agua. Dado que estos problemas globales tendrán un impacto cada vez mayor en las empresas, no comprometerse con ellos causará serios daños al mismo resultado final. Y dado que la ciudadanía global está en el interés –iluminado, no miope– de la empresa, esta es ciertamente sostenible» (p. 2; citado en Waddock, 2009).

Como se deduce de este pasaje, es clara la invitación a la empresa para superar la perspectiva de la mera responsabilidad social, que sin embargo sigue siendo necesaria.

En la misma línea se mueven los resultados del proyecto de investigación «Response», editado por la Comisión Europea y EABIS y publicado en 2008. El mensaje central que aparece es que ya no es suficiente, para abordar con seriedad los grandes temas del actual cambio de época, el compromiso activo de los interesados en la primera línea de las demandas y de la participación en la vida de la empresa. Lo que se necesita además es un «reparto real de poder» entre organizaciones empresariales, gubernamentales y sociedad civil organizada. En otras palabras, ya no basta con declinar la responsabilidad de la empresa con los términos de un modelo de gobernanza y gestión estratégica orientado a crear valor para todos los interesados y distribuirlo en partes iguales entre quienes ayudaron a crearlo. Y esta es también la posición de Allen White y Marjorie Kelley, fundadores de *Corporation 2020*, un *think tank* estadounidense influyente en temas de responsabilidad de la empresa. De los seis principios que *Corporation 2020* señala como particularmente urgentes para lograr una reescritura de las reglas del juego económico, merecen un énfasis especial los tres siguientes: el objetivo de la empresa es poner los intereses privados al servicio del interés público; las empresas deben ser gobernadas de una manera participativa, porque la transparencia por sí sola ya no es suficiente; la empresa debe tener como objetivo fomentar, en positivo, el respeto de los derechos humanos fundamentales².

Huelga observar que, prescindiendo de los comportamientos reales, cuando se habla de ciudadanía corporativa afirmamos –como sugiere Henriques (2009)– tanto que las empresas son personas (obviamente jurídicas) como que, precisamente porque son tales, pueden ser consideradas como ciudadanos. Si las empresas son personas, entonces son sujetos en sí mismos moralmente responsables –y no solo son responsables quienes trabajan en ellas. Por otro lado, si las empresas tienen la condición de ciudadanos, les corresponden, además de los derechos, los deberes propios de la ciudadanía, en primer lugar el deber de contribuir al bien común. Resulta aquí oportuna una nota aclaratoria sobre la noción de bien común. La categoría del bien común debe distinguirse tanto de la de bien total –de ascendencia utilitarista– como de aquella de bien público, de derivación estructural-organicista. El bien total es la suma de los bienes individuales, mientras que es público aquel bien cuyo acceso se asegura a todos, pero cuyo disfrute por parte del individuo es independiente del de los demás. En el caso del bien común, en cambio, la ventaja que cada uno obtiene de su uso no puede separarse de la que los demás logran de él. Por lo tanto, el beneficio que un individuo logra del bien común se consigue *junto* al de los demás, ni en *contra* ni *independientemente* (Zamagni, 2010).

² <http://www.corporation2020.org>.

Un ámbito donde la noción de ciudadanía corporativa tiene un campo ejemplar de aplicación es el que se refiere al compromiso de la empresa con el desarrollo del territorio donde opera. Hoy sabemos que el éxito de la empresa va de la mano del territorio del que forma parte. Si este último no es capaz de proporcionar, por ejemplo, niveles adecuados de educación, servicios sanitarios que incidan en el nivel medio de la salud, una organización del trabajo capaz de conciliar, de una manera decente, los tiempos de la vida familiar y los tiempos de trabajo, y así sucesivamente, la empresa nunca logrará éxitos duraderos, sean cuales sean las habilidades de su dirección. De hecho, es bien conocido que el aumento en el promedio del estado de salud de la población crece más que proporcionalmente con el nivel de la productividad del trabajo. Lo mismo ocurre con el nivel de capital humano y para un sistema de bienestar que facilite la tasa de participación femenina en el mercado laboral. Es por eso que la empresa civilmente responsable no se desentiende de este tipo de problemas, considerando que la única solución para ellos deba proporcionarla el organismo público, al cual correspondería la titularidad de las intervenciones.

El concepto de responsabilidad social compartida, que en los últimos tiempos han hecho suyo las instituciones europeas, recoge precisamente el objetivo –que la Comisión Europea ha comenzado a traducir en diversas direcciones específicas– de que entre las empresas, las autoridades públicas y las organizaciones de la sociedad civil se den nuevas formas de cooperación. De hecho, la creciente demanda de responsabilidad social compartida –una demanda que postula, como especificación importante, la noción de ciudadanía corporativa– está estrechamente ligada a la evolución reciente del estado de bienestar, a la desregulación de los mercados, a la deslegitimación de la intervención estatal en la economía en clave meramente asistencialista.

No es difícil darse cuenta de esto. Ahora mismo ya se da por sentado, especialmente en el plano cultural, que el relanzamiento del proceso de desarrollo sostenible es posible solo sobre la base del paradigma del valor compartido. Es este un paradigma que va más allá tanto de la lógica de la explotación de los recursos naturales y humanos (lógica que ha caracterizado la larga fase de la sociedad industrial) como de la centralidad del así llamado consumismo a débito. El nuevo camino de desarrollo que las economías avanzadas pueden recorrer es aquel que reúne economía y sociedad, armonizando el éxito de la empresa con el de la comunidad. Esto significa que para crear valor se debe avanzar hacia una alianza entre Estado, mercado y sociedad civil desde la perspectiva del valor compartido: solo así lograrán activar las mejores energías presentes en la sociedad. Resulta de especial interés, no tanto por la idea en sí, sino por la fuente de la que procede –la de los principales exponentes de la moderna ciencia de la administración– recordar el siguiente pensamiento de Michael Porter y Kramer Marcus (2011):

«El concepto de valor compartido reconoce que son las necesidades de la sociedad, y no solo las necesidades económicas convencionales, las que definen los mercados. Reconocer que los desastres sociales y los problemas sociales producen con frecuencia costes internos a las empresas [...]. El valor compartido consiste en ampliar la dotación total de valor económico y social [...]. Ha llegado el tiempo de tener una visión más amplia de la creación de valor [...]. Necesitamos una forma más sofisticada de capitalismo, impregnada de finalidades más sociales» (p. 85).

Una vez más, la matriz filosófica del pragmatismo, típica de la cultura norteamericana, termina ejerciendo su hegemonía en prejuicios ideológicos que todavía dominan no pocos ambientes académicos y políticos europeos, prejuicios en virtud de los cuales seguimos creyendo que la empresa no puede tener otro canon de referencia que el taylorista –que también se ha aplicado por primera vez precisamente en los EEUU. En el último decenio una parte no despreciable –aunque todavía minoritaria– del mundo de los negocios, también italiano, va comprendiendo la necesidad de una reorientación hacia un modelo de empresa no solo más atento a las dimensiones sociales y ambientales, sino sobre todo preparado para incluir en la función objetivo de la empresa, es decir, en el *core business*, el principio de valor compartido. Como se comprende, esto marca la superación de la noción tradicional de responsabilidad social de la empresa, un concepto que mantiene una doble escisión, la que existe entre el momento de la producción y el momento de la distribución de valor y aquella entre competencia posicional y competencia cooperativa. Hoy hemos llegado al punto de que la portada de la *Harvard Business Review* puede escribir: «Las mejores empresas crean valor para la sociedad, resuelven los problemas del mundo y también obtienen beneficios» (*sic*).

5. Las cualidades típicas del emprendedor civil

Se ha dicho que la creación de valor en nuestros días cuestiona a toda la sociedad y no solo a una parte de ella, al sistema económico. La generación de valor ha vuelto hoy –como ya había sucedido en la época del humanismo civil en el siglo XV– a tener necesidad de personas y no solo de simples individuos y, por tanto, de relaciones. En esto radica el sentido más profundo que está en la base de aquel nuevo modelo de economía de mercado, del cual se está hablando desde hace algún tiempo, que es el capitalismo compartido (Kruse *et al.*, 2012). El *shared capitalism* es un marco organizacional diseñado para alinear las aspiraciones de los interesados (*stakeholders*) con los de los accionistas (*shareholders*) y poner a la empresa en diálogo con todas las esferas en que se articula la sociedad. La evidencia empírica muestra que, incluso si se aplica de manera parcial, este modo de producción aumenta de manera significativa el nivel de los diversos indicadores de desempeño corporativo. Valor y riqueza pueden aumentar, de hecho, solo mediante una cooperación leal entre empresas, instituciones públicas, sociedad civil organizada, ya que –como señala Magatti (2012)– lo que la economía hace coincide y coincidirá cada vez más con aquello que la enraíza en su contexto social.

Estamos en vísperas de una nueva etapa empresarial que se caracteriza tanto por el rechazo de un modelo basado en la explotación a favor de un modelo centrado en el principio de reciprocidad, como por el esfuerzo de dar un sentido, es decir, una dirección, a la actividad de la empresa, que no puede reducirse a pensarse como mera «máquina de hacer dinero». De hecho, cada vez es más popular entre los mismos empresarios la creencia de que el beneficio no puede ser el único objetivo de la empresa y sobre todo que no puede haber equilibrio entre beneficio y compromiso social, entre beneficio y progreso cívico. Porque el «cómo» se genera beneficio es tan importante como el «cuánto» se produce. Por decirlo con una ocurrencia, el cambio al

que estamos asistiendo es de la concepción de que «lo que es bueno para la empresa es bueno para la sociedad» a la concepción opuesta según la cual «lo que es bueno para la sociedad es bueno para la empresa». No hay quien no vea cómo el valor compartido reclame necesariamente una empresa civilmente responsable en el sentido indicado en las páginas precedentes³.

Los términos empresa y empresario fueron acuñados, por vez primera, por el economista irlandés Richard Cantillon en 1730 —antes de aquel momento se utilizaban otras expresiones para referirse a quienes se dedicaban a la actividad productiva. Tres son las características fundamentales que distinguen a esta figura. La primera es la *propensión al riesgo*. El empresario es una persona que ama el riesgo, obviamente calculado. Esto significa que el empresario actúa incluso antes de saber cuál será el resultado de su actividad. Es un poco como el explorador que avanza en el territorio a pesar de no disponer del mapa. La segunda característica es la *capacidad de innovar*. El empresario no es tal si se limita a replicar lo realizado por otros. Por lo tanto, es un sujeto que ayuda a ampliar la frontera de las posibilidades productivas. En este sentido, el empresario es un agente de cambio. Y esto puede relacionarse con el producto (innovación de producto), con el proceso productivo (innovación de proceso), con la organización interna (innovación organizativa). En esencia, el empresario es el sujeto capaz de tender un puente entre los lugares de producción del conocimiento y los lugares en los que se aplica. Por último, el *ars combinatoria* (el arte de la combinación). Al igual que el director de orquesta, el empresario debe conocer no solo las capacidades de sus colaboradores, sino también las características del *genius loci*, y esto con el fin de organizar el proceso productivo de manera que se favorezca la armonía de todos los componentes. Si el empresario carece de este arte, la empresa se convierte en un lugar de conflicto, lo que lleva a la suboptimidad de los resultados y a veces a su ruina. Téngase en cuenta que la capacidad de combinación es un arte y no una técnica que se puede aprender en un manual de instrucciones. (Recuérdese que la raíz de arte se refiere al término *areté*, que en griego significa ‘virtud’. Por lo tanto, el empresario auténtico es virtuoso.)

Claramente estos tres atributos están presentes, en diversas formas y en diversos grados, en los empresarios del mundo real. Y de hecho hay quienes tienen éxito y quienes no. Esto depende de una serie de factores, tanto subjetivos como objetivos. Por ejemplo, hay culturas que fomentan más que otras el ingenio y la actitud hacia el riesgo. Estas culturas se basan en la idea de desarrollo y progreso humano integral. Del mismo modo, hay sistemas sociales que favorecen más que otros la práctica del *ars combinatoria*: es prácticamente imposible lograr la armonía dentro de la empresa si en la economía persisten grandes desigualdades en la distribución del ingreso y de la riqueza. Lo importante a tener en cuenta es que estos tres elementos deben estar presentes de alguna manera y en cierta medida en el espíritu empresarial.

¿Por qué, sobre todo en estos tiempos, es tan importante insistir en el *ars combinatoria*? La respuesta se dará en breve. Siempre que diferentes personas realizan tareas que son interdependientes, se plantea un problema de coordinación como consecuencia de la división del

³ En un ensayo de 2001, precursor de los acontecimientos posteriores, Simon ZADEK, de la London School of Economics, dice:

«El papel de las empresas en la sociedad [no solo, por lo tanto, en el mercado] es la cuestión más importante de política pública del siglo XXI. La empresa va forjando cada vez más los valores y las normas sociales y contribuye cada vez más a la definición de las prácticas públicas, además de ser el principal vehículo para la creación de riqueza económica y financiera [...]. La empresa tratará entonces de cumplir con su papel mediante la creación de nuevos modelos civiles de gobernanza que promuevan nuevas formas de asociación entre el sector empresarial, el gobierno y las organizaciones sin fines de lucro» (2001; pp. 1-2).

trabajo. La interdependencia puede tener una doble naturaleza: *tecnológica* o *estratégica*. En el primer caso, son las características mismas del proceso productivo las que establecen las reglas de coordinación. El ejemplo típico es la cadena de montaje y, en general, el sistema taylorista. En la fábrica o en la oficina fordista la coordinación se consigue inmediatamente: es suficiente la jerarquía y un sistema de incentivos/castigos. Sin embargo, la realidad surgida tras la revolución de las nuevas tecnologías está dominado otro tipo de interdependencia. Estratégica significa que el comportamiento de cada componente de la organización depende, en buena medida, de sus expectativas sobre las intenciones y motivaciones de las personas que trabajan dentro y fuera de la empresa. En tales casos la coordinación es un *meeting of mind* (un encuentro de voluntades) por citar al economista estadounidense, premio Nobel, Thomas Schelling (1960) y esto significa que, si se desconocen las motivaciones que impulsan a la gente a actuar, difícilmente la empresa tendrá éxito. Esa es la razón por la que hoy se está hablando de *humanistic management* y se está repensando el modelo del «taller de Leonardo».

¿Qué decir del fin en vista del cual el empresario hace lo que hace? Conocemos la respuesta de la corriente económica dominante: el fin de la empresa es la maximización del beneficio (a corto o largo plazo, según las versiones). Pero esto no es acertado, ya que, como la realidad nos muestra, los fines pueden ser diversos. El punto que debe subrayarse es que no es el fin perseguido lo que define la naturaleza de la empresa, sino los tres atributos que se han mencionado anteriormente. La elección del fin debe dejarse a la libre elección de los agentes, la cual a su vez depende del sistema motivacional de estos. En esencia, la empresa es el *genus* que contiene en su interior varias *species* según el objetivo deseado: capitalista, social, civil, cooperativa, pública. Un sistema económico verdaderamente liberal, respetuoso de la causa de la libertad, no puede pues favorecer o desalentar, a nivel fiscal o normativo, uno u otro tipo de empresa.

La reciente ola de interés por los temas y las prácticas de la responsabilidad civil de la empresa puede verse como el reconocimiento por parte del mundo empresarial de que ahora es el momento de proceder con decisión a la civilización del mercado, pese al colapso de todo el sistema. De hecho, si la RCI se ve como un mero instrumento u ocasión para aumentar las cuotas de mercado de las empresas, entonces tienen razón sus detractores, porque si el fin último que la empresa persigue es la eficiencia económica, la ley y un minucioso sistema de controles es todo lo que se necesita para esta tarea. Pero si el fin es más bien contribuir a hacer más civiles nuestras economías de mercado, entonces las críticas a la RCI son infundadas, ya que esta tiene un valor no solo instrumental, sino también expresivo. Mientras que al gerente de la empresa *à la* Friedman nadie le pedirá cuentas del valor expresivo generado por ella, no ocurre lo mismo con el gerente de la empresa civilmente responsable (Guiso, Sapienza, Zingales, 2010).

Surge espontáneamente la pregunta: ¿en el contexto de economías de mercado, tales como las que ahora conocemos, es posible que empresas, cuyo *modus operandi* se basa en los principios de la RCI, lleguen a permanecer en el mercado y, posiblemente, a expandirse? Es decir, ¿qué espacio pueden conquistar empresas que se toman en serio la RCI en un ámbito como el económico, donde la orientación hacia la impersonalidad de las relaciones y al individua-

lismo egoísta no solo es fuerte, sino que también se considera un requisito indispensable para la buena gestión de la empresa? Sabemos la respuesta de quienes se identifican con la línea de pensamiento de Polanyi-Hirsch-Hollis, por mencionar solo a los autores más representativos. La idea central de estos es que los agentes económicos, interviniendo en el mercado regulado solo por el principio del intercambio de equivalentes, son inducidos a comportarse exclusivamente según su propio interés. Con el paso del tiempo, tienden a transferir este comportamiento a otros ámbitos sociales, incluso a aquellos donde el logro del bien común requeriría la adopción de actos virtuosos. (Virtuoso es el acto que simplemente no *está* en el interés común, sino que se hace *porque* está en el interés común.) Esta es la tesis del contagio tan cara a Karl Polanyi: «El mercado avanza sobre la desertificación de la sociedad».

Distinta en sus argumentos, pero convergente en la conclusión, la posición de autores como Brennan y Hamlin (1995), para quienes la virtud, siendo un acto bueno repetido, y cuyo valor aumenta con el uso, como enseñaba Aristóteles, depende de los hábitos adquiridos por un individuo. De ello se desprende que una sociedad donde se privilegia a las instituciones económicas, que tienden a economizar el uso que los ciudadanos hacen de las virtudes, es una sociedad que no solo verá reducirse su patrimonio de virtud, sino a la que le resultará difícil reconstituirlo. Esto se debe a las virtudes, como los músculos, se atrofian por la falta de uso. Brennan y Hamlin hablan, en este sentido, de la tesis del «músculo moral»: la economía en el uso de las virtudes desplaza la posibilidad de producir virtud. Así que cuanto más se confía en instituciones cuyo funcionamiento está relacionado con el principio del intercambio de equivalentes, los rasgos culturales y las normas sociales de comportamiento de la sociedad serán más congruentes con ese principio. Análoga, aunque más sofisticada, es la conclusión a la que llega Martin Hollis (1998) con su «paradoja de la confianza»:

«Cuanto más fuerte sea el vínculo de confianza más puede progresar una sociedad; cuanto más progresa una sociedad sus miembros se vuelven más racionales y, por tanto, más instrumentales en sus relaciones. Cuanto más instrumentales se hacen, se vuelven menos capaces de dar y recibir confianza. Así el desarrollo de la sociedad erosiona el vínculo que la hace posible y del que continuamente necesita» (p. 73).

Como se entiende, si tuviesen razón estos (y otros) autores, serían pocas las esperanzas de poder dar una respuesta positiva a la pregunta planteada. Pero, afortunadamente, la situación no es tan desesperada como podría parecer a primera vista. En primer lugar, el argumento que sostiene la línea de pensamiento que aquí se discute sería aceptable si se pudiese demostrar que existe una relación de causalidad entre disposiciones e instituciones virtuosas, un vínculo por el cual se pudiese llegar a sostener que, trabajando en el mercado capitalista, los agentes llegan, con el tiempo, a adquirir por contagio una conducta individualista. Ahora, prescindiendo de la circunstancia de que tal demostración no se ha producido nunca, el hecho es que personas con disposiciones virtuosas, actuando en contextos institucionales en los que las reglas del juego se forjan desde la asunción del comportamiento egoísta (y racional), tienden a obtener mejores resultados que personas movidas por disposiciones egocéntricas. Por ejemplo, piénsese en las múltiples situaciones descritas por el dilema del prisionero. Jugado

por individuos no virtuosos –en el sentido especificado más arriba– el equilibrio al que llegan es siempre un resultado subóptimo. Jugado, en cambio, por sujetos que atribuyen un valor intrínseco, es decir, no solo instrumental, a lo que hacen, el mismo juego lleva a la solución óptima. Generalizando por un instante, el hecho es que la persona virtuosa que opera en un mercado que se rige únicamente por el principio del intercambio de equivalentes «florece», porque hace lo que el mercado premia y valora, incluso si la razón por la que lo hace no es alcanzar del premio. En este sentido, el premio refuerza la disposición interior, ya que hace que sea menos «caro» el ejercicio de la virtud.

En segundo lugar, la tesis de Polanyi y otros eruditos mencionados anteriormente requiere, para ser válida, que las disposiciones virtuosas sigan a los comportamientos, mientras que lo cierto es exactamente lo contrario. Ni siquiera el conductismo más estricto sostiene que el comportamiento es un *príus* respecto a las disposiciones del ánimo. No solo eso, incluso si este argumento fuera cierto, no se podría explicar por qué, en las condiciones históricas actuales, caracterizadas por el predominio de las instituciones que «economizan la virtud», estamos asistiendo a un florecimiento de organizaciones empresariales que se están moviendo en otra dirección. Esto sucede porque la naturaleza de lo que lleva al actor a elegir comportarse de manera virtuosa es relevante. De hecho, una persona que actúa de manera virtuosa por temor a la sanción (sea esta legal o social) o porque intrínsecamente está motivada para comportarse de esta manera marca una gran diferencia.

En definitiva, en un contexto como el actual en que prevalecen las instituciones económicas basadas en el principio del intercambio de equivalentes, ¿qué puede poner de manifiesto la posibilidad de una acción virtuosa –en el sentido de las virtudes cívicas– capaz de generar resultados positivos que podrían desencadenar el mecanismo de elección de las disposiciones al que acabamos de referirnos? La práctica de la responsabilidad civil por parte de la empresa. Esta es la auténtica tarea de sujetos que, basando su acción en el principio de reciprocidad, terminan por contagiar a otros. Es una especie de ley de Gresham a la inversa: ¡la moneda buena atrae a la mala! Pues bien, el sentido de la empresa civilmente responsable es abrir el mercado, ampliando su ámbito de acción y sobre todo la sostenibilidad. De hecho, no hay que olvidar que lo que «erosiona» el vínculo social no es el mercado en sí mismo, sino un mercado reducido a solo intercambio de equivalentes; no es, por lo tanto, el mercado civil, sino el «incivil», que no fue construido –como sabían los humanistas del siglo XV– sobre la base de la reciprocidad como virtud civil (Bruni, Zamagni, 2004).

6. Conclusión

Para concluir, se trata de repensar, en clave generativa, el papel del empresario en el nuevo contexto económico resultado de los fenómenos de la globalización y de la tercera revolución industrial. Es comúnmente aceptado que la actividad económica, hoy en día, no puede concebirse de forma reductora en términos de todo lo que vale para aumentar el producto esperando

que esto sea suficiente para asegurar la cohesión social; más bien, la actividad económica debe aspirar a la vida en común. Como Aristóteles había entendido bien, la vida en común es una cosa muy diferente de la mera uniformidad, que también se da entre el ganado. De hecho, cada animal come por su propia cuenta e intenta robar comida a otros animales. Si embargo, en la sociedad humana el bien de cada uno solo se puede lograr con el trabajo de todos. Y, sobre todo, el bien de cada uno no puede disfrutarse si no lo es también por los otros.

El sentido, es decir, la dirección hacia la que tenemos que dirigirnos es recobrar la tradición del pensamiento de la economía civil, una tradición italiana que tiene sus raíces en el humanismo civil del siglo XV y que alcanza su plena sistematización conceptual en el siglo XVIII en la escuela napolitana (A. Genovesi, F. Galiani, G. Dragonetti y otros) y milanesa (P. Verri, C. Beccaria, G. Romagnosi y otros) de la Ilustración italiana. La idea central de esta línea de pensamiento –que luego se verá socavada por la economía política anglosajona– consiste en fundar la arquitectura de la sociedad no sobre dos, sino sobre tres pilares: público (Estado e instituciones públicas); privado (mundo empresarial); civil (organizaciones de la sociedad civil, es decir, los cuerpos sociales intermedios). Cada uno de ellos tiene sus propios principios regulativos y se caracteriza por modos específicos de acción, pero los tres deben interactuar de manera orgánica (es decir, no esporádica) según los cánones del *método deliberativo*. El orden social, por lo tanto, ya no se basa en la dicotomía público-privado (es decir, en el Estado y el mercado), sino en la tricotomía, público, privado, civil.

Una estrategia eficaz para la innovación social debe reconocer y hacer suya esta articulación de la sociedad porque solo de ella puede surgir la solución a los nuevos problemas del actual período de transición. De hecho, una de las urgencias políticas y culturales más apremiantes hoy es ir más allá de las dos concepciones de mercado hasta ahora dominantes. Por un lado, la visión del mercado como un «mal necesario», una institución de la que no se puede prescindir, porque es garantía de progreso y éxito económico, pero que sigue siendo un «mal» del que hay que guarecerse y por lo tanto mantener bajo control, estableciendo restricciones estrictas. Esta es la posición adoptada por los teóricos de la llamada «tercera vía», según los cuales es preciso separar la esfera económica del resto de la sociedad y utilizar la primera como un instrumento para alcanzar los objetivos que se fija la segunda. Por otro lado encontramos la concepción del mercado como medio para resolver el problema político. Se trata de una concepción plenamente en sintonía con el espíritu –y también con la práctica– del pensamiento neoliberal que, de hecho, tiene como objetivo resolver el problema político por vía esencialmente económica.

El horizonte hacia el que tender consiste más bien en crear las condiciones para una economía de mercado pluralista, donde puedan actuar, de forma autónoma e independiente, además de las empresas lucrativas también entidades económicas que, sin perseguir ganancias, son igualmente capaces de generar valor añadido, y por lo tanto, riqueza. Estos son los sujetos que componen la variada constelación de las organizaciones sin fines de lucro (cooperativas, empresas sociales, fundaciones). Recuérdese que la defensa de las razones de la libertad requiere que el pluralismo sea defendido no solo en el ámbito político –lo cual es obvio– sino también en el económico. Pluralista y democrática es, pues, la economía en la que hay espacio, en primer

lugar, para más principios de organización económica –desde la búsqueda de beneficios a la reciprocidad– sin que la postura institucional vigente privilegie, más o menos abiertamente, uno u otro; y, en segundo lugar, la economía en la que se permite al consumidor no solo elegir dentro de un menú dado, sino también que él sea capaz de «decir lo que piensa» acerca de la composición del mismo menú. Este es el sentido del así llamado «voto con cartera», otro notable ejemplo de innovación social. (Piénsese en el *cash-mob* introducido por primera vez en los EEUU en 2011.)

Hoy se sabe que con el fin de garantizar la sostenibilidad de una economía de mercado viable es necesario un aporte continuo de valores procedentes de fuera del mercado, tal y como sugiere –en otro frente– la paradoja de Böckenförde según la cual el Estado liberal secularizado vive de presupuestos que ni siquiera él mismo puede garantizar. El núcleo de la paradoja radica en el hecho de que el Estado liberal solo puede existir si la libertad que promete a sus ciudadanos se regula por la constitución moral de los individuos y por estructuras sociales inspiradas en el bien común. Si, en cambio, el Estado liberal intenta imponer esa regulación, entonces renuncia a su propio ser liberal, acabando por caer en el mismo totalismo del que pretende emanciparse. *Mutatis mutandis*, lo mismo se puede decir del mercado. La economía de mercado postula ciertamente la igualdad entre los participantes, pero genera *ex-post* desigualdad de resultados. Y cuando la igualdad en el ser diverge cada vez más de la igualdad en tener, es la razón misma del mercado la que se pone en duda. En definitiva, trabajar para que la economía de mercado vuelva a ser civil –como lo fue, aunque por muy poco tiempo, en sus albores– es el gran reto que la empresa de hoy debe ser capaz de recoger dotándose de una dosis masiva de coraje e inteligencia.

Referencias bibliográficas

- ACEMOGLU, D. y ROBINSON, J. (2012): *Perchè le nazioni falliscono. Alle origini di potenza, prosperità, povertà*. Milán, Il Saggiatore.
- BOWEN, H. B. (1953): *Social Responsibility of businessmen*. Nueva York, Harper.
- BRENNAN, G. y HAMLIN, A. (1995): «Economizing on virtues»; en *Constitutional Political Economy* (6, 1); pp. 35-56.
- BRUNI, L. (2009): *L'impresa civile*. Milán, Egea Bocconi.
- BRUNI, L. y ZAMAGNI, S. (2004): *Economia Civile*. Bolonia, Il Mulino.
- CANTILLON, R. (1755): *Essai sur la nature du commerce en général*. Londres, Fletcher Gyles.
- CHRISTENSEN, C. M. (1997): *The innovator's dilemma*. Cambridge, Harvard Business School Press.
- GUISSO, L.; SAPIENZA, P. y ZINGALES, L. (2010): «Civic capital as the missing link», NBER, 15845.

- HENRIQUES, A. (2009): «Is there any such thing as «Global Corporate Citizenship?»»; en *Politeia* (25, 93); pp. 232-238.
- HOLLIS, M. (1998): *Trust within reason*. Cambridge, Cambridge University Press.
- KRUSE, D. L.; FREEMAN, R. B. y BLASI, J. R. (2012): *Shared capitalism at work. Employee ownership, profit and gain sharing, and broad-based stock options*. Chicago-Londres, The University of Chicago Press.
- MAGATTI, M. (2012): *La grande contrazione*. Milán, Feltrinelli.
- POLANY, K. (1974): *La grande trasformazione*. Turín, Einaudi.
- PORTER, M. E. y KRAMER, M. R. (2011): «Creating shared value. How to reinvent capitalism- and unleash a wave of innovation and growth»; en *Harvard Business Review* (89, 1-2); pp. 81-96.
- SACCONI, L. (2013): «L'impresa socialmente responsabile e il suo governo multi-stakeholder. Un modello di impresa per il sindacato e la politica democrática»; en *Quaderni di Rassegna Sindacale. Lavori* (14, 3); pp. 93-145.
- SCHELLING, T. (1960): *The strategy of conflict*. Cambridge, Harvard University Press.
- SHILLER, R. (2012): *Finanza e società giusta*. Bologna, Il Mulino.
- TAYLOR, C. R. (2009): «Carpe crisis: capitalizing on the breakdown of capitalism to consider the creation of social business»; en *New York Law School Law Review* (54, 10); pp. 743-771.
- WADDOCK, S. (2009): «Corporate citizenship: the leadership challenge from the changing global context»; en *Politeia* (93); pp. 47-63.
- ZADEK, S. (2011): *The Civil Corporation. The new economy of corporate citizenship*. Londres, Earthscan Ltd.
- ZAMAGNI, S. (2007): *L'economia del bene comune*. Roma, Città Nuova.
- ZAMAGNI, S. (2013): *Impresa responsabile e mercato civile*. Bologna, Il Mulino.



DESEMPLEO Y FACTORES DE COHESIÓN SOCIAL

José María Serrano Sanz

Universidad de Zaragoza / Real Academia de Ciencias Morales y Políticas

Resumen

En este trabajo examinaremos, en primer lugar, el desempleo como problema central provocado por la crisis económica en España. Para ello analizaremos el mercado de trabajo y sus determinantes. En segundo lugar nos ocuparemos de responder a la pregunta de si un aumento de la economía sumergida ha sido la alternativa al deterioro del ámbito laboral, que explica nuestra relativa paz social. La respuesta negativa a esa pregunta nos lleva, por último, a examinar otros factores que, en nuestra opinión, sí están actuando intensamente a favor del mantenimiento de la cohesión social.

Abstract

In this study we will first examine unemployment as a central problem caused by the economic crisis in Spain. To do this, we will analyse the job market and its determining factors. Secondly, we will deal with answering the question of whether an increase in the black economy has provided an alternative to the deterioration of the employment sphere, which would explain our situation of relative social peace. A negative answer to this question leads us, finally, to examining other factors which, in our opinion, are acting strongly in favour of the maintenance of social cohesion.

1. Introducción

La prolongada y gravísima crisis económica por la que atraviesa España tiene una vertiente de crisis social, debida al problema del desempleo y a las dificultades de la hacienda pública para sostener el Estado del Bienestar. Además, la incapacidad de los sucesivos gobiernos para prevenir la crisis, primero, y para combatirla rápida y eficazmente, después, ha extendido un manto de desconfianza sobre las instituciones. Una desconfianza agravada por algunos notorios casos de corrupción y la sensación de que la clase política ha quedado al margen de los ajustes impuestos a la sociedad. Es la tercera dimensión de la crisis española, la institucional.

Sin embargo, la sociedad española parece soportar estoicamente esta crisis profunda y múltiple, sin sucumbir a tentaciones populistas o racistas, como han hecho otras sociedades europeas, incluso algunas menos golpeadas por el desempleo. Afortunadamente, tampoco las tensiones sociales ni la violencia han aumentado de forma perceptible. De manera que necesariamente deben existir ciertos mecanismos que, actuando de contrapeso, compensan los evidentes desequilibrios sociales producidos por la crisis.

En este trabajo examinaremos, en primer lugar, el desempleo como problema central provocado por la crisis económica en España. Para ello analizaremos el mercado de trabajo y sus determinantes. En segundo lugar nos ocuparemos de responder a la pregunta de si un aumento de la economía sumergida ha sido la alternativa al deterioro del ámbito laboral, que explica nuestra relativa paz social. La respuesta negativa a esa pregunta nos lleva, por último, a examinar otros factores que, en nuestra opinión, sí están actuando intensamente a favor del mantenimiento de la cohesión social.

2. El desempleo, un problema crónico del mercado de trabajo español

Desde la perspectiva de la sociedad española, el desempleo es, sin duda, el principal problema derivado de la crisis económica iniciada en 2008 y es lógico que así sea. El desempleo es el nexo que transforma la crisis económica en malestar social, porque afecta a los proyectos vitales de numerosas personas. En otras palabras, el desempleo humaniza la crisis económica.

A lo largo de la crisis la renta del conjunto de los hogares españoles se ha reducido aproximadamente en un 11 %, y su nivel de vida ha retrocedido en relación con el promedio europeo. Siendo importantes, tales caídas no admiten comparación con el hecho de que el nivel de desempleo español actual sea más del doble que el comunitario, cuando era el mismo al comenzar la crisis.

Este resultado no debe interpretarse como una mera consecuencia de que la crisis española ha sido más grave que la europea. Que lo ha sido, por supuesto, si tomamos como término de comparación a los otros grandes países continentales. Lo singular de la respuesta española es que, frente a una caída en los demás países avanzados del empleo equivalente en proporción a la caída de la renta, en España la reducción del empleo ha triplicado la disminución de la renta.

Ahora bien, es importante señalar que tal singularidad no es fruto de la crisis actual, sino que se ha repetido en todas las crisis de la democracia. E incluso en las etapas de expansión, pues el paro nunca ha dejado de mantenerse en niveles comparativamente elevados. No se olvide que en el mejor momento del último ciclo expansivo (segundo trimestre de 2007) la tasa de paro era del 7,93 %, una cifra que sería considerada desastrosa en cualquier momento por otros países desarrollados.

En otras palabras, el desempleo es un problema crónico del mercado de trabajo español, como reza el título de este epígrafe. Por consiguiente, para entender las dificultades del presente es necesario preguntarse por los factores diferenciales de la crisis en nuestro país, pero también por aquellos que provocan de continuo una reacción poco satisfactoria de nuestro mercado de trabajo.

Comenzaremos por la crisis, algo que exige retroceder a los años de la expansión¹. El crecimiento de aquel tiempo se basó en una incorporación masiva de factores productivos y no en una utilización más eficiente de aquellos con los que se contaba. De ahí que apenas mejorase la productividad del trabajo, e incluso retrocediera levemente la productividad total de los factores; ambos conceptos empeoraron relativamente en relación a los países de la Unión Monetaria.

La otra cara de la moneda fue un intenso alivio en el mercado de trabajo. El desempleo, que a la altura de 1995 se situaba en el 22,7 % de la población activa, se había reducido hasta el 8,3 % en promedio durante 2007, al tiempo que se registraba una importación notable de mano de obra, vía inmigración, y una incorporación también considerable de la población femenina al mercado de trabajo. Con todo ello, entre 1995 y 2007, se crearon nada menos que casi ocho millones de puestos de trabajo. Los ocupados, apenas doce millones en 1995, los mismos que dos decenios antes, superaban los veinte millones en 2007. España, un país de emigrantes hasta la llegada de la democracia, se convirtió súbitamente en tierra de inmigración al comenzar el siglo veintiuno.

Esta oferta masiva de mano de obra permitió, además, que la fuerte demanda en el mercado de trabajo pudiera ser satisfecha sin tensiones salariales, como las que aparecieron tempranamente en la anterior fase expansiva, en la segunda mitad de los años ochenta. En aquel otro momento, la presión de los salarios acabó derivando en conflictividad laboral, con lo que pronto se frenó la reducción del desempleo.

El segundo factor productivo utilizado masivamente en la etapa de crecimiento iniciada en 1995, fue el capital. La internacionalización financiera permitió disponer de los fuertes excedentes de ahorro generados en el mundo a unos tipos de interés relativamente reducidos y pocas economías usaron de ese ahorro con tanta amplitud como la española. Se produjo así un proceso inversor sin precedentes, que fue protagonizado por todos los agentes económicos: familias, empresas y administraciones públicas. Las familias invirtieron en viviendas, las empresas en equipo productivo e instalaciones y las administraciones públicas en infraestructuras. Así, en 2007 se invertía en España un 31,1 % del PIB frente al 22 % de 1995 o el 17 % de 1985. La cifra es no solo extraordinaria en comparación con otros tiempos, sino en el contexto de los países industriales de comienzos de este siglo.

Financiar semejante esfuerzo inversor se hizo con una masiva apelación al ahorro exterior, traducida en un déficit considerable de la balanza por cuenta corriente. Y ello a pesar de que la tasa de ahorro no era baja en España, viéndose aun favorecida por el equilibrio o superávit de las cuentas públicas y las ayudas europeas en forma de fondos estructurales. Esta dependencia financiera del exterior acabaría convirtiéndose en el principal factor de vulnerabilidad de la economía española al llegar la crisis crediticia internacional de 2008.

La negativa de las autoridades a reconocer el problema hasta mayo de 2010 aun lo agravó, con un déficit público que finalmente se reveló insoportable. Desde entonces se intentó un ajuste, conseguido en 2013, que ha recaído principalmente sobre el sector privado de la eco-

¹ Una explicación detallada de la misma en SERRANO SANZ (2011a).

nomía y ha vuelto a multiplicar el desempleo. Con empresas y familias exhaustas y el sector público severamente contenido, la economía española dejó de necesitar en ese año financiación adicional del resto del mundo. Pero ese momento marcó también un cambio de tendencia, que se ha ido afianzando en los últimos meses, hasta volver a tasas de crecimiento del PIB positivas.

Lo preocupante, que no sorprendente ni novedoso, se decía hace un momento, es la virulencia con que la crisis económica se ha reflejado en el mercado de trabajo (Tabla 1). Las cifras del desempleo han tenido una progresión vertiginosa y vuelven a llamar la atención cuando se las compara tanto con las cifras europeas como con las de otros países de la OCDE. Los 6.278.200 parados del primer trimestre de 2013 (el 26,94 % de la población activa) representan un triste record histórico en volumen y en porcentaje. Desde entonces, y coincidiendo con el ajuste logrado, el mercado de trabajo se ha estabilizado, primero, cesando la sangría del paro, y ha comenzado después a aumentar la ocupación, aunque todavía con limitaciones.

Las cifras de desempleo son el producto de una triple causa. Primero, el paro arrastrado desde la época de expansión, 1.773.200 en el mejor momento, 2007. Segundo, una intensa destrucción de empleo, 3.400.000, entre esa fecha y 2014. Tercero, un leve aumento de la población activa, 416.000, en el mismo lapso de tiempo.

La destrucción de empleo ha afectado a los cuatro sectores productivos, aunque ha sido especialmente intensa, en términos absolutos y relativos, en la construcción, donde se ha perdido el 62 % de los puestos de trabajo existentes; nada menos que 1.640.000. En segundo lugar, en términos relativos, ha afectado a la industria, donde la ocupación ha caído un 28 %, lo que representa cerca de un millón de empleos. En cifras absolutas, el sector servicios ha perdido 737.000 empleos, que representan un 5 % de los existentes. También la agricultura ha perdido un 17 % del empleo, aunque en cifras absolutas son 151.000. La distribución refleja perfectamente donde se ha situado el epicentro de la crisis. Desde otra perspectiva, la caída de la ocupación se ha concentrado casi exclusivamente en los asalariados del sector privado, el colectivo más numeroso, ciertamente, pero también el más afectado. Los asalariados del sector público solo empezaron a disminuir en 2012 y en una proporción limitada.

Tabla 1. El mercado de trabajo en la crisis

Trimestre	Activos	Ocupados	Parados	Tasa de actividad (en %)	Tasa de paro (en %)
1T 2007	22.130,80	20.267,50	1.863,20	58,90	8,42
2T 2007	22.354,10	20.580,90	1.773,20	59,23	7,93
3T 2007	22.559,60	20.753,40	1.806,20	59,50	8,01
4T 2007	22.659,90	20.717,90	1.942,00	59,47	8,57
1T 2008	22.810,40	20.620,00	2.190,50	59,67	9,60
2T 2008	23.032,60	20.646,90	2.385,70	60,07	10,36
3T 2008	23.157,10	20.556,40	2.600,70	60,23	11,23
4T 2008	23.262,10	19.055,30	3.206,80	60,35	13,79
1T 2009	23.302,60	19.284,40	4.018,20	60,39	17,24
2T 2009	23.293,40	19.154,20	4.139,60	60,30	17,77
3T 2009	23.219,80	19.098,40	4.121,40	60,05	17,75
4T 2009	23.225,40	18.890,40	4.335,00	59,99	18,66
1T 2010	23.270,50	18.652,90	4.617,70	60,09	19,84
2T 2010	23.406,40	18.751,10	4.655,30	60,41	19,89
3T 2010	23.404,40	18.819,00	4.585,40	60,37	19,59
4T 2010	23.377,10	18.674,90	4.702,20	60,25	20,11
1T 2011	23.347,30	18.426,20	4.921,20	60,16	21,08
2T 2011	23.466,20	18.622,00	4.844,20	60,44	20,64
3T 2011	23.482,50	18.484,50	4.998,00	60,44	21,28
4T 2011	23.440,30	18.153,00	5.287,30	60,29	22,56
1T 2012	23.433,00	17.765,10	5.667,90	60,31	24,19
2T 2012	23.489,50	17.758,50	5.731,00	60,50	24,40
3T 2012	23.491,90	17.667,70	5.824,20	60,55	24,79
4T 2012	23.360,40	17.339,40	6.021,00	60,23	25,77
1T 2013	23.308,40	17.030,20	6.278,20	60,18	26,94
2T 2013	23.207,90	17.160,60	6.047,30	60,00	26,06
3T 2013	23.173,40	17.230,00	5.943,40	60,04	25,65
4T 2013	23.070,90	17.135,20	5.935,60	59,86	25,73
1T 2014	22.883,90	16.950,60	5.933,30	59,46	25,93
2T 2014	22.975,90	17.353,00	5.622,90	59,63	24,47

Fuente: INE.

El perfil de los desempleados de esta crisis presenta algún matiz respecto a los de crisis anteriores. En ellas la probabilidad de estar parado crecía al tener una de estas características: ser joven, mujer, con escasa formación y del sur de la península. En este momento la condición de mujer se ha intercambiado por la de inmigrante y se ha añadido la larga duración como rasgo clave (Tabla 2). Así resulta que en 2014, frente a una tasa de paro que en promedio es del 24,47 %, la que soportan los menores de 19 años es del 70,39. La formación es decisiva a la hora de encontrar empleo, de manera que quienes tienen estudios superiores registran la

tasa de paro más baja (14,48 %) y en cada nivel inferior aumenta el desempleo hasta llegar a los analfabetos (50,11 %). Ser extranjero eleva la probabilidad de estar desempleado (34,14), así como ser del sur (34,74 % en Andalucía). Por último, el desempleo tiende a hacerse crónico, pues el 62,13 % de los parados lleva más de 1 año en esa situación.

Los problemas del mercado de trabajo español, hoy en día, no son solo el fruto de la crisis económica, sino que son resultado de señalados defectos en su estructura institucional, que se han hecho de nuevo evidentes en ocasión de la crisis, pero estaban igualmente presentes en la fase de expansión, como se comentó. Tales disfunciones, junto con la inadecuación entre la formación de la mano de obra y las necesidades de las empresas, acaban por configurar un mercado de trabajo que parece tener una incapacidad crónica para ajustarse.

Tabla 2. El perfil del parado en 2014

	Tasa de paro (2T 2014) (Promedio nacional 24,47)
1. Joven	
<i>De 16-19 años</i>	70,39
<i>De 20-24 años</i>	49,99
2. Con escasa formación	
<i>Analfabetos</i>	50,11
<i>Estudios primarios incompletos</i>	44,25
<i>Estudios primarios</i>	38,44
<i>Estudios secundarios</i>	26,32
<i>Estudios superiores</i>	14,48
3. Extranjero	34,14
4. Del sur	
<i>Andalucía</i>	34,74
<i>Canarias</i>	32,68
<i>Extremadura</i>	29,43
<i>Castilla-La Mancha</i>	28,69
5. Crónico	Porcentaje del total de parados
<i>Parados con más de 1 año</i>	62,13

Fuente: INE.

Ahora bien, con la misma diligencia e intensidad con que vuelven a aparecer los defectos, renacen las resistencias a las reformas de calado. El diagnóstico está realizado por los especialistas desde los años ochenta, pero las reformas son siempre demasiado limitadas. El resultado es que las modificaciones que se han llevado a cabo en los últimos años, incluidas las más recientes, van en la dirección correcta, pero resultan insuficientes para afrontar problemas de tal envergadura.

En dos aspectos se centran reiteradamente los problemas del mercado de trabajo español: los costes de despido y la estructura de la negociación colectiva. Los costes de despido de los trabajadores fijos son tan elevados que hay resistencia en las empresas a aceptar ese tipo de contrato y el resultado es una tasa de temporalidad más del doble que la tasa europea. Este dualismo determina una escasa movilidad de los trabajadores fijos y una elevada rotación de los temporales, con sus secuelas de menor formación y productividad. Además, en cuanto llega una caída del nivel de actividad, los contratos temporales son especialmente vulnerables. En lo que a la negociación colectiva se refiere, priman los convenios provinciales y de sector, siendo casi marginales los de empresa. En estas condiciones, resulta difícil ajustar salarios y productividades a la marcha específica de la empresa, siendo mínimas las posibilidades de que, en una época de crisis, se plantee cambiar salarios por estabilidad en el empleo.

Pero además, la elevada tasa de temporalidad y la rigidez de los salarios han determinado en la crisis un comportamiento procíclico de las familias. Es inevitable relacionar la fortísima caída del consumo de los primeros tiempos de la crisis con el arraigado temor a perder el empleo. Así, el consumo, un motor clave de la demanda, falló en un momento decisivo por una deficiente configuración institucional. Si se añaden a esto los problemas que la dualidad provoca en la productividad, resulta sorprendente que el mercado de trabajo siga siendo la institución económica que menos haya cambiado en la democracia, manteniendo intacta su resistencia, cuando tantos perjudicados genera.

La reforma de 2012 ha sido más ambiciosa que las precedentes, pero los datos que hasta ahora tenemos muestran que, en realidad, sus efectos han sido más limitados de lo que en el primer momento pareció que iba a ocurrir. Por otra parte, el sistema judicial se muestra extraordinariamente conservador del statu quo y ha contribuido a ralentizar de nuevo la aplicación de los cambios más significativos.

En cuanto a la cuestión de la productividad. En la crisis, la economía española se ha comportado como viene siendo tradicional en coyunturas de recesión durante los últimos decenios. La caída ha sido más acusada en la ocupación que en la renta, y en consecuencia, ha mejorado la productividad significativamente, algo que parece ser incapaz de hacer en condiciones de normalidad. Esto, a su vez, es claramente indicativo de que existe un núcleo de empleos productivos y estables y una periferia de empleos poco productivos, que desaparecen a las primeras dificultades, sin dejar mucho rastro en la renta. Es también posible que una parte de los mismos acabe pasando a la economía irregular.

En cualquier caso, parece claro que hay un problema de productividad sobre el que conviene reflexionar. La reflexión se hace especialmente necesaria cuando se piensa en el largo plazo, pues que a corto, el crecimiento se podría recuperar con la simple reincorporación a la actividad del empleo perdido a consecuencia de la crisis. Pero si el empleo no se recupera y no se avanza en productividad, el horizonte de crecimiento se torna limitado, cuantitativa y cualitativamente. Por contra, el progreso apoyado en incrementos de productividad es sostenible y tiene largo recorrido. De manera que es preciso analizar los determinantes de la productividad en España para evaluar el potencial de crecimiento a largo plazo.

La productividad del trabajo depende de tres factores: el capital humano, el capital físico y la productividad total de los factores, reflejo esta última de las mejoras tecnológicas y organizativas. En otras palabras, el avance de la productividad es fruto, tanto de la acumulación de capital humano, físico y tecnológico, como de su utilización más eficiente.

Empezando con el capital humano, debe reconocerse que la situación española no es particularmente buena, e incluso resulta paradójica. Aproximado el capital humano, como es tradicional, a través de los años de escolarización de la población en edad de trabajar, el cómputo resulta ser en España significativamente menor que en los países europeos y Estados Unidos. La paradoja está en que la población universitaria es comparativamente mayor y las deficiencias se centran en la enseñanza media y la formación profesional. De ahí que pueda hablarse de problemas de sobrecualificación, a pesar de que el mercado de trabajo valora la cualificación, como demuestra el hecho de que el salario y la probabilidad de ocupación aumenten con los años de formación.

Es cierto que esta deficiencia en capital humano tiende a corregirse vegetativamente. Durante los próximos años, las generaciones que entren en el mercado de trabajo tendrán más formación que las retiradas, de modo que, por esta vía, el promedio de capital humano aumentará. Los inmigrantes son, por el momento, neutrales en el proceso, pues están aproximadamente en el promedio actual de la población española, si bien se prevé que a medio plazo empeore algo la situación, por tener menos formación que los jóvenes prestos a incorporarse.

En cualquier caso, la mejoría vegetativa no es suficiente para que la economía española se acerque a las más avanzadas. En otras palabras, se impone un esfuerzo adicional, no solo en cantidad sino especialmente en la calidad de la formación y en la adecuación de los contenidos formativos a los requerimientos del mercado de trabajo.

Podemos pues concluir que el perfil de la crisis en el mercado de trabajo refleja bien sectorial y temporalmente las pautas macroeconómicas de la misma. Pero el mayor deterioro relativo del mercado laboral en España, reclama una explicación singular, que solo puede venir de factores institucionales. El hecho de que la economía española se muestre incapaz de ajustarse vía precios o duración de la jornada laboral, y se ajuste únicamente vía cantidades, es un síntoma de rigidez institucional evidente en el mercado de trabajo.

3. ¿Ha sido la economía sumergida una solución?

Hasta aquí, nos hemos referido a las caídas de la renta y de la ocupación a lo largo de la crisis tal y como se reflejan en las correspondientes estadísticas. Pero a menudo se argumenta que tales caídas podrían estar siendo compensadas por un aumento de la denominada economía sumergida. La idea de una estrecha correlación entre agravamiento de la crisis y crecimiento de la economía en la sombra parece intuitivamente irreprochable. La economía oculta sería un mecanismo de compensación cíclica: en épocas de expansión resulta innecesaria y se retrae,

mientras es de esperar que resurja con fuerza en las depresiones. Podría hablarse de ella como una suerte de actitud defensiva con dos caras: de una parte, mostraría el fracaso de unas instituciones y unos agentes incapaces de mantener en la legalidad ciertas actividades económicas en cuanto llegan las dificultades; por otra, hay quien piensa en la economía sumergida como en un mal menor, un paliativo que alivia, aun de forma imperfecta, el mal momento de algunos².

Sin embargo, los estudios empíricos no corroboran con rotundidad tal intuición. En los trabajos que abarcan largos períodos de tiempo, los ciclos de la economía española no parecen relacionarse de un modo inequívoco con la economía sumergida. Cuando se han hecho análisis específicos de causalidad, se ha comprobado que la relación entre ciclos y ocultación tiene el sentido esperado, pero es muy débil. Este resultado puede deberse a que, al formular la hipótesis, estamos mezclando dos problemas independientes: la parte de la economía sumergida que persigue la ocultación de la renta y la parte de la economía sumergida que se alimenta de irregularidades laborales. En cuanto los determinantes de una y otra irregularidad son distintos, un análisis de la relación entre ciclo y ocultación convendrá que los aborde separadamente.

La causa principal de la ocultación de rentas es la presión fiscal y regulatoria, factores que no tienen por qué venir condicionados por el ciclo económico, sino que a menudo reflejan preferencias políticas. En cambio, el número de irregularidades laborales dependerá de la regulación, pero también de la situación del mercado de trabajo. En una etapa de recesión las irregularidades se multiplicarán y, al hacerse visibles, producirán la impresión de que la economía en la sombra está en su apogeo. Sin embargo, hay que evitar el confundir número con tamaño, pues muchas de esas pequeñas anomalías tienen escaso impacto en términos de volumen de renta.

Ese impacto muy limitado no se circunscribe a España, según puede deducirse de la única estimación que, por el momento, comprende los años de la crisis para el conjunto de los países de la OCDE³. Allí se aprecia ciertamente un repunte a partir de 2008, tanto en España como en otros países, pero muy leve. En realidad, en un caso y en otro, la ocultación de renta queda lejos de los niveles que respectivamente había alcanzado en pleno ciclo expansivo, allá por 2003.

Una vez más los determinantes de la ocultación aclaran las cosas. En España, el determinante más influyente en el aumento del tamaño de la economía sumergida es el crecimiento de la presión fiscal, seguido del aumento en el coste de la regulación⁴. Ambas causas apenas requieren comentarios adicionales, pues resulta casi una obviedad pensar que la economía sumergida sea una respuesta proporcionada al aumento de las exigencias gubernamentales, corregida por el coste de las sanciones y la probabilidad de que estas se hagan efectivas, todo ello, por supuesto, dado un cierto grado de moralidad pública.

En un segundo plano –y con mucha menos fuerza, aunque la relación de causalidad es también inequívoca– aparecen el desempleo y la tasa de actividad masculina, dos de los principales problemas estructurales del mercado de trabajo español, como factores que incentivan el desenvolvimiento de la economía sumergida.

² SERRANO SANZ (2011b).

³ SCHNEIDER (2010).

⁴ SERRANO SANZ y GADEA (2005).

Que las irregularidades laborales son una respuesta a los aumentos en el desempleo es un hecho reiteradamente puesto de relieve en la literatura española. Pero es menos frecuente referirse a algunas características de la oferta de trabajo, como la escasa cualificación y el amplio desempleo de larga duración que, combinados con una seguridad social generosa, hacen poco atractivo o difícil para el segmento de la población afectado encontrar un trabajo en el sector formal de la economía, durante la crisis.

De ahí el efecto óptico de la multiplicación de las irregularidades, confundido con frecuencia con el crecimiento espectacular del volumen de renta ocultada. A fecha de hoy, aun aceptando que la economía sumergida haya avanzado posiciones relativas en España, nada permite pensar que pueda compensar la espectacular caída de los niveles de renta y empleo registrados en las estadísticas oficiales.

3. La contabilidad de la cohesión social

Del análisis anterior se deriva claramente que no es un aumento espectacular de la economía sumergida la causa de que se mantengan en España niveles relativamente intensos de cohesión social, a pesar del elevadísimo desempleo. En nuestra opinión, han sido dos los factores que han logrado preservar la cohesión en unas circunstancias muy adversas: el nutrido porcentaje de perceptores de retribuciones regulares que ha sobrevivido a la crisis y las redes de solidaridad social, entre las que destaca la familia.

Los perceptores de retribuciones periódicas pertenecen a tres colectivos principales: ocupados, pensionistas y parados con subsidio. En su conjunto, en 2014 resultan ser más de 29 millones de personas (Tabla 3). Esto representa un 77 % de todos los mayores de 16 años; es decir, tres de cada cuatro personas recibían en España una retribución regular. En la crisis anterior ese porcentaje era 12 puntos inferior (un 65 %) y en la recesión de los años ochenta estaba 17 puntos por debajo (un 60 %). Unas diferencias parecidas en las proporciones se obtienen si se comparan los perceptores con la población total en las tres ocasiones.

Los ocupados superan los 17 millones, los perceptores de pensiones contributivas son algo más de 9, los de no contributivas se acercan al medio millón, los desempleados que cobran prestaciones contributivas son un millón, los de prestaciones asistenciales, un millón y cuarto y quienes cobran renta activa de inserción están en torno al cuarto de millón. Además las Comunidades autónomas financian rentas mínimas de otras doscientas mil personas.

De esos colectivos lo decisivo será lo que suceda con el número de ocupados, porque es el que sostiene a todos los demás. No puede haber protección social sin mantenimiento del empleo y, aunque es cierto que se han perdido muchos puestos de trabajo en la crisis, el volumen de los conservados es todavía considerable. En 2014 hay 6.349.000 empleos más que en 1985 y 4.838.000 más que en 1995; no solo eso, el número de puestos de trabajo hoy en día sigue siendo superior al de cualquier otro momento de los años setenta, ochenta o noventa.

Los diecisiete millones de empleos existentes son la clave de bóveda del sistema español de protección social, pues de ellos se nutre en buena parte el sistema tributario y obtiene sus ingresos la Seguridad Social. Con tales recursos se financian las pensiones, las prestaciones a los desempleados y las políticas asistenciales, entre otras cosas. En suma, los diecisiete millones de empleos legales son el sostén de la cohesión social en España y no la economía sumergida.

Tabla 3. La contabilidad de la cohesión social. Perceptores de retribuciones regulares.
En miles de personas

	1985	1995	2014 (2T)
Ocupados	11.004	12.512	17.353
Pensionistas (C y no C)	5.312	6.966	9.665
Parados con subsidio (C y A) y RM	1.087	1.458	2.771
Total	17.403	20.936	29.789
Población > 16 años	28.582	31.847	38.528
Tasa de cobertura	60 %	65 %	77 %
Población total	38.352	39.343	46.508
Tasa de cobertura	45 %	53 %	64 %

Fuente: INE y Ministerio de Empleo y Seguridad Social. Elaboración propia.

Ahora bien, eso no debe hacernos desconocer que los problemas distributivos se han multiplicado en la crisis y ha aumentado el riesgo de exclusión para un número creciente de personas. Según la última Encuesta de Población Activa el 4 % de los hogares no tenían ningún ingreso y el 10 % tenían a todos sus miembros activos en paro. A medida que se prolonga la crisis y sigue sin crecer el empleo esas cifras tienden a aumentar, pues el desempleo tiene un componente crónico muy importante. El 62 % de los parados lleva más de un año en esa situación y cuanto más tiempo transcurra, menores serán sus probabilidades de salir de ella y mayor el riesgo de marginación. El peligro de consolidar una sociedad dual, con una parte de la población ocupada y gozando de un aceptable nivel de vida y otra excluida, puede llegar a ser un problema serio. Esa realidad sin duda acabaría teniendo consecuencias también en el ámbito político.

Hasta el momento, sin embargo, la marginación efectiva resulta estar muy por debajo de lo que indican las cifras de desempleo, aunque el paro es un factor decisivo en la probabilidad de marginación: la tasa de riesgo de pobreza de los parados dobla el promedio nacional (Encuesta de Condiciones de Vida, INE). Eso significa que los determinantes del paro y la pobreza se superponen. Al igual que ocurriría con el desempleo, la tasa de riesgo de pobreza es mayor para los extranjeros, para quienes tienen escasa formación, para los jóvenes y para quienes viven en la mitad sur de la península.

Sin embargo, cuando se hacen comparaciones con Europa en condiciones de vida y pobreza, España no resulta ser un país extremo como en el paro. El porcentaje de población en riesgo de pobreza solo es algo mayor que en el promedio, pero el porcentaje de población con carencias materiales severas es claramente inferior (5,8 % en España frente a 9,9 en la Unión y 7,7 en la zona euro, según Eurostat).

La clave de estos resultados está en el comportamiento del grupo de personas de más edad. Los españoles mayores de 65 años han mantenido sus rentas mejor que el conjunto, tienen menor riesgo de pobreza y menores carencias materiales severas (INE y Eurostat). El sistema de pensiones ha sufrido menos recortes que las demás políticas públicas y está siendo un factor decisivo en la capacidad de la familia como institución redistributiva⁵.

Aunque no solo la familia. También hay redes de solidaridad social, cuyo protagonismo se ha multiplicado en la crisis para intentar paliar los evidentes aumentos de las situaciones de marginación producidos por la crisis económica⁶. Como la familia, son muestras del importante capital social de que dispone España hoy, un factor de cohesión que ha resultado ser decisivo para afrontar la intensa y prolongada crisis económica. Sin embargo, el deterioro no puede continuar indefinidamente sin poner en riesgo el equilibrio aportado por el propio capital social. Solo un crecimiento económico, a la vez intenso y sostenible, lo garantizará.

Referencias bibliográficas

- FUNDACIÓN FOESSA (2014): *Precariedad y cohesión social*. Madrid.
- SCHNEIDER, F. (2010): *The Influence of the economic crisis on the shadow economy in Germany, Greece and the other OECD-countries in 2010: What can be done?* Copia mimeografiada.
- SERRANO SANZ, J. M. (2011a): *De la crisis económica en España y sus remedios*. Zaragoza, Prensas UNIVERSITARIAS DE ZARAGOZA.
- SERRANO SANZ, J. M. (2011b): «Sombras en la economía y economía en la sombra»; en *Anales de la Real Academia de Ciencias Morales y Políticas* (88).
- SERRANO SANZ, J. M. y GADEA, M. D. (2005): «What causes the hidden economy in Spain?»; en *Applied Financial Economics Letters* (1); pp. 143-150.

⁵ Este protagonismo de la familia aparece de forma continuada en las encuestas de los últimos años, como la Encuesta sobre Integración y Necesidades Sociales de la Fundación Foessa, donde se señala la mejora en las relaciones internas de las familias a lo largo de la crisis. FUNDACIÓN FOESSA (2014), p. 25.

⁶ Así Cáritas Española, quizá la organización más importante en este ámbito, ha pasado de gastar en programas para combatir la extrema pobreza 31 millones de euros en 2009 a 60 en 2012 y de atender 786.000 personas a 1.300.000.



LA RSC EN PERSPECTIVA ÉTICA

Domingo García-Marzá
Universitat Jaume I

Resumen

La imagen del contrato moral, como expresión del reconocimiento recíproco que presupone toda interacción, nos permite visualizar la perspectiva ética en la que debe inscribirse un uso ético de la responsabilidad social. Desde esta perspectiva, el objetivo de una empresa que merezca el calificativo de responsable no puede ser otro que el acuerdo de todos los actores implicados en su actividad. Ni existe un interés empresarial identificable con uno de los grupos ni existe un interés corporativo más allá de la satisfacción o cumplimiento de todos los intereses legítimos en juego. El bien que aporta la empresa puede localizarse en el beneficio, pero esta afirmación es del todo vacía si no aclaramos inmediatamente en qué consiste el beneficio, para quién es, y cómo se ha conseguido. El acuerdo solo será posible si esta producción de bienes alcanza a todos los implicados y/o afectados, cuestión que solo podemos saber a través de la participación de los mismos.

Abstract

The image of the moral contract as an expression of the reciprocal recognition inherent in any interaction allows us to visualise the ethical perspective which must be the context for an ethical use of social responsibility. From this perspective, the aim of a business that deserves to be classed as responsible can be none other than the agreement of all the agents involved in its activity. There is no business interest identifiable with one of the groups, nor is there a corporate interest beyond meeting or complying with all the legitimate interests in play. The good provided by the business may lie in profit, but this statement is utterly empty if we do not immediately clarify what such a profit consists of, for whom it is made and how it has been achieved. Agreement will only be possible if such a production of goods reaches all those involved and/or affected, something we can only find out with their participation.

1. Introducción

El concepto de *responsabilidad social corporativa* parece haber perdido en la actualidad su capacidad para generar confianza en la empresa, en sus decisiones y actuaciones. Se encuentra, por así decirlo, «bajo sospecha». Tanto es así que en la teoría y en la práctica empresarial oímos muchas voces que aconsejan su abandono. No es esta la posición que el presente artículo pretende defender. La idea es más bien argumentar que la responsabilidad social de la empresa (en adelante RSC) es un concepto clave para la comprensión de la empresa, siempre y cuando quede incrustado en una ética empresarial que, por una parte, impida, un uso meramente estratégico y manipulador y, por otra, potencie el compromiso público de la empresa como parte de la sociedad civil. No olvidemos que la credibilidad y legitimidad empresarial, la confianza que nos merece la empresa como institución, sigue dependiendo –hoy más que nunca– de que sea capaz de responder de cómo utiliza su poder ante esa misma sociedad civil, en suma, de su responsabilidad social.

Una de las tareas básicas de la ética empresarial consiste en aclarar en qué consiste esta responsabilidad y cómo puede gestionarse desde un punto de vista ético. Una responsabilidad

que no es ningún pasivo para la empresa, sino que se convierte en un activo, en un factor clave para la generación de confianza, cuando se entiende parte del carácter o ética de la empresa, de su forma ser, de pensar y de actuar. Utilizada como simple estrategia acaba siempre sirviendo al beneficio de unos pocos y encubriendo situaciones claras de injusticia. De forma que, en un plazo más o menos largo, se vuelve contra la misma reputación que pretendía salvaguardar. La perspectiva de la ética empresarial nos permitirá apreciar el valor de la RSC como un recurso moral, así como diferenciar entre una *gestión estratégica* y una *gestión ética* de la RSC. Cuestiones que nos llevarán a proponer algunas ideas para un diseño institucional de la empresa que contemple la participación en su seno de la sociedad civil como única forma de garantizar una gestión de la RSC creíble y eficaz.

2. Recursos morales: la aportación de la ética empresarial

Como hemos visto en la introducción de este mismo volumen, cuando hablamos de sociedad civil nos referimos a una esfera no-gubernamental de interacciones compuesta por diferentes prácticas e instituciones que persiguen el logro de bienes sociales básicos. Si nos centramos en las instituciones, ya sean universidades, hospitales, empresas, etc., advertimos que su credibilidad depende de que se acerquen o se alejen del ideal que justifica su existencia, del grado en que han conseguido acercarse al «deber ser» que les da sentido y que define aquello que podemos esperar de ellas, sea la educación, la sanidad, la creación compartida de valor, etc. Un horizonte de sentido que tiene consecuencias prácticas, puesto que se expresa en un saber, en un conjunto de expectativas con las que reconocemos y valoramos la existencia real de las instituciones. La *perspectiva ética*, en su nivel institucional, se dirige hacia esta base normativa, hacia el núcleo moral que toda institución presupone como parte de su sentido y de su legitimidad¹.

Desde este enfoque, las instituciones se entienden como acuerdos sociales, procesos colectivos de aprendizaje, que pueden diseñarse de múltiples maneras para aproximarse a su razón de ser, al logro del bien interno que las justifica. Dependen siempre de nuestra propia intervención, del reconocimiento y aceptación de todos sus miembros. De ahí que su credibilidad remita siempre a este posible consentimiento, al acuerdo de todas las partes implicadas y/o afectadas. Nos puede parecer una explicación muy abstracta, pero solo tenemos que pensar, en nuestro contexto español, en la rápida desaparición de las cajas de ahorros para saber de qué estamos hablando. Al equipararse a los bancos y operar estrictamente por criterios comerciales y, en especial, al convertirse en un mero instrumento de los gobiernos de turno, hacía tiempo que habían perdido su horizonte de sentido. Ya no eran reconocibles².

La perspectiva ética se dirige a la reconstrucción de este saber moral presupuesto en las instituciones y, como ética aplicada, a las posibilidades de su realización. Un saber moral

¹ Cf. GARCÍA-MARZÁ, D. (2013): «La dimensión ética del diseño institucional»; en GONZÁLEZ ESTEBAN, ed.: *Ética y gobernanza. Un cosmopolitismo para el siglo XXI*. Granada, Comares; pp. 31-59.

² ILLUECA, M.; LARS, N. y GREGORY, F. (2008): «Liberalization, corporate governance, and savings banks». *EFA 2008 Athens Meetings Paper*.

conformado a partir de sentimientos, valores y normas, que nos dice lo que es correcto o incorrecto, justo o injusto, en nuestras relaciones con los demás, así como en las prácticas e instituciones que estructuran estas relaciones. Este saber se encuentra alojado en nuestro lenguaje cotidiano y nos capacita para valorar y enjuiciar la posible validez moral de nuestras acciones e instituciones. Como miembros de una determinada institución sabemos «siempre ya» qué podemos esperar y, por lo tanto, exigir, de su actuación³. Por ejemplo, encontramos buenas y malas universidades, y para distinguir las utilizamos este saber compartido que nos dice que no podemos llamar universidad a un simple mercado de títulos académicos. En el caso de la empresa, decimos que tal actuación «ha sido injusta», que «es inmoral» lo que ha sucedido en tal o cual caso, que «no hay derecho», etc. Utilizamos para ello un saber moral, que nos indica qué podemos esperar de la institución llamada empresa, un saber en el que los diferentes grupos de intereses apoyan su respaldo y su confianza. La teoría moral no inventa este saber, solo pretende sacarlo a la luz de forma sistemática para que pueda ser utilizado en la comprensión y gestión de cualquiera de las prácticas que componen la sociedad civil, entre ellas la actividad económica y empresarial. La ética empresarial, como ética aplicada, se ocupa de estudiar este saber moral presupuesto en toda actuación empresarial⁴.

Mientras que el derecho intenta positivizar estos valores y normas para convertirlos en leyes, en *recursos jurídicos*, consiguiendo así una coacción externa y —esta es al menos la intención—, una mayor garantía y seguridad, la perspectiva ética mantiene la voluntariedad derivada de nuestra libertad de elección y acción. Pero libertad no significa discrecionalidad, ni arbitrariedad y, ni mucho menos, no-obligatoriedad, como confunden muchos críticos de la RSC. Los demás implicados en la actividad empresarial «esperan» de nosotros un determinado comportamiento, confían en que responderemos de determinada forma y nosotros lo sabemos. Este saber compartido nos permite ajustar nuestras acciones y, por tanto, nos obliga. Esta obligación moral es anterior e independiente de la obligación jurídica, pero remite igualmente a un deber de actuar, a unas exigencias recíprocas, a un compromiso y a una responsabilidad. Si actuamos según lo que se espera de nosotros generamos confianza y con ella el *crédito moral* necesario para seguir estableciendo relaciones con nuestros grupos de interés. Del uso que hacemos del espacio de libertad que posee la empresa dependerá el reconocimiento de los demás. La ética empresarial, en suma, no es ni más ni menos que la expresión de este juego de expectativas recíprocas que definen el sentido de la empresa como institución socioeconómica⁵.

Este saber moral puede utilizarse como orientación para la acción, sea individual o institucional, y como criterio para establecer interacciones, convirtiéndose así en un tipo especial de recursos que podemos denominar *recursos morales*. Con el predicado moral se quiere mostrar su característica básica y su gran diferencia con el resto de recursos o medios disponibles para alcanzar nuestros objetivos: más aumentan cuanto más se utilizan y desaparecen si no se hace uso de ellos⁶. Pensemos, por ejemplo, en un recurso energético o en uno financiero: cuanto más

³ Cfr. al respecto APEL, K. O. (1985): *La transformación de la filosofía*. Madrid, Taurus; I, p. 191.

⁴ Cfr. al respecto CORTINA, A.; CONILL, J.; DOMINGO, A. y GARCÍA-MARZÁ, D. (1994): *Ética de la empresa*. Madrid, Trotta.

⁵ Cfr. para esta definición GARCÍA-MARZÁ, D. (2004): *Ética empresarial: del diálogo a la confianza*. Madrid, Trotta.

⁶ Cfr. HIRSCHMANN, A. O. (1992): «Against Parsimony: Three Easy Ways of Complicating some Categories of Economic Discourse»; en *Rival Views of Market Society and Other Recent Essays*. Cambridge, Harvard University Press; pp. 142-160.

los utilizamos menos tenemos. Un recurso moral, como es el caso de la confianza, funciona de forma contraria. Cuanto más utilizamos relaciones de confianza, más dignos de confianza somos y más aumentamos nuestro capital confianza, con lo que se incrementan las posibilidades de relacionarnos con otros y de esperar de los demás un comportamiento similar. Ahora bien, este potencial de acción deriva de su carácter moral: solo se activa si actuamos desde la convicción y el compromiso, desde la búsqueda de acuerdos en un claro «todos ganan».

A diferencia de los recursos estratégicos donde los demás solo son medios o instrumentos para mis intereses, los recursos morales «funcionan» cuando partimos de la igual consideración de todos los actores en juego, del reconocimiento de los demás como fines y no medios, como diría Kant. Por eso decimos que estos recursos expresan *aquellas disposiciones y capacidades que todo actor, individual o institucional, posee para asumir compromisos responsables y actuar en consecuencia*⁷. Son recursos porque nos permiten realizar acciones, en este caso interacciones, y coordinar nuestros planes de acción con los planes de otros actores en la solución de conflictos. Son morales porque remiten a nuestra razón práctica, a nuestra capacidad de guiarnos por valores y juicios morales. En este sentido, constituyen una fuerza de motivación para la acción derivada del reconocimiento de los demás como seres igualmente merecedores de dignidad y respeto⁸. El conjunto de recursos morales forma un *capital ético* disponible para su utilización tanto por los individuos como por las instituciones⁹.

Desde la perspectiva ética nos interesan las posibilidades de acción, de interacción mejor dicho, que se abren cuando nos orientamos por este saber moral basado exclusivamente en convicciones y obligaciones morales –que afectan a todas las personas por igual– libremente aceptadas y compartidas. Mientras que los recursos jurídicos se apoyan en la fuerza de las sanciones, los recursos morales son eficaces porque estamos convencidos de que *así debemos comportarnos y lo mismo esperamos de los demás*. En esta aptitud para vincular nuestra conducta gracias al reconocimiento recíproco de los individuos como sujetos autónomos capaces de comprometerse y de actuar en consecuencia, se apoyan las bases éticas de la confianza depositada en nuestras instituciones. Si las características de la sociedad civil tienen que ver con la libertad y la voluntariedad, es evidente que existe una relación directa entre ética y sociedad civil¹⁰. En dar cuenta de esta capacidad de actuar siguiendo pautas morales consiste, a mi juicio, la responsabilidad ética de la sociedad civil.

En la sociedad civil se mezclan ambos tipos de racionalidades, ética y estratégica. En las acciones e instituciones que conforman este espacio es necesaria esta combinación para alcanzar el bien social que se persigue en sus diferentes esferas. Por supuesto que en las instituciones económicas nos encontramos con un reparto desigual de recursos básicos como el poder o el dinero, con una distribución asimétrica de competencias, al igual que en el resto de instituciones. Su credibilidad depende del modo en que hayan sido capaces de integrar ambas pers-

⁷ Cfr. para una explicación más detallada de estos recursos morales GARCÍA-MARZÁ, *op. cit.*; pp. 49ss.

⁸ Cfr. para estos recursos como bienes públicos SEN, A. (1996): «Capacidad y bienestar»; en NUSSBAUM, M. y SEN, A.: *La calidad de vida*. México DF, FCE; pp. 54-79; así como para la relación entre recursos morales y capacidades, REYES MORELA, A.: «El enfoque de las capacidades, la agencia cognitiva y los recursos morales»; en *Recerca. Revista de pensament i anàlisi* (8); pp.135-153.

⁹ Cfr. para este capital CORTINA, A. (2013): *Para qué sirve realmente la ética*. Barcelona, Paidós.

¹⁰ Cfr. para una discusión sobre los diferentes conceptos de sociedad civil desde una perspectiva crítica el monográfico de 2008 de la revista *Recerca. Revista de pensament i anàlisi*.

pectivas, de si la estrategia se ha enmarcado dentro de las expectativas morales o, al revés, de si la moralidad solo ha sido un argumento más para el beneficio económico de los propietarios o accionistas. Por así decirlo, la efectividad en el logro de sus resultados no puede alcanzarse al precio de la justicia de sus acciones. De otra forma se perdería el necesario *respaldo moral* y, sin él, no habría ni confianza ni apoyo de aquellos que están implicados en su actividad.

El valor de la RSC aparece con toda claridad cuando somos capaces de reconocer la presencia e importancia de estos recursos morales, así como su primacía a la hora de establecer la justicia de cualquier tipo de relación empresarial. Es nuestro propio lenguaje moral quien se encarga de mostrar esta primacía al permitirnos criticar las decisiones y prácticas de las empresas más allá de si han sido eficaces o eficientes o, incluso, de si están o no legalmente reconocidas.

Es posible justificar este orden de precedencia atendiendo a la imposibilidad, tanto fáctica como lógica, de expresar en voz alta la instrumentalización, esto es, el uso meramente estratégico de los recursos morales. Esto no significa que estos recursos no se empleen para manipular, mentir y engañar. Significa solo que no permiten hacerlo explícitamente, pues su uso estratégico supone siempre una saber moral previo compartido y, supuestamente, utilizado¹¹. Es posible, y bastante frecuente, aprovecharnos de estos recursos para sacar ventaja en un momento dado, incumpliendo las expectativas depositadas en nuestra decisión y actuando solo para nuestro beneficio, evitando el logro de otros intereses que no sean los nuestros. Pero el ajuste entre las acciones no tendría lugar si se conocieran nuestras intenciones y, como es lógico, tampoco se repetirá después en las mismas condiciones, renunciando así a toda una serie de posibilidades de actuación para el futuro. Este es, como veremos en el último apartado, el papel que cumplirá el principio kantiano de publicidad como la suma de transparencia y participación.

Como ha ocurrido y ocurre con el concepto de RSC, podemos utilizar estos recursos para nuestros intereses particulares, incluso para el logro de propósitos claramente inmorales. Pero, *no es posible hacerlo de forma pública*, pues es un recurso solo accesible a los individuos a través de la participación en algún tipo de relación social. La participación, el reconocimiento de los demás y la búsqueda entre todos de un posible acuerdo componen el modo de funcionar, la lógica, de estos recursos morales. Esta lógica nos permitirá identificar el valor moral de la RSC y gestionar un uso ético de la misma, es decir, entender la responsabilidad social como un recurso moral.

La ética empresarial se dirige hacia este respaldo moral derivado de la exigencia del reconocimiento recíproco de *todos* los intereses en juego, cuestión que solo la participación y el posible acuerdo de las personas implicadas puede decidir. La idea del acuerdo se convierte así en un criterio de validez moral para evaluar la legitimidad de una empresa y, fácticamente, en una base racional para la generación de confianza. No se entendería la seguridad de los consumidores, la motivación de los empleados, la aceptación de los vecinos, etc., sin estas bases morales de la confianza. No es el cálculo estratégico de consecuencias realizado por cada grupo de interés lo que lleva a esta confianza, sino el acuerdo posible sobre el logro alcanzado en la satisfacción de todos los intereses en juego.

¹¹ Cfr. para esta justificación GARCÍA-MARZÁ, D. (1992): *Ética de la justicia. J. Habermas y la ética del discurso*. Madrid, Tecnos.

3. Acerca de los usos estratégico y ético de la RSC

En el actual escenario de redes e interdependencias globales los estados están perdiendo su potencial de intervención, disminuyendo así la fuerza y eficacia de los recursos jurídicos para enfrentarse a la necesaria regulación de la acción que la actividad empresarial requiere. Los estados siguen siendo los principales actores en este marco global, pero ya no los únicos con capacidad y poder para gestionar este nuevo escenario. Esta pérdida de protagonismo de los estados exige a las claras un nuevo orden cosmopolita, una gobernanza democrática mundial capaz de enmarcar jurídicamente las actuaciones empresariales¹². Pero también reclama la presencia de una sociedad civil global, en el sentido de reconocer y de exigir la contribución de los recursos y capacidades propios de los individuos e instituciones que la componen¹³.

Este aumento del protagonismo de la sociedad civil es la razón última por la que la empresa se encuentra, hoy más que nunca, ante la necesidad de responder de sus acciones, de justificar su poder. Una respuesta que ya no puede reducirse al beneficio económico de los accionistas y al cumplimiento legal de las reglas de juego. La empresa, como una de las instituciones básicas de la sociedad civil, no puede mirar hacia otro lado y guardar silencio acerca su papel en esta *nueva distribución de la responsabilidad*. Sencillamente porque este mayor protagonismo significa una mayor visibilidad de las expectativas sociales depositadas en ella, de las que depende –recordemos– su credibilidad. Conforme aumenta este protagonismo de la empresa, lo hace igualmente su *vulnerabilidad institucional*. Desde su compromiso con la generación y mantenimiento del empleo, hasta el respeto y mejora del medioambiente, pasando por la participación en el desarrollo económico y social de los contextos en los que opera, por poner algunos ejemplos, forman parte ya de lo que la sociedad espera de una empresa, esté o no recogido legalmente. Es decir, son parte ya de la necesaria credibilidad en la que se apoya toda relación de confianza, de su responsabilidad social.

Hace ya mucho tiempo, ante el aumento del poder de las grandes empresas, que Davis expresó esta necesidad de respuesta en lo que se conoce como la *ley de hierro de la responsabilidad*: «La sociedad concede legitimidad y poder a la empresa. En el largo plazo, aquellos que no usan este poder de un modo que la sociedad considera responsable tienden a perderlo»¹⁴. El concepto de responsabilidad social definido mucho después por la Comisión Europea en su ya famoso Libro Verde *Fomentar un marco europeo para la responsabilidad social de las empresas*, concretaba esta respuesta. En este documento encontramos una definición clara y sencilla de lo que debemos entender por responsabilidad social empresarial: «Integración voluntaria por parte de las empresas de las preocupaciones sociales y medioambientales en sus operaciones comerciales y en sus relaciones con sus interlocutores»¹⁵.

¹² Cfr. para esta democracia cosmopolita GARCÍA-MARZÁ, D. (2001): «Ética económica y democracia: la ciudadanía frente a la globalización»; en CORTINA, A. y CONILL, J., eds.: *Educación en la ciudadanía*. Valencia, Ed. Alfons el Magnànim; pp. 215-231; así como GONZÁLEZ ESTEBAN, *op. cit.*

¹³ Cfr. KEANE, J. (2003): *Global Civil Society*. Cambridge University Press, 2003; así como CORTINA, A. y GARCÍA-MARZÁ, D., eds.: *Razón pública y éticas aplicadas. Los caminos de la razón práctica en una sociedad pluralista*. Madrid, Tecnos.

¹⁴ DAVIS, K. (1990): «Five Propositions for Social Responsibility»; en HOFFMAN, W. M. y MILLS MOORE, J.: *Business Ethics*. New York, McGraw-Hill; pp. 165-170.

¹⁵ Bruselas, 18.7.2001, COM(2001)366 final.

Poco más de una década después de esta definición el concepto de RSC no solo se encuentra seriamente deteriorado, sino que su uso por parte de la empresa solo parece generar suspicacia y desconfianza. Tanto es así que se habla incluso de sustituirlo por otros conceptos menos comprometidos y aparentemente más sencillos como el de *sostenibilidad*, aunque tampoco parece servir dada su asimilación con una de las dimensiones de la responsabilidad, la ecológica. En vista de la imposibilidad fáctica de evitar su uso meramente instrumental y manipulador, piensan algunos que lo mejor sería abandonar el concepto. ¿Qué ha pasado para encontrarnos ante esta realidad? La respuesta nos lleva de nuevo a la relación entre la ética empresarial y la RSC.

A la hora de comprender el valor de la RSC y, en definitiva, el lugar que ocupa y puede ocupar la empresa en la sociedad civil, nos encontramos con quienes ven en la RSC una progresiva *sustitución* de las obligaciones del Estado, básicamente en los temas relativos a la justicia social. Para esta visión de la RSC, la empresa participa activamente en la sociedad civil ya sea aportando recursos a un tercer sector solidario y sin ánimo de lucro, a través de donaciones, patrocinios, inversiones sociales, fundaciones, etc.; ya sea extendiendo su presencia a ámbitos donde hasta ahora solo el Estado había operado, como está ocurriendo en nuestro país con la mercantilización progresiva de la sanidad, de la seguridad, de la educación, etc. En este reemplazo del estado por la sociedad civil, la responsabilidad social empresarial se encarga de recoger parte de los destrozos provocados por estas estrategias de liberalización y privatización. Eso sí, siempre de forma voluntaria. Aunque todos sabemos que los compromisos voluntarios no suelen llegar muy lejos si tienen que enfrentarse a la cuenta de resultados.

Un buen ejemplo de esta primera lectura del valor de la RSC es la intencionada confusión entre *responsabilidad social* y *acción social* a la que tan acostumbrados estamos. Mientras que la responsabilidad social se refiere, según la última definición de la Comisión Europea, al *impacto de la empresa en la sociedad*, es decir, al *cómo* se logran los beneficios y para *quién son*, la acción social se refiere a *qué* hacemos con parte de los beneficios logrados. Si la responsabilidad social se entiende como la concreción de las obligaciones que la empresa tiene con la sociedad, la acción social habla más bien de filantropía, de patrocinio y de mecenazgo. Aspectos que constituyen una parte de la responsabilidad social, pero no cubren todo su significado. Este desplazamiento del concepto de RSC a una de sus dimensiones, muestra lo sencillo que es su manipulación, su instrumentalización para cualquier tipo de fines. Nuestras grandes empresas responden poco de su responsabilidad en la creación de empleo o del mantenimiento de unas condiciones salariales dignas, pero hablan mucho de sus fundaciones para el desarrollo local, de la concesión de becas para los estudios universitarios, de las ayudas sociales, etc.

Esta comprensión de lo que podemos esperar de la empresa como institución de la sociedad civil y, por tanto, del papel de la RSC, ha sido el foco de la mayoría de las críticas que actualmente recibe la RSC. Críticas que podemos sintetizar en tres grupos diferentes.

En primer lugar, tropezamos con las críticas que se dirigen al carácter intrascendente y superficial de la RSC, en relación con los escasos, por no decir nulos, resultados de su aplicación. Si bien el concepto ya forma parte del lenguaje empresarial, no ha conseguido cambiar

nada, o casi nada, de la misma realidad empresarial. No ha logrado alcanzar a las pequeñas y medianas empresas y, por lo que respecta a las grandes, solo se ha considerado como un factor de comunicación para mejorar su imagen¹⁶. Incluso en este caso, la rentabilidad aportada por la RSC está lejos de ser evidente¹⁷. Pero su futilidad aumenta cuando apreciamos que no solo no ha logrado aumentar las buenas prácticas empresariales sino que, mucho peor, tampoco ha podido frenar las malas. Un buen ejemplo lo tenemos en la actual crisis económica y en las malas prácticas de las grandes empresas causantes de la misma que presumen, eso sí, de sus políticas de RSC y alardean de excelentes informes de sostenibilidad¹⁸.

En segundo lugar, esta compatibilidad entre la responsabilidad social y las malas prácticas empresariales muestra muy bien el uso meramente estratégico de la RSC. Mientras que la acción social y los temas de voluntariado ocupan gran parte de la agenda de la RSC, el resto de las dimensiones de su responsabilidad –el empleo por poner un ejemplo– son totalmente ignoradas más allá de las acciones de marketing. Todos los días vemos como las empresas financieras causantes en gran parte de la actual crisis publicitan como acción social la concesión de créditos, cuando es parte de su función y razón de ser. Por no extender esta situación a las empresas transnacionales y su papel en el desarrollo, en el cumplimiento de los derechos humanos por ejemplo, donde apenas pueden camuflar con el manto de la RSC su carácter de auténticos agentes de injusticia¹⁹. Las conclusiones de los últimos informes de Naciones Unidas son tajantes: «Tal como se concibe actualmente, la responsabilidad social de las empresas no responde a los objetivos del desarrollo»²⁰.

En tercer y último lugar, los resultados alcanzados hasta ahora en la aplicación de la RSC parecen avanzar en la sospecha de que estamos ante una coartada para frenar las exigencias de una mayor regulación jurídica, de una auténtica coacción que obligue a las empresas, en especial a las transnacionales, a cambiar sus impactos sociales. De esta forma, hablar de ética de la empresa, de voluntariedad y libertad, sería la coartada perfecta para renunciar a la «exigencia de un control público efectivo»²¹. Siempre es mejor reconocer que nos hemos equivocado y pedir disculpas que pagar multas millonarias o enfrentarnos a las sanciones penales correspondientes. La RSC sería así la nueva piel de cordero con la que se cubriría la inmoralidad de las actuaciones de las empresas transnacionales.

Curiosamente, estas críticas a la RSC como una simple estrategia para aumentar los beneficios coinciden con las planteadas desde posiciones neoliberales al referirse al *fraude de la responsabilidad social*. Si tenemos claro, como nos dice Friedman en su ya clásico artículo, que la empresa solo debe responder de «hacer cuanto más dinero sea posible conforme a las normas básicas de la sociedad, tanto las legales como las costumbres éticas», entonces el valor de

¹⁶ GARCÍA-MARZÁ, D.; MARTÍ, C. y BALLESTER, R. (2010): «Corporate social responsibility in small shops. An ethical proposal»; *Ramon Llull Journal of Applied Ethics* (1, 1); pp. 166-181.

¹⁷ MORENO, J. A. (2014): «Para superar la retórica»; en *Dossieres EsF* (14); pp. 4-11.

¹⁸ Cfr. para estas críticas VIVES, A. (2011): *Mirada crítica a la RSE en Iberoamérica*. Cumpetere.

¹⁹ Cfr. GARCÍA-MARZÁ, D. (2009): «¿Agentes de justicia? La responsabilidad social de las empresas»; CORTINA, A. y PEREIRA, G., eds.: *Pobreza y libertad*. Madrid, Tecnos; pp.193-211.

²⁰ Cfr. al respecto los informes publicados por el Instituto de Investigación de las Naciones Unidas para el desarrollo social (UNRISD).

²¹ Cfr. para estos argumentos KLEIN, N. (2001): *No logo. El poder de las marcas*. Barcelona, Paidós; así como HERNÁNDEZ ZUBIZARRETA, J. (2009): *El negocio de la responsabilidad*. Madrid, Icaria.

la RSC se reduce a un mero instrumento²². Para este autor, lo que frecuentemente se esconde detrás de estos conceptos no es más que el encubrimiento de acciones que se realizan *por otros fines*. En concreto, estamos ante una estrategia para alcanzar mayores beneficios económicos, sea vía exención de impuestos, sea vía fidelización de la comunidad, etc. Se disfraza como responsabilidad social lo que no es más que una decisión adoptada desde el propio interés de los accionistas o propietarios. Friedman no duda en acusar de hipócritas estas prácticas y de estar cerca del engaño, pues, en suma, no son otra cosa que «generar bondad como producto de los gastos justificados en su propio beneficio». En suma, se denomina beneficio social a lo que solo es un instrumento del beneficio privado²³.

Detrás de esta coincidencia se encuentra una visión compartida de lo que es y puede ser la empresa como institución, una visión reducida a un simple negocio donde solo cuenta el valor económico, las ganancias de unos grupos sobre otros²⁴. El *Libro Verde* parece confirmar estas sospechas, pues la asunción voluntaria de la responsabilidad social se presenta como un «enfoque comercial», como un factor clave para la competitividad. Aunque hoy nos produzca una amarga sonrisa, no debemos olvidar que la Comisión Europea considera la responsabilidad social una estrategia de medio y largo plazo para convertir a la Unión Europea en «la economía del conocimiento más competitiva y dinámica del mundo capaz de crecer económicamente de manera sostenible con más y mejores empleos y con una mayor cohesión social». También la OCDE entiende la responsabilidad como un elemento clave para la búsqueda de nuevas oportunidades para la empresa²⁵. Esta asociación entre responsabilidad social y competitividad parece indicar que la autorregulación, la ética en definitiva, solo se entiende como un instrumento para la maximización de los beneficios. Así parece confirmarlo una actuación empresarial que solo ha sido capaz apreciar esta utilización instrumental, meramente estratégica, de la RSC.

Ante esta realidad parece que lo más prudente sería abandonar el concepto de RSC y centrarnos en las posibilidades de un *control jurídico seguro*. Ahora bien, en mi opinión, si no parece muy sensato esperar que las empresas avancen en la autorregulación, menos lo es esperar que el Derecho pueda hacerse cargo de todo el ámbito de responsabilidades de la empresa. No solo porque el Derecho pierde fuerza –capacidad de sanción– en contextos supraestatales y porque tampoco parece ser muy eficaz en el marco estatal –como muy bien muestra, por ejemplo, su ineptitud para supervisar los mercados financieros–, sino porque estamos ante dos regulaciones de la acción distintas y complementarias. La cuestión es más bien averiguar si es posible comprender la RSC desde la perspectiva ética, resaltando así su valor moral y no solo estratégico, si es posible hablar de la RSC como un recurso moral.

Una respuesta afirmativa nos llega desde una segunda lectura, cuando nos percatarnos de que no se trata de reemplazar los recursos jurídicos por recursos morales, sino de *asumir* que, como parte de la sociedad civil, la empresa tiene un poder, unas capacidades propias de acción, que se pueden aportar para la solución de problemas, para contribuir a la satisfacción de todos

²² FRIEDMAN, M. (1990): «The Social Responsibility of Business Is to Increase Its Profits»; en HOFFMAN, W. M. y MOORE, J. M. *Business Ethics*. New York, McGraw-Hill; pp. 153-157.

²³ Cfr. al respecto BOWIE, N. (1991): «New Directions in Corporate Social Responsibility»; en *Business Horizons*; pp. 56-65.

²⁴ Para una crítica a este concepto unidimensional de racionalidad, cfr. CONILL, J. (2004): *Horizontes de economía ética*. Madrid, Tecnos.

²⁵ Cfr. al respecto *Directrices de la OCDE para las empresas multinacionales* (<http://www.oecd.org/daf/investment/guidelines>).

los intereses legítimos implicados. En este sentido, promover la RSC significa empoderar a los individuos y a sus grupos de interés para que asuman su parte de responsabilidad, para que se comprometan en la utilización de este «patrimonio moral común»²⁶.

Para comprender el valor moral de la RSC y plantear un uso ético de la misma debemos partir de que no existe ningún juego de «suma cero» entre los recursos morales y los recursos jurídicos, unos representan nuestra capacidad para comportarnos moralmente, para utilizar nuestro saber moral en el establecimiento de interacciones, y otros la plasmación de este saber en forma de regulaciones jurídicas. Que se reclame una mayor presencia del Derecho no significa que se renuncie a las exigencias morales que le subyacen. La Ley de Igualdad, con sus obligaciones jurídicas, no ha significado renuncia alguna a seguir exigiendo y vigilando una igualdad efectiva de mujeres y hombres en la empresa, y ni mucho menos desplaza al compromiso institucional que requiere su cumplimiento. De hecho conocemos muchas empresas que cumplen legalmente y que, sin embargo, están lejos de generar confianza alguna al respecto.

Esta segunda lectura del valor de la RSC adquiere mayor significación cuando aclaramos la confusión existente entre *responsabilidad pública* y *responsabilidad estatal*. Como vemos en algunas de las críticas realizadas, con esta confusión se pierde de vista la asunción de responsabilidades por parte de la empresa como institución y de los respectivos grupos de interés que la conforman. No hace falta recordar que la responsabilidad es proporcional al poder. Pero que no se tenga la misma responsabilidad no significa que no se tenga ninguna. Hablar de una nueva distribución de la responsabilidad implica apelar a la fuerza y poder de las organizaciones de consumidores; a las posibilidades de intervención del gobierno local a través, por ejemplo, de las cláusulas sociales; a la participación de los trabajadores y del resto de partes implicadas en la gobernanza corporativa, etc. Implica, en suma, reconocer las posibilidades que se abren al pensar tanto en una ciudadanía de la empresa como institución como en una ciudadanía empresarial activa por parte de sus respectivos grupos de intereses²⁷.

Un uso ético de la responsabilidad social requiere enmarcar la respuesta empresarial en esta concepción del compromiso de la empresa por lo público. Este uso no instrumental se entiende bien si nos remitimos al juego recíproco de expectativas que constituye el ámbito moral. La confianza depositada en una empresa depende de si esta ha sido capaz de responder del cumplimiento, siempre aproximado, de las expectativas que había generado en sus grupos de interés, de lo que se espera de ella en definitiva. El grado de cumplimiento de estas expectativas no puede realizarse al margen de la participación y el acuerdo de todos los actores implicados y/o afectados. Dentro de este marco la RSC no constituye una mera estrategia de la empresa para mejorar su imagen, sino la manera en que responde del espacio de libertad que posee. Es decir, es parte de su ética empresarial.

Desde esta perspectiva ética la responsabilidad de la empresa pueda visualizarse como una especie de *contrato moral*²⁸. Por una parte, tenemos la empresa como organización en la

²⁶ OFFE, C. (2004): *Las nuevas democracias*. Barcelona, Ed. Hacer; pp. 209ss.

²⁷ Para esta ciudadanía empresarial CORTINA, A. (2005): *Ciudadanos del mundo*. Madrid, Alianza; pp. 104.

²⁸ Cfr. para la relación entre responsabilidad y contrato moral, GARCÍA-MARZÁ, D.: *Ética empresarial: del diálogo a la confianza*, op.cit., p. 145.

que confluyen determinados intereses, no necesariamente antagónicos pero sí muchas veces conflictivos. Como actividad social cooperativa requiere una serie de recursos materiales, técnicos y humanos para su funcionamiento. Por otra parte, tenemos la sociedad que espera de la empresa una serie de bienes que son los que, en definitivo, justificarán el uso de los recursos y la distribución asimétrica de cargas y beneficios que caracteriza a cualquier tipo de estructura empresarial. Bienes que no se reducen al beneficio económico, sino que también incluyen, por ejemplo, el respeto a la igual dignidad de todas las personas implicadas, la atención y mejora de la calidad del medio ambiente o su contribución al desarrollo, por poner algunos ejemplos.

Dicho en otras palabras, la actividad empresarial induce una serie de expectativas en los grupos internos y externos implicados y/o afectados por ella. Estas expectativas se refieren a su proyecto corporativo, a la actividad que realiza y a cómo la realiza. Si la sociedad, la opinión pública formada a través de los diferentes grupos de intereses, percibe que la empresa responde y cumple estas expectativas con la suficiente aproximación, aporta entonces la necesaria confianza, otorga el crédito suficiente para alcanzar y garantizar, por ejemplo, un buen clima laboral o una fidelidad a la hora de comprar un producto. Cuando hablamos de contrato moral no nos referimos a los contratos legales, sino a este juego recíproco de expectativas que le subyace.

Mientras que el uso estratégico de la RSC remite a un modelo de empresa ligado a un grupo de interés, los propietarios o accionistas, el uso ético requiere un modelo plural de empresa como una institución socioeconómica cuya legitimidad depende de la posibilidad de un acuerdo libre y voluntario entre *todos* los grupos de intereses implicados en su actividad. Desde esta concepción, la responsabilidad corporativa no depende de un cálculo de resultados realizado por los directivos, sino que la validez de la contribución realizada depende de la aceptación de estos resultados por *todos* los implicados en un diálogo libre y abierto, realizado en condiciones iguales de participación. La idea del diálogo y posterior acuerdo se convierten así en un *marco ético*, en un horizonte de sentido desde el que construir razones para valorar la legitimidad de una institución, para justificar o criticar sus actuaciones. La distancia hasta el horizonte moral del acuerdo posible entre todos los participantes en condiciones de igualdad encuentra su base empírica en la confianza o desconfianza que nos merece.

En resumen, el uso ético de la RSC exige enmarcar la responsabilidad social dentro de este contrato moral que subyace a la legitimidad de la empresa, como respuesta del logro alcanzado en la satisfacción de las expectativas en juego. Que la responsabilidad social no se justifique por el cálculo de consecuencias sino por el acuerdo alcanzado, no significa que este uso ético no tenga consecuencia alguna. Más bien al contrario, como recurso moral nos proporciona una mejor relación con los grupos de interés, un aumento de la confianza y la reputación, menores gastos de coordinación y transacción, un buen desarrollo del clima laboral, etc. Eso sí, siempre debemos tener presente que la rentabilidad de la ética para la empresa deriva de su carácter de recurso moral, no al contrario.

4. Ética y cumplimiento: hacia un nuevo diseño empresarial para la RSC

La imagen del contrato moral, como expresión del reconocimiento recíproco que presupone toda interacción, nos permite visualizar la perspectiva ética en la que debe inscribirse un uso ético de la responsabilidad social. Desde esta perspectiva, el objetivo de una empresa que merezca el calificativo de responsable no puede ser otro que el acuerdo de todos los actores implicados en su actividad. Ni existe un interés empresarial identificable con uno de los grupos –por más poder que tenga– ni existe un interés corporativo más allá de la satisfacción o cumplimiento de todos los intereses legítimos en juego. El bien que aporta la empresa puede localizarse en el beneficio, pero esta afirmación es del todo vacía si no aclaramos inmediatamente en *qué* consiste el beneficio, para *quién* es, y *cómo* se ha conseguido. El acuerdo solo será posible si esta producción de bienes alcanza a todos los implicados y/o afectados, cuestión que solo podemos saber a través de la participación de los mismos.

De esta forma se diferencia claramente entre *ética empresarial* y *responsabilidad social*. La perspectiva ética se sitúa en un nivel normativo y establece las condiciones desde las que es posible hablar de un diálogo justo o moral entre los diferentes implicados²⁹. Por su parte, la responsabilidad social se refiere al conjunto de acciones, decisiones y políticas que conforman la respuesta que ofrece cada organización concreta ante las demandas y exigencias de sus correspondientes grupos de interés. Esto es, determina el grado de aproximación y compromiso fáctico con el horizonte ético del diálogo y el acuerdo posible, aspectos que constituyen las bases éticas de la confianza³⁰. No debemos confundir los criterios de actuación con las conductas a las que estos pueden dar lugar.

Sin embargo, la ética empresarial, como ética aplicada, no puede detenerse en la definición y justificación de los recursos morales que la empresa, como parte de la sociedad civil, posee. Tampoco debe quedarse en la determinación del significado de un uso ético de la responsabilidad social. Debe dar un paso más y justificar igualmente que lo deseable es también posible, que no estamos ante ninguna «irrealidad». Y aquí empiezan los problemas. El precio pagado por introducir la participación y el acuerdo de todos los grupos de intereses como criterio de validez moral no es otro que su excesiva abstracción, apenas atenuada por esta referencia empírica a la confianza o desconfianza generadas. Parece así que huyendo de un uso fraudulento de la RSC, hayamos ido a parar a un concepto alejado de la realidad, superfluo e inservible para dar razón del papel de la empresa en la sociedad civil. Un ideal, por cierto, demasiado fácil de manipular.

Problemas que se complican mucho más cuando nos enfrentamos a la complejidad y el anonimato de las empresas transnacionales, en las que siempre es difícil averiguar *dónde*, *quién* y *cómo* tiene el poder de tomar decisiones. Las dimensiones de estas empresas globales

²⁹ Cf. Para las condiciones de este acuerdo HABERMAS, J. (1985): *Conciencia moral y acción comunicativa*. Barcelona, Península; pp. 116ss; así como ULRICH, P. (1987): *Transformation der ökonomischen Vernunft*. Haupt, Stuttgart.

³⁰ Cf. GARCÍA-MARZÁ, D. *Ética empresarial: del diálogo a la confianza*, op. cit.; p. 65.

no permiten ni siquiera pensar en la participación de todos los grupos implicados, por no mencionar a las futuras generaciones directamente relacionadas con la sostenibilidad. Repetir en estas condiciones los planteamientos de la democracia industrial no solo es ingenuo, sino que puede ser contraproducente al perder la perspectiva normativa y crítica³¹. La pregunta es evidente: ¿cómo hablar de acuerdo sin hablar de participación?

En mi opinión, es posible superar estos problemas si atendemos a una cuestión básica normalmente ignorada por los críticos de la RSC, a la que más arriba ya hemos hecho referencia. La empresa no puede concebirse ni explicarse como un «asunto» privado, como un contrato legal entre individuos. Se olvida así que estamos ante una institución y que, por lo tanto, requiere de una estructura, de valores y normas, que determinan la necesaria coordinación de la acción entre los diferentes grupos de interés. Y, lo más importante, se ignora que esta estructura puede modificarse, desde el tipo de gobernanza hasta la propiedad, pasando por los criterios de distribución de las cargas y beneficios. Si la ética empresarial se ocupa de las bases éticas de la confianza, debe avanzar en la definición de un *diseño institucional* que permita y potencie el uso ético de la responsabilidad social, esto es, posibilite el uso de los recursos morales sin que peligre la propia existencia de la empresa. En mi opinión, podemos avanzar en este diseño si damos dos pasos básicos.

En primer lugar, este nuevo diseño institucional requiere la entrada en escena de otro tipo de teorías de corte más empírico capaces de concretar estos criterios normativos de la participación y el acuerdo. Este es el caso de la teoría o enfoque de los *stakeholders*, cuya metodología nos permite *operativizar* la idea del acuerdo al ayudarnos en la definición de cada uno de los grupos implicados, así como de los intereses que les implican con la empresa y de las condiciones en las que se desarrolla su satisfacción³². Esta teoría se dirige siempre hacia una cuestión básica: las organizaciones están compuestas por una pluralidad de grupos de intereses de los que depende su credibilidad o legitimidad social. Este objetivo implica siempre reconocer una doble dirección en estas relaciones, como vemos en la clásica definición que nos ofrece Freeman de grupo de interés: «Cualquier grupo o persona que pueda afectar o ser afectado por el logro de los objetivos de la empresa». De la misma forma que un grupo de interés puede ser afectado por las decisiones, acciones y políticas de la organización, también puede este afectar a la buena marcha de la empresa³³. Sin esta ayuda, no es posible delimitar y gestionar la idea del contrato moral.

En segundo lugar, la exigencia moral de la participación y el acuerdo representa un horizonte de actuación, una idea que define la moralidad de la empresa, un punto de referencia por así decirlo. De ahí que toda adopción de medidas que den cumplimiento de la responsabilidad social y ecológica requiera –si quiere ser creíble y por lo tanto eficaz– que la empresa sea capaz, en cada situación concreta, de *hacer públicos* los esfuerzos realizados. La exigencia del diálogo y el acuerdo siguen estando ahí, pero en cada caso concreto se convierten en

³¹ DAHL, R. (1999): «El futuro de la democracia»; en *Claves de la razón práctica* (97); pp. 4-9; así como del mismo autor (1994): *Después de la revolución*. Gedisa, Barcelona. Cfr. también al respecto POOLE, M. (1986): *Hacia una nueva democracia industrial*. Madrid, Ministerio de Trabajo.

³² Cfr. para este enfoque GONZÁLEZ ESTEBAN, E. (2007): «La teoría de los stakeholders. Un puente para el desarrollo práctico de la ética empresarial y de la responsabilidad social corporativa»; en *Veritas* (II, 17); pp. 205-224.

³³ FREEMAN, R. E. (1984): *Strategic Management. A Stakeholder Approach*. Londres, Pitman.

una fuente desde la que *aportar razones que justifiquen* la posición adoptada por la empresa, por ejemplo en la determinación de los grupos que la componen. Con esta idea trabajan las teorías del diseño institucional al remitir la capacidad de producir confianza a este potencial justificación discursiva.

Desde este enfoque lo decisivo para hablar de una empresa responsable, de un uso ético de la responsabilidad social, es que esta demuestre los pasos que está dando para conducir su gestión hacia este modelo de empresa que tiene en la participación, en el diálogo y en el posible acuerdo sus puntos de apoyo. Esta capacidad de justificación forma parte ya del contrato moral en el que se apoya la credibilidad de la empresa, esto es, de su responsabilidad. No se trata solo de una disposición a la sinceridad, sino de que esta disposición adquiera el rango de un *compromiso público*. Este es el único camino para que la responsabilidad sea capaz de convertirse en un activo empresarial, en un recurso clave para la generación de confianza.

Este planteamiento de la *justificación pública* no es ningún «invento» reciente. Al igual que una persona digna de confianza es alguien que se expone a sí mismo a un continuo y escrupuloso examen por parte de los demás, lo mismo ocurre con las instituciones. La propuesta de utilizar la transparencia para mostrar la buena voluntad fue muy bien sistematizada por Kant como un *principio de publicidad*, entendido como la exigencia de «hacer público», de dar publicidad para que estén enterados todos los posibles implicados y/o afectados. Se trata de preguntarse si podría hacer lo que hago si los motivos que subyacen a mi decisión fueran de dominio público. De forma negativa, este principio dice: «Son injustas todas las acciones que se refieren al derecho de otros hombres cuyos principios no soportan ser publicados»³⁴. El silencio es el anclaje básico de la desconfianza.

Pero no basta con la transparencia para garantizar este uso ético y generar confianza. La apertura es necesaria, pero tiene una sola dirección y depende demasiado del poder de la empresa. Ya en su tiempo, pensando precisamente en la aplicación de la ética, Kant va mucho más allá y nos ofrece una definición positiva del principio de publicidad donde se busca el consentimiento o acuerdo sobre los resultados alcanzados. Hoy en día podemos interpretar esta necesidad de la publicidad desde el seguimiento y control de *todos* los grupos de interés, esto es, desde su inclusión en un diseño institucional que responda de los esfuerzos realizados por la empresa para acercarse a la participación y al libre acuerdo³⁵.

Para una ética empresarial que no solo quiere definir un criterio de justicia para la empresa sino que también pretende alcanzar efectividad, la solución pasa por una actualización de este principio de publicidad y por su implementación en el diseño corporativo.

Se recupera de este modo el significado básico de la palabra «responsabilidad», es decir, la capacidad de la empresa de responder ante la sociedad de lo que hace o deja de hacer. No tenemos una «vara de medir» para decidir en cada caso concreto la responsabilidad de una empresa, siempre dependiente de las condiciones sociales y económicas, de los contextos de-

³⁴ KANT, I. (1987): *La paz perpetua*. Madrid, Tecnos; p. 61.

³⁵ *Cf.* para la relación entre estos dos principios GARCÍA MARZÁ, D. (2012): «Kant's Principle of Publicity»; en *Kant-Studien* (103); pp. 96-113.

terminados. Pero sí podemos diseñar mecanismos de comunicación y participación para que tengamos una *base racional* en la que apoyar la crítica y, con ella, nuestra confianza o desconfianza en la actividad empresarial.

Es esta condición de publicidad la que establece la diferencia entre un uso ético y un uso estratégico de la RSC. Solo desde estas condiciones es posible hablar de la responsabilidad como un recurso moral y evitar la crítica de instrumentalización y de engaño. La acción hipócrita no resiste esta exigencia de publicidad, entendida como la suma de transparencia y participación. Al contrario, una empresa que se apoye en estos principios ha roto la desconfianza y proporciona el marco adecuado para motivar el respaldo a la empresa y la confianza en sus decisiones y políticas.

La aplicación del principio de publicidad al diseño institucional admite múltiples posibilidades. No obstante, podemos reconocer tres pasos fundamentales a la hora de hablar de una gestión ética de la RSC. Siguiendo esta idea de la publicidad como síntesis de transparencia y participación, una propuesta de diseño institucional para una empresa responsable debería contar al menos con tres elementos básicos³⁶:

1. *Código ético y de conducta*, manifestación explícita de los valores que definen el carácter de la empresa, su ética, así como de las conductas y buenas prácticas que exige su cumplimiento en los grupos de interés internos. Se trata de una exposición pública de los compromisos que la empresa está dispuesta a adoptar y de las obligaciones que implican.
2. *Comité de ética y responsabilidad corporativa*, como respuesta a la exigencia de participación, esto es, como «espacio público» dentro de las mismas corporaciones. Un lugar para la participación donde estén representados todos los grupos de intereses y se pueda realizar un seguimiento y control de las políticas de RSC, desde la realización de las memorias de responsabilidad social hasta la coordinación de los canales de comunicación para la notificación de alertas e irregularidades.
3. *Auditoría ética*, instrumento de evaluación, análisis y verificación externa de la respuesta dada por la empresa a las exigencias éticas libremente aceptadas en el código ético, de la consistencia entre lo que se dice y lo que se hace, en suma, del cumplimiento de su responsabilidad. La auditoría se entiende desde la oportunidad de elaborar un sistema de información pública sobre el comportamiento ético de la empresa³⁷.

Estos mecanismos para una gestión ética de la RSC deben entenderse como pasos progresivos que la empresa debe dar si quiere convertir la RSC en un recurso moral, es decir, si quiere generar confianza. Hemos insistido en que una empresa responsable es la que camina en la dirección de incluir en su gestión a todos los intereses legítimos en juego, configurando

³⁶ Cfr. para un desarrollo de estos mecanismos GARCÍA-MARZÁ, D.: *Ética empresarial...*, op. cit.; p. 229.

³⁷ Cfr. para el desarrollo de esta auditoría ética GARCÍA-MARZÁ, D. (2005): «Trust and Dialogue: Theoretical Approaches to Ethics Auditin»; en *Journal of Business Ethics* (57); pp. 209-219.

las estructuras y políticas necesarias para que la transparencia y la participación sean los ejes que mueven el diálogo y el posible acuerdo entre todos los implicados. Dentro de este marco, diseñar códigos éticos como meras declaraciones de intenciones es una cosa bien fácil, pero sin el refuerzo de los siguientes pasos, solo generan de hecho desconfianza y descrédito. La representación de los diferentes grupos en el comité de ética puede realizarse de varias formas, por ejemplo a partir de la fiabilidad o de la reputación de los representantes elegidos, siempre y cuando los propios criterios de representación sean, a su vez, públicos.

Un buen ejemplo de la importancia actual de estos instrumentos para una gestión ética de la RSC lo encontramos, en nuestro contexto español, en la reforma del Código Penal de junio de 2010. En esta ley orgánica se habla ya de la empresa como sujeto potencial de delito al afirmar, que «las personas jurídicas serán penalmente responsables de los delitos cometidos en nombre o por cuenta de las mismas» y se reconoce el valor de este tipo de mecanismos al considerar como circunstancias atenuantes la existencia previa de «medidas eficaces para prevenir y descubrir los delitos». Siguiendo estas directrices, y en especial como parte de la lucha contra la corrupción, las grandes empresas han avanzado en la implementación de estos programas de cumplimiento³⁸. De esta forma, la ética ayuda al derecho en esta prevención y control de los delitos y el derecho, a su vez, otorga una mayor significación e importancia a los mecanismos, que desde la voluntariedad y el compromiso, son propios de la sociedad civil.

Ahora bien, la ética empresarial no agota su función en servir de apoyo al derecho. Bienvenidas sean todas las medidas que ayuden en el desarrollo de la responsabilidad social de las empresas, pero no tenemos que olvidar que es la conveniencia, la estrategia en definitiva, la motivación principal que subyace a esta llamada legal a la autorregulación. El concepto de RSC puede desaparecer, llamarse sostenibilidad o reducirse a programas de cumplimiento, pero la necesidad de legitimidad que tiene la institución llamada empresa, de justificar ante la sociedad sus decisiones, actuaciones y resultados, su poder en definitiva, seguirá existiendo. La ética empresarial nos enseña cómo realizar esta justificación para convertirla en un recurso para la generación de confianza, en un activo para la empresa. Para lograrlo solo hace falta estar convencido y actuar, sabiendo que la competitividad es y no puede dejar de ser un medio para la justicia y no al revés.

³⁸ Cf. al respecto SALSAS, J. y MURILLO, D. (2011): *Buenas prácticas en la lucha contra la corrupción. Empresas multinacionales*. Instituto de Innovación Social, ESADE.



UNA EMPRESA PARA DESPUÉS DE LA CRISIS

LA REGLAS DE LA BUENA EMPRESA Y LOS IMPERATIVOS ÉTICOS DE LA REPUTACIÓN

Justo Villafañe

Universidad Complutense / Villafañe & Asociados Consultores

Resumen

Varios son los objetivos de este texto, el texto de un neófito que ni es filósofo, ni catedrático de ética y que, en consecuencia, me permito, primero, reflexionar como ciudadano sobre la responsabilidad ética de la sociedad civil; en segundo lugar, abordar la relación entre la sociedad y la empresa, antes y durante la crisis que sufrimos y, finalmente, pergeñar cómo debería ser una buena empresa –una empresa con buena reputación– después de la crisis; estableciendo para ello los imperativos éticos inexcusables de la reputación empresarial, aquellos que no solo devolverán la confianza y la legitimidad perdidas a muchas empresas, sino que les ayudarán a recuperar su condición de empresas ciudadanas.

Abstract

This text – the text of a novice who is neither a philosopher or a professor of ethics – has various aims. For this reason, I first allow myself a reflection as a citizen on the ethical responsibility of civil society. Secondly, I deal with the relationship between society and business and during the crisis we are suffering and finally sketch out what a good business – a business with a good reputation – should be like after the crisis. To do this, I establish the unavoidable ethical imperatives of business reputation; those which will not only bring back the trust and legitimacy many businesses have lost but which will also help them to recover their position as citizen businesses.

1. La responsabilidad ética de la sociedad civil

En una ocasión le preguntaron al ya fallecido dramaturgo polaco, Jerzy Grotowsky, acerca de la esencia del teatro, de aquello que constituía lo específico del arte dramático; a lo que él contestó que en el teatro se podía prescindir de todo excepto del actor y del espectador. En el mismo sentido, si un neófito como yo –insisto– tuviera que señalar la esencia de la responsabilidad ética de la sociedad civil, me inclinaría por la ciudadanía. Ser ciudadanos es la primera responsabilidad, y ello implica actuar como tales, en el ámbito de cada uno; generalmente en un ámbito muy reducido, en un micro ámbito, aunque el perímetro de este sea algo secundario porque es una cuestión de escala. Lo sustantivo es ejercer esa ciudadanía para que la sociedad civil recupere la vitalidad perdida.

Esta parálisis de la sociedad civil constituye, a mi juicio, uno de los dos factores que mejor explican la situación que vivimos en España desde mucho antes de que la crisis comenzara. Parálisis especialmente clamorosa en estos últimos años y especialmente entre las élites del conocimiento (profesores universitarios, juristas, profesionales...) que, generalmente por omisión, han contribuido a la desorientación de la sociedad al no establecer unas mínimas referencias de actuación aportando el pensamiento crítico que –como el valor a los militares– se les supone.

El rapto de esa misma sociedad civil por los partidos políticos hegemónicos es el otro factor antes citado, perpetrado además, a plena luz del día, no con nocturnidad; y en cuyo rapto fueron cooperadores necesarios la gran mayoría de esas élites del conocimiento y, muy especialmente, quienes se ubicaban en las filas de la socialdemocracia, que antes de la crisis nunca advirtieron de los riesgos que para cualquier sociedad supone la desmovilización ciudadana (movimientos sectoriales como la sanidad o la educación, vecinales, culturales...), ni tampoco denunciaron la perpetuación del clientelismo en los partidos, engullidos por sus propios aparatos que anteponen la conservación del estatus de unas decenas de personas a cualquier otro objetivo como la participación y una elemental democracia interna.

Ejercer la ciudadanía es por tanto la primera responsabilidad ética de una sociedad civil que esté determinada a establecer un nuevo *statu quo* —no sé si el término contrato social sigue siendo pertinente— más justo y sostenible, que haga posible un reequilibrio de la riqueza, invirtiendo como primer objetivo la tendencia iniciada con la crisis actual de trasladar rentas desde las clases media y baja hacia esa sociedad del 1 % que —como dice Stiglitz (2012)— tiene lo que el otro 99 % necesita.

El contrato social sigue siendo una necesidad, como lo era cuando concluyó la segunda gran guerra del siglo veinte; lo que no tiene sentido es pensarlo hoy en términos de estado nación, y hacerlo desde la perspectiva de la globalización causa un cierto vértigo. Una vez más nos encontramos cómo, en el ejercicio de la ciudadanía, el ámbito de actuación aparece como determinante, aunque personalmente sigo pensando que es una cuestión escalar y, en modo alguno, puede tomarse como un pretexto para la inacción. Es verdad que hoy por hoy no hay fórmulas para ejercer una gobernanza global, pero también lo es que si los ciudadanos europeos ejerciésemos nuestra responsabilidad como sociedad civil, vertebrada y con unas pocas metas comunes, el futuro hacia una sociedad más justa y sostenible sería más posible, muy diferente a la que hoy existe.

El contrato social, que está desapareciendo en Europa, se construyó al concluir la guerra en 1945 a partir de un pacto entre el capitalismo y la clase obrera; a cambio de una cesión de rentas se obtenía una paz social necesaria para la reconstrucción y el progreso de toda la sociedad. Los resultados son ya historia, desgraciadamente, aunque una buena historia: cuatro décadas de bienestar de una Europa solidaria que se convirtió en el mayor logro colectivo que haya existido en la historia de la humanidad.

Una de esas metas comunes que los europeos debemos establecer hoy es un nuevo pacto entre el capital y el trabajo, probablemente de forma muy diferente a como se hizo hace setenta años, pero es imprescindible, primero, recuperar un capitalismo sano y productivo y, segundo, inventar un nuevo rol para los trabajadores en el que una parte importante de su aportación sea el compromiso con la sostenibilidad de la organización en la que trabajan. Este último extremo merece por sí mismo una monografía que espero no se aplice mucho porque, de la misma manera que la responsabilidad ética de empresarios y trabajadores les obliga a ese nuevo y necesario pacto, la de quienes nos dedicamos a investigar es la de explorar cómo hacerlo viable.

2. La buena empresa, la empresa ciudadana

Aunque la ciudadanía es privativa de las personas, hace tiempo que por extensión –y sobre todo en los países anglosajones– se habla de la ciudadanía corporativa (*corporate citizenship* en inglés) para referirse a aquellas organizaciones que han hecho de su responsabilidad con la sociedad una de sus metas, al menos aspiracionalmente.

Mucho se ha escrito, y se sigue haciendo, sobre la responsabilidad de las empresas, hasta el punto que no creo que exista otro asunto, concepto o idea tan banalizada como esta en el contexto de la literatura sobre la empresa. Para evitar nuevos excesos, en el contexto de este artículo las empresas ciudadanas serían aquellas que son responsables solo cuando moralmente están obligadas a ello.

La relación entre la sociedad y la empresa (Villafañe y Canel, 2012) ha tenido tres hitos clave: el movimiento obrero que constituyó el primer ámbito de relación que la sociedad, a través de los sindicatos, estableció con las empresas surgidas de la Revolución Industrial del XIX para regular la relación entre la oferta y la demanda del mercado de trabajo. El segundo hito histórico fue, al principio de los setenta, la aparición del movimiento consumerista que agrupó en torno al abogado Ralph Nader a los consumidores frente a las malas prácticas de las compañías automovilísticas de Estados Unidos. Finalmente, en las postrimerías del siglo XX la preocupación social por el entorno y por un desarrollo sostenible que no hipotecara el futuro de las siguientes generaciones cristalizó en el Movimiento Ciudadano, con un énfasis especial en la responsabilidad social y medioambiental de las empresas.

Estos tres hitos expresan la relación dialógica entre la sociedad y la empresa; una relación de intercambio continuo y muy aspiracional por parte de la sociedad, en el que esta se expresa a través de un triple rol respecto a la empresa: el de ciudadana, en el que el marco de relación con la empresa es la vecindad; el de consumidora, cuando la sociedad se vincula a la empresa a través de las marcas, y el de trabajadora, cuando la propia sociedad forma parte de la empresa. La empresa por su parte ejerce un doble rol respecto a la sociedad: el económico, como generadora de riqueza, y el social, expresado a través de sus productos o servicios, cuyo desiderátum, más allá de la mera oferta, es la innovación; su capital humano, proveyendo el acceso de sus trabajadores a un estatus social fruto del desarrollo profesional y su praxis de responsabilidad social corporativa en sus múltiples facetas.

La relación empresa sociedad que, además de estar determinada por los roles descritos, lo está también por el contexto socioeconómico existente en cada momento en el que se analice dicha relación (en situaciones de crisis la relación se deteriora) y por los estereotipos sociales sobre la empresa, cuyo análisis evidencia una relación bipolar por parte de la sociedad con relación a las grandes compañías –las cuales canibalizan en el imaginario colectivo el concepto de empresa porque lo monopolizan– atribuyéndolas simultáneamente los estereotipos de progreso y de insolidaridad.

La evolución de la relación empresa sociedad es la evolución de los valores que en cada momento han determinado lo que se entendía por una buena empresa. En el paradigma tradicional una buena empresa, junto a otros valores como la calidad de la oferta, la de la gestión y su empleabilidad, se asociaba fundamentalmente con la maximización del beneficio y el retorno de la inversión para los propietarios. En torno al año 2000 comienza a vislumbrarse lo que anteriormente he denominado una nueva racionalidad empresarial (Villafañe, 2006) caracterizada por un ensanchamiento de la base axiológica de las empresas. Junto a los resultados económicos se da prioridad a dos valores –la ética y la sostenibilidad– (Lipovetsky, 2002) introduciéndose, además, la perspectiva multi *stakeholder* (Freeman, 1984). Iniciada ya la crisis, cuando la empresa es percibida como enfrentada a la sociedad y aparece la cara de la insolidaridad desplazando, como si de una doble figura de Rubin se tratara, a la cara del progreso, emergen cuatro valores que perfilan el último paradigma de la nueva buena empresa: la seguridad, la ética y la transparencia, la confianza y la innovación.

Tabla 1. Variables que definen los tres paradigmas de la buena empresa

Evolución del paradigma de la buena empresa		
Paradigma tradicional	La nueva racionalidad empresarial	Paradigma de poscrisis
Beneficios económicos	Perspectiva multi <i>stakeholder</i>	Seguridad
Buena gestión	Respeto medioambiental	Ética y transparencia
Capacidad empleadora	Transparencia	Confianza
Calidad de la oferta comercial	Comunicación proactiva	Innovación

De la misma manera que la relación entre la empresa y la sociedad está jalonada por hitos históricos, por paradigmas de lo que en cada momento se ha considerado una buena empresa, también existen tres estadios evolutivos en dicha relación en función de los aspectos –de naturaleza más racional o emocional– que la han construido en cada momento: una relación básica en la que predomina el valor funcional para ambas partes; una más avanzada y de mayor equilibrio entre ese valor funcional y emocional de la relación, y una relación ideal –muy aspiracional– en la que el valor emocional domina la relación entre empresa y sociedad y cristaliza en una confianza mutua.

La gran empresa se había instalado en España en una relación avanzada con la sociedad, pero los efectos de la crisis han producido un efecto pendular que la ha devuelto, en lo que a algunos de sus valores se refiere, a una relación básica que la ha debilitado, especialmente en algunos sectores, con la correspondiente pérdida de valor que para la empresa supone en términos de consumo y legitimidad social.

Tabla 2. Evolución de la relación empresa sociedad

Relación empresa /sociedad	Naturaleza de la relación	Aportación de la empresa a la sociedad	Valor de la empresa para la sociedad	Protagonismo en la relación	Asunción de la responsabilidad social
Relación básica	Predomina el valor funcional	Beneficio económico Empleo	Valor económico	Demandas de la sociedad	Cumplimiento de la ley
Relación avanzada	Equilibrio entre valor funcional y emocional	Calidad Responsabilidad social	Compromiso social	Equilibrio: intercambio y diálogo	Exigencia social de ser responsable
Relación ideal	Predomina el valor emocional	Confianza Transparencia	Confianza	Pro actividad de la empresa	La empresa quiere ser responsable

Fuente: Villafañe (2013).

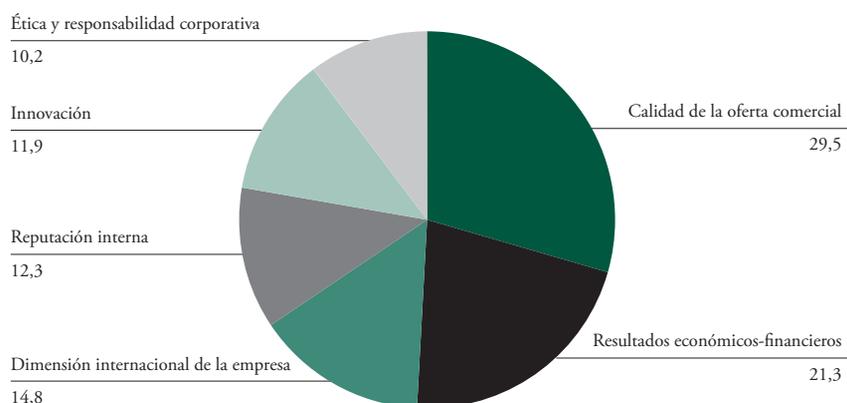
3. La reputación como paradigma de la buena empresa

La reputación es el reconocimiento que hacen los *stakeholders* del comportamiento de una empresa a la hora de satisfacer sus expectativas con relación a la compañía. La reputación es un binomio, cuyo primer elemento es la realidad corporativa y el segundo, el reconocimiento que hacen de esa realidad corporativa sus *stakeholders* en función del grado de satisfacción de sus expectativas con relación a la empresa.

Históricamente el concepto de reputación corporativa se afianza cuando se produce el cambio en la racionalidad empresarial que supuso la evolución de lo que se entendía por una buena empresa desde las posiciones cuna del liberalismo económico (de Mandeville a Friedman pasando por Smith); racionalidad caracterizada, fundamentalmente, por la maximización del beneficio económico y del retorno del capital, a la que se añaden, en torno al cambio de siglo, dos nuevos valores –la ética y la sostenibilidad–convirtiéndolas en condiciones necesarias para alcanzarlo. Es en este nuevo contexto cuando se impone una lógica más amplia de la empresa –una perspectiva multi *stakeholder*– que integra a la anterior, y que tan bien expresa el concepto de reputación el cual, según el *Monitor Empresarial de Reputación Corporativa* (‘Merco’), se sustenta en seis variables primarias: los resultados económico financieros, la calidad de la oferta comercial, el talento de la organización, la ética y la responsabilidad corporativas, la innovación y la internacionalización.

La reputación aparece así como el paradigma de la buena empresa, de una empresa que tiene que ofrecer beneficio económico pero también social, una empresa ciudadana, porque ejerce ese doble rol –económico y social– al que antes me referí. La ciudadanía corporativa, o la responsabilidad, son una condición necesaria, pero no suficiente de la reputación; una empresa reputada, además, debe ser rentable, ofrecer buenos productos o servicios, ser acogedora para su gente, innovadora e internacional.

Gráfico 1. Importancia de las variables de reputación atribuida. En porcentaje



Fuente: Merco (2014).

El Gráfico 1 expresa no solo el peso de la reputación atribuida¹ en España en 2014 sino la valoración de los factores más determinantes de la reputación de una empresa. Obviamente que «la calidad de la oferta comercial» triplique el valor de la variable «ética y responsabilidad corporativa» significa algo más que dicha constatación cuantitativa, pero de eso hablaré a continuación. Lo que sí quiero dejar claro –independientemente de las variables que determinen qué es una buena empresa o una empresa reputada– es el concepto de reputación corporativa desde la perspectiva multi *stakeholder* y, como queda dicho, la reputación armoniza lo duro y lo blando de las empresas; concepto que –salvo el de calidad– no ha tenido parangón en la historia del *management* empresarial antes de ahora.

4. Las reglas de la buena empresa y los imperativos éticos de la reputación

He abundado en la idea en que a lo largo de la historia, desde principios del siglo dieciocho hasta la actualidad, ha habido al menos tres paradigmas que explican lo que se entiende por una «buena empresa» y que, sintéticamente, han evolucionado desde la identificación casi exclusiva de la excelencia empresarial con la maximización del beneficio hasta una versión actual de una empresa que enfatiza los valores de la seguridad, la transparencia, la confianza y la innovación y que, aspiracionalmente, tiende a establecer un vínculo emocional con sus grupos de interés porque asume su responsabilidad con los mismos.

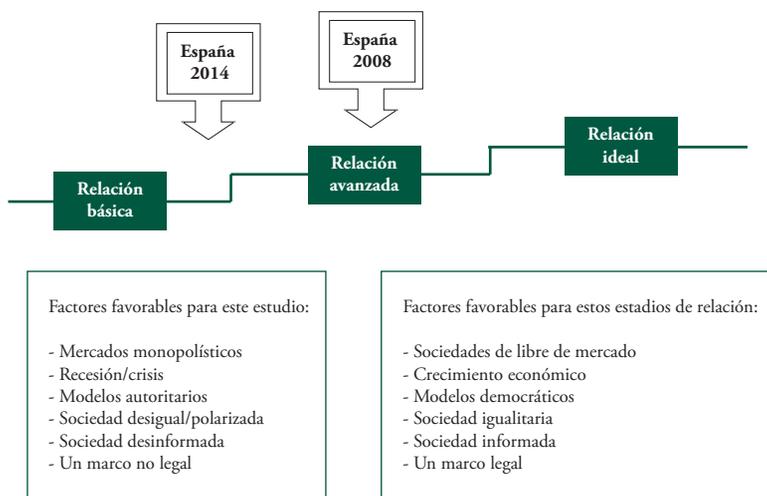
¹ La noción de *reputación atribuida* hace referencia a los atributos de reputación señalados por un público informado que en su opinión son responsables de la reputación corporativa.

A modo de epílogo en mi último libro, publicado a comienzos de 2013, cuando aún se hacía difícil vislumbrar el final de la crisis, enuncié unas «reglas de la buena empresa», una suerte de condiciones axiológicas y morales que pueden hacer –decía– de cualquier empresa, una buena empresa, algo así –se me antoja ahora– como los imperativos éticos de la reputación. En consecuencia, una empresa con buena reputación debería ser:

- *Acogedora*: con un entorno favorecedor del desarrollo de las personas que la componen y que hace aflorar su talento.
- *Autorregulada*: que convierte sus compromisos voluntarios en normas inequívocas de comportamiento corporativo.
- *Comprometida*: que establece compromisos fehacientes –explícitos, verificables y consecuentes– con sus *stakeholders*.
- *Confiable*: que garantiza la seguridad porque es ética y sostenible.
- *Cosmopolita*. que desplaza gran parte de las decisiones locales a cada país en el que opera.
- *Diversa*: capaz de armonizar las diferencias entre su gente enriqueciendo la organización.
- *Ética*: con un comportamiento corporativo orientado por principios morales.
- *Innovadora*: con capacidad de inventar soluciones que generen valor para todos sus *stakeholders*.
- *Rentable*: suficiente para garantizar un retorno económico razonable del capital y una retribución justa a los empleados.
- *Responsable*: que interioriza la responsabilidad corporativa y actúa por convicción moral con sus grupos de interés.
- *Sostenible*: que garantiza el futuro para sus grupos de interés económica, social y ambientalmente.

Aunque el contenido de este texto podría generalizarse a casi cualquier país del hasta ahora denominado primer mundo, desde ahora me voy a referir a España y al momento actual, es decir, junio de 2014, cuando lo redacté. En este sentido, y como ya he dicho antes, las grandes empresas en nuestro país caminaban –unas más convencidas que otras, pero todas de manera ciertamente determinada– hacia una «relación avanzada» con la sociedad que se vio interrumpida por la crisis, la cual produjo un efecto pendular que hizo retroceder su relación con la sociedad a un estadio previo a la crisis de 2008 hasta una «relación básica» de acuerdo a la caracterización esquematizada en el Diagrama 1.

Diagrama 1. Movimiento pendular de la relación empresa sociedad en España



En este momento, y al margen de evidencias empíricas que aportaré y valoraré más adelante, mi impresión es que las grandes compañías en España presentan tres *déficits reputacionales* importantes cuya superación deben constituir nuevos imperativos éticos para las empresas que aspiren a gozar de una buena reputación: una insuficiente contribución fiscal al país, una gobernanza débil y un empleo muy desigual en cuanto a su calidad, en el que crece la precariedad de la parte desfavorecida.

4.1. *Fiscalidad justa*

Como es sabido el tipo legal del impuesto de sociedades es en España del 30 %, mientras que el tipo efectivo es unos diez puntos menor, aunque su cálculo no es sencillo. La Agencia Tributaria cifró el tipo efectivo mínimo pagado por las empresas en un 17,5 % en 2009, debido a las pérdidas de las empresas durante la crisis, casi ocho puntos menos que en 2002 cuando alcanzó el tipo efectivo máximo del 25,1 %.

Como digo, resulta ciertamente complicado averiguar el tipo efectivo pagado por las grandes empresas a la hacienda pública –sobre todo cuando estas tienen una estructura *holding*– debido a la multitud de causas coyunturales de todo tipo que pueden suponer algún tipo de excepcionalidad fiscal. En cualquier empresa en España, grande o pequeña, el impuesto de sociedades es del 30 % de su base imponible, es decir, la cuota íntegra de la que se restan las deducciones obteniéndose la cuota líquida que constituye el resultado fiscal. Multiplicando la cuota líquida por 100 y dividiendo el resultado entre la base imponible se halla el tipo fiscal efectivo.

En las citadas compañías *holding* el tipo efectivo se obtiene a partir de la citada base imponible una vez aplicado al resultado contable los ajustes extra contables que establece la ley. Estos ajustes son de dos tipos: los ajustes por consolidación (resultados negativos de em-

presas del mismo *holding* empresarial y operaciones entre sus propias empresas) y la exención por doble imposición (impuestos ya satisfechos en otro país). Para que el lector se haga una idea de la magnitud de estos ajustes extra contables le ofrezco algunos datos de 2011 de la Agencia Tributaria: los *holding* empresariales pagaron al fisco 85.948 millones de euros –un 3,5 %– porque fueron eximidos de pagar 21.123 millones de euros por la doble imposición y 43.399 millones de euros por ajustes de consolidación (resultados negativos de algunas de sus empresas que directamente se restan de la base imponible, y otras operaciones entre las empresas del *holding*), es decir, que un *holding* empresarial, como lo son la mayoría de las compañías del Ibex 35, sin contar la exención por doble imposición, pagada ya en los países donde se produjo la comercialización, se dedujo algo más del 50 % de sus impuestos frente a lo que ingresan en el erario público no solo las pymes sino todas aquellas compañías que no tienen esa estructura *holding*.

El consenso entre los especialistas sitúa el tipo impositivo efectivo para las grandes empresas en una horquilla entre el 21 y el 24 %, aunque se han publicado todo tipo de cifras referidas al tipo efectivo del impuesto porque aunque alguien pudiera pensar que la dispersión de cifras es el efecto del poco rigor en el trabajo de las fuentes de información esto no es así, porque mis dos asistentes de investigación² han revisado, uno a uno, los informes anuales de 2013 de las 35 empresas del Ibex y solo ha sido posible hallar el tipo fiscal efectivo de las trece compañías que se recogen en la Tabla 3 y que arroja un tipo fiscal efectivo del 20,4 %.

Tabla 3. Contribución fiscal de empresas del Ibex 35 que hacen público su TFE en los informes anuales

Empresa	Tipo fiscal efectivo
Acciona	21,5
ACS	25,3
Banco de Sabadell	29,1
Banco Popular	28,6
Banco Santander	27,6
Bankinter	27,6
Bolsas y Mercados Españoles	0,0
DIA	29,7
EBRO Foods	28,6
Ferrovial	24,0
Jazztel	23,5
Telefónica	0,0
Caixabank	0,0
Promedio	20,4

Fuente: Villafañe & Asociados.

² Clea Prieto y Marta Remacha, a quien agradezco el denodado esfuerzo por averiguar la citada información.

Caso aparte lo constituyen algunas de las empresas multinacionales no españolas, especialmente en el glamuroso sector digital, cuyo comportamiento fiscal en España es opaco y cuando menos insolidario; aún no se sabe si legal ya que algunas de ellas están, actualmente, siendo investigadas por las autoridades de la Comunidad Europea.

Pero el déficit reputacional que yo apunto no solo tiene que ver, en sentido absoluto, con la fiscalidad de las grandes empresas en España³ que como ya se ha dicho puede estar entre diez y quince puntos por debajo de las empresas medianas y pequeñas, sino en la gran diferencia de la aportación fiscal al país entre esas grandes empresas por un lado y las pymes y las personas físicas por otro. Ahí está el *gap* que hay que resolver, porque las personas físicas, en 2013⁴, pagaron casi el 92 % de la recaudación total del Estado, a través del IVA, IRPF, e impuestos especiales, mientras que en ese mismo periodo el sector empresarial solo contribuyó con el 8 % restante. Mientras que las grandes empresas, aún dentro de la legalidad más escrupulosa, encuentran vías para el recorte fiscal, las pequeñas y medianas empresas cotizan religiosamente el 30 % que la ley establece.

El impuesto de sociedades en España debe ser reformado, pero no en la dirección que ha anunciado el Gobierno –rebajándolo el nominal del 30 al 25 %– sino igualando el tipo efectivo y el nominal y eliminando las deducciones que no generen empleo digno y crecimiento y primando la reinversión de beneficios y las reservas indisponibles, porque de lo contrario solo se verán beneficiadas las grandes compañías –que también son clave para el crecimiento– pero aumentará la desigualdad de todo el país porque las pymes y los ciudadanos seguiremos pagando los impuestos que las corporaciones eluden.

4.2. Buen gobierno

Como se ha dicho ya la transparencia es uno de los cuatro valores imprescindibles para que las grandes empresas recuperen la reputación que la crisis ha destruido, y lo comentado sobre la dificultad para averiguar el tipo fiscal efectivo de muchas de ellas es interpretable como un ejemplo de opacidad que deberían resolver aquellas que realmente quieren ser líderes cuando la crisis termine; pero la gobernanza –en la que la transparencia es determinante del buen gobierno corporativo– es en España la segunda debilidad reputacional porque, para empezar, no hay conciencia de su importancia. Como se puede apreciar en la Tabla 4, mientras que algunas variables reputacionales como las relacionadas con el «valor de la oferta comercial» alcanzan un 30 % de la influencia en la reputación corporativa, el peso del gobierno corporativo se estima que no llega al 3 % (Nogueira y Villafañe, 2013), una décima parte.

³ Los tipos impositivos de España son solo superados por los de Malta, Francia, Bélgica e Italia en el conjunto de la Unión Europea.

⁴ *Informe de Oxfam Intermon* (35): «Tanto tienes, ¿tanto pagas?».

Tabla 4. IRBG Sintético elaborado a partir del análisis de los Informes Anuales de Gobierno Corporativo del ejercicio 2011

Indicadores del IRBG	Puntuación máxima IRBG	Iberdrola	Gamesa	Inditex	Red eléctrica de España	Endesa	OHL	Caixa-Bank	Acciona	Santander	Indra	Repsol
1. Número y clase de consejeros	32	32	32	32	32	32	32	16	32	32	32	32
2. Presencia de mujeres en el consejo	34	12	12	7,2	12	0	7,2	12	24	7,2	12	7,2
3. Tamaño del Consejo de Administración	27	27	27	27	27	27	27	8,1	27	8,1	27	27
4. Proporcionalidad entre número de dominicales y capital	17	5,1	8,5	17	5,1	17	8,5	17	17	8,5	17	8,5
5. Definición de las Competencias	35	35	35	35	35	35	35	35	35	35	35	0
6. Número y clase de comisiones	33	16,5	33	33	33	16,5	16,5	33	16,5	33	33	33
7. Independencia de la dirección	36	36	18	36	36	18	36	36	18	10,8	10,8	18
8. Evaluación periódica del Consejo y Consejero Delegado	33	33	33	33	33	33	33	33	33	33	33	33
9. Reuniones del Consejo	26	26	26	26	26	13	26	26	26	26	26	26
10. Número de consejos	38	38	38	19	38	11,4	19	19	19	19	11,4	11,4
11. Política de retribuciones	36	36	36	36	36	36	36	36	36	36	36	36
12. Votación consultiva de política de retribuciones	35	35	35	0	35	35	35	35	35	35	0	35
13. Vínculo retribución-desempeño	35	35	35	35	35	35	35	35	35	35	35	35
14. Procedimiento determinación de capacitación y experiencia	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30
15. Si el presidente del consejo ocupa también un cargo ejecutivo	34	24	24	24	24	24	24	24	24	24	24	24
16. Delegación y voto electrónico	23	6,9	6,9	11,5	11,5	11,5	23	23	11,5	6,9	23	23
17. Incentivos a la participación	9	9	2,7	2,7	4,5	4,5	4,5	4,5	2,7	4,5	4,5	9
18. Formatos de difusión	15	15	7,5	4,5	7,5	7,5	7,5	15	7,5	7,5	7,5	4,5
19. Información previa sobre propuestas de acuerdo	25	25	25	25	25	25	25	25	25	25	25	25
20. Publicación de remuneración de consejeros	32	32	32	32	32	32	32	9,6	16	32	9,6	32
21. Publicación información relativo a consejeros	31	31	31	31	15,5	15,5	31	31	15,5	31	31	31
22. Adhesión a iniciativas internacionales	23	23	23	23	11,5	11,5	6,9	23	11,5	23	11,5	23
23. Información sobre presencia en paraísos fiscales	25	25	25	25	25	25	25	25	25	25	25	12,5
24. Información sociedad matriz/ sociedad dependiente	21	21	21	21	21	21	21	21	21	21	21	21
25. Programa de orientación nuevos consejeros	20	20	20	20	20	20	20	20	20	20	20	20
26. Envío de información suficiente a consejeros	33	33	33	33	33	33	33	33	33	33	33	33
27. Desarrollo política anticorrupción	38	38	11,4	38	11,4	38	11,4	11,4	38	11,4	11,4	38
28. Procedimientos del Consejo para supervisar identificación de riesgos	34	34	34	34	34	34	34	34	34	34	34	34
29. Regulación blindajes de consejeros y alta dirección	32	32	32	32	32	32	32	32	16	32	32	32
30. Código Ético	27	27	27	27	27	27	27	27	27	27	27	27
21. Código de Conducta	32	32	32	32	16	32	32	32	32	32	32	32
32. Otros mecanismos de autorregulación	38	38	11,4	0	11,4	38	0	0	11,4	0	0	0
33. Operaciones vinculadas con consejeros, accionistas y alta dirección	33	33	33	33	33	33	33	33	33	33	33	33
34. Mecanismos para tratamiento de conflictos de interés	47	47	47	47	47	47	47	47	47	47	47	47
Puntuación total		943	877	862	855	850	846	842	835	826	825	816

Tabla 4 (cont.). IRBG Sintético elaborado a partir del análisis de los Informes Anuales de Gobierno Corporativo del ejercicio 2011

Indicadores del IRBG	Banco Popular	Bankinter	Sabadell	BBVA	Gas Natural Fenosa	Enagas	Prosegur	Ebro	Mapfre	Vueling	Vocento	ACS	Telefónica
1. Número y clase de consejeros	32	32	32	32	32	32	9,6	16	16	32	9,6	9,6	32
2. Presencia de mujeres en el consejo	7,2	7,2	12	7,2	0	7,2	12	12	7,2	7,2	7,2	7,2	7,2
3. Tamaño del Consejo de Administración	8,1	27	27	27	13,5	27	27	27	8,1	27	13,5	8,1	8,1
4. Proporcionalidad entre número de dominicales y capital	17	5,1	17	17	5,1	5,1	5,1	17	5,1	5,1	17	0	5,1
5. Definición de las Competencias	35	35	35	35	35	17,5	35	35	35	35	35	35	0
6. Número y clase de comisiones	33	33	16,5	9,9	16,5	16,5	16,5	16,5	9,9	16,5	33	33	33
7. Independencia de la dirección	10,8	10,8	18	18	18	36	36	36	10,8	36	36	10,8	10,8
8. Evaluación periódica del Consejo y Consejero Delegado	33	33	33	33	33	33	33	33	33	33	33	33	33
9. Reuniones del Consejo	26	26	26	26	26	13	26	26	26	26	26	26	26
10. Número de consejos	38	38	19	19	11,4	11,4	11,4	11,4	11,4	19	11,4	19	11,4
11. Política de retribuciones	36	36	36	36	36	36	36	36	36	36	36	36	36
12. Votación consultiva de política de retribuciones	35	35	35	35	17,5	35	35	35	35	35	35	35	0
13. Vínculo retribución-desempeño	35	35	35	35	35	35	35	35	35	35	35	35	35
14. Procedimiento determinación de capacitación y experiencia	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30
15. Si el presidente del consejo ocupa también un cargo ejecutivo	24	24	24	7,2	24	24	24	12	7,2	24	24	24	12
16. Delegación y voto electrónico	11,5	6,9	6,9	23	23	23	6,9	6,9	11,5	23	6,9	6,9	6,9
17. Incentivos a la participación	2,7	2,7	4,5	4,5	4,5	4,5	4,5	4,5	4,5	4,5	2,7	2,7	4,5
18. Formatos de difusión	7,5	7,5	4,5	7,5	15	7,5	4,5	4,5	4,5	4,5	4,5	4,5	4,5
19. Información previa a obre propuestas de acuerdo	25	25	25	25	25	25	25	25	25	25	25	25	25
20. Publicación de remuneración de consejeros	32	32	32	32	16	32	9,6	32	9,6	9,6	32	32	32
21. Publicación información relativo a consejeros	31	31	31	31	31	31	31	15,5	31	15,5	31	31	31
22. Adhesión a iniciativas internacionales	11,5	6,9	6,9	11,5	23	6,9	11,5	6,9	23	6,9	11,5	23	6,9
23. Información sobre presencia en paraísos fiscales	25	25	25	25	25	25	25	25	25	25	25	25	12,5
24. Información sociedad matriz/ sociedad dependiente	21	21	21	21	21	21	21	21	21	21	21	21	21
25. Programa de orientación nuevos consejeros	20	20	20	20	20	20	20	20	20	20	6	20	20
26. Envío de información suficiente a consejeros	33	33	33	33	33	33	33	33	33	33	33	33	33
27. Desarrollo política anticorrupción	11,4	0	11,4	11,4	11,4	0	11,4	19	11,4	11,4	11,4	11,4	19
28. Procedimientos del Consejo para supervisar identificación de riesgos	34	34	34	17	34	34	34	34	34	34	34	34	34
29. Regulación blindajes de consejeros y alta dirección	32	32	32	32	32	32	32	32	32	32	32	32	32
30. Código Ético	8,1	27	27	27	27	27	27	27	27	8,1	13,5	27	13,5
21. Código de Conducta	16	9,6	32	32	32	32	32	32	32	9,6	32	32	32
32. Otros mecanismos de autorregulación	11,4	11,4	0	0	0	0	11,4	0	38	11,4	11,4	11,4	0
33. Operaciones vinculadas con consejeros, accionistas y alta dirección	33	33	33	33	33	33	33	33	33	33	33	33	33
34. Mecanismos para tratamiento de conflictos de interés	47	47	47	47	47	47	47	47	47	47	47	47	47
Puntuación total	813	812	810	800	793	791	784	780	771	762	752	758	752

Tabla 4 (cont.). IRBG Sintético elaborado a partir del análisis de los Informes Anuales de Gobierno Corporativo del ejercicio 2011

Indicadores del IRBG	Abengoa	NH hoteles	Abertis	Ferrovial	FCC	Prisa	Grifols	Zeltia	Sacyr	Meliá	Bankia	Promedio
1. Número y clase de consejeros	32	9,6	9,6	32	16	32	16	32	9,6	32	16	25,8
2. Presencia de mujeres en el consejo	12	12	0	7,2	12	7,2	7,2	7,2	0	12	7,2	8,5
3. Tamaño del Consejo de Administración	27	27	8,1	27	8,1	13,5	27	27	8,1	27	8,1	20,3
4. Proporcionalidad entre número de dominicales y capital	17	8,5	5,1	17	17	17	17	17	17	17	17	11,8
5. Definición de las Competencias	35	35	35	17,5	10,5	10,5	10,5	35	17,5	35	35	27
6. Número y clase de comisiones	33	16,5	9,9	16,5	9,9	16,5	33	9,9	16,5	16,5	9,9	22
7. Independencia de la dirección	10,8	36	18	10,8	18	10,8	10,8	36	36	10,8	10,8	21,6
8. Evaluación periódica del Consejo y Consejero Delegado	33	33	33	16,5	33	33	33	9,9	33	9,9	16,5	30,7
9. Reuniones del Consejo	26	26	26	26	26	26	26	26	26	26	26	24,5
10. Número de consejos	11,4	11,4	11,4	11,4	11,4	11,4	11,4	11,4	11,4	11,4	19	18,2
11. Política de retribuciones	36	36	36	18	36	36	36	36	18	18	10,8	33,7
12. Votación consultiva de política de retribuciones	35	35	35	17,5	10,5	10,5	10,5	35	17,5	35	35	27
13. Vínculo retribución-desempeño	35	35	35	35	35	35	35	35	35	35	10,5	31,4
14. Procedimiento determinación de capacitación y experiencia	30	30	30	30	30	30	30	9	30	30	15	27,5
15. Si el presidente del consejo ocupa también un cargo ejecutivo	7,2	24	7,2	12	24	24	24	7,2	7,2	24	7,2	20,8
16. Delegación y voto electrónico	11,5	11,5	23	23	23	6,9	6,9	6,9	23	11,5	11,5	13,7
17. Incentivos a la participación	4,5	2,7	4,5	2,7	2,7	4,5	2,7	4,5	2,7	4,5	4,5	4,1
18. Formatos de difusión	4,5	4,5	7,5	7,5	4,5	4,5	7,5	4,5	4,5	7,5	7,5	6,8
19. Información previa sobre propuestas de acuerdo	25	25	25	25	25	25	25	25	25	25	25	25
20. Publicación de remuneración de consejeros	32	16	9,6	32	32	0	9,6	9,6	16	9,6	16	22,4
21. Publicación información relativo a consejeros	15,5	9,3	31	31	31	31	31	31	31	9,3	9,3	26,5
22. Adhesión a iniciativas internacionales	6,9	11,5	23	6,9	6,9	6,9	6,9	6,9	6,9	6,9	6,9	16,1
23. Información sobre presencia en paraísos fiscales	25	25	25	25	25	25	25	12,5	25	25	12,5	22,7
24. Información sociedad matriz/sociedad dependiente	21	21	21	6,3	21	21	21	21	6,3	21	21	20,6
25. Programa de orientación nuevos consejeros	20	20	20	20	20	6	20	6	6	20	20	19,4
26. Envío de información suficiente a consejeros	33	33	33	33	33	33	33	33	33	33	16,5	27,8
27. Desarrollo política anticorrupción	11,4	11,4	19	11,4	19	38	11,4	11,4	19	11,4	11,4	18,7
28. Procedimientos del Consejo para supervisar identificación de riesgos	34	34	34	34	34	34	34	17	34	17	34	32,5
29. Regulación blindajes de consejeros y alta dirección	32	32	16	16	32	32	32	32	9,6	32	32	26,3
30. Código Ético	27	27	27	27	27	27	8,1	8,1	27	8,1	8,1	22,4
31. Código de Conducta	32	32	32	32	16	32	9,6	9,6	32	9,6	9,6	24,8
32. Otros mecanismos de autorregulación	11,4	11,4	0	0	11,4	0	11,4	11,4	0	11,4	11,4	14,8
33. Operaciones vinculadas con consejeros, accionistas y alta dirección	33	33	33	33	33	33	33	33	9,9	16,5	33	27,1
34. Mecanismos para tratamiento de conflictos de interés	14,1	47	47	47	23,5	47	47	47	47	14,1	47	33,5
Puntuación total	745	736	734	727	721	714	710	647	641	609	571	404

Fuente: Villafañe & Asociados.

El Índice Reputacional de Buen Gobierno (IRBG)⁵ es una herramienta de evaluación de 34 indicadores de la gobernanza corporativa que nos permite identificar las debilidades del gobierno corporativo en España en una muestra muy significativa de las principales compañías cotizadas. Dichas debilidades, que el lector puede comprobar en la Tabla 4 son las relativas a: «Presencias de mujeres en el Consejo de Administración» (mientras que el valor máximo de este indicador del IRBG es 24 puntos sobre 1000, la media de las empresas de la muestra es 8.5/1000); «Número de Consejos de Administración en los que participan los consejeros de la compañía» (38/1.000, frente a 18,2/1.000); «Incentivos a la participación en la JGA» (9/1.000 y la media 4.1/1.000); «Formatos de difusión de la JGA» (15/1.000 y 6.8/1.000); «Desarrollo de políticas anticorrupción» (38/1.000 y 18,7/1.000) y «Otros mecanismos de autorregulación» (38/1.000 y 14,8).

4.3. Empleo digno

El empleo en España no es un empleo suficientemente digno en términos generales porque la crisis ha erosionado la calidad laboral de las empresas que más la han sufrido, y la precariedad ha crecido hasta niveles muy anteriores al comienzo de la crisis como consecuencia del aumento del desempleo y del incremento de la competitividad empresarial que, en buena medida, se ha logrado gracias a la reducción de los costes laborales, no solo en la empresa privada sino también en la administración pública.

No voy a mencionar ni una sola cifra sobre desempleo en España porque no es necesario insistir en este asunto; sin embargo sí creo que hay que señalar como un imperativo ético la calidad del empleo ya que en España actualmente no solo no se crea este tipo de ocupación sino que crece el empleo precario como certifican diferentes fuentes de muy distinta naturaleza.

Datos de Eurostat⁶ de abril de 2014 confirman que el empleo estable a jornada completa sigue cayendo en todos los regímenes de cotización, en contraposición a los empleos a tiempo parcial que se duplicaron al pasar del 30 al 62,4 %.

Según la EPA del Ministerio de Trabajo⁷, los afiliados al régimen de la Seguridad Social que trabajaban a tiempo completo y con contrato indefinido no dejan de menguar, descendiendo en marzo de 2014 a poco más de seis millones de afiliados –de los 16,3 millones inscritos en la Seguridad Social– y muy lejos de los 7,6 millones que gozaban de un empleo digno antes de la crisis.

En su *Memoria de Empleo y Economía Social de 2013*, Cáritas⁸ advierte que aunque en ese año se registraron en España cerca de 15 millones de contratos (14.792.614), un 3,9 % más que en 2012, el 92 % fueron contratos temporales (13.657.665); y de los indefinidos, el 55 % lo fueron a tiempo parcial.

⁵ VILLAFANE (2014), pp. 64ss.

⁶ http://cyp.eurostat.ec.europa.eu/statistics_explained/index.php/Underemployment_and_potential_additional_labour_force_statistics.

⁷ <http://www.ine.es/daco/daco42/daco4211/epa0114.pdf>.

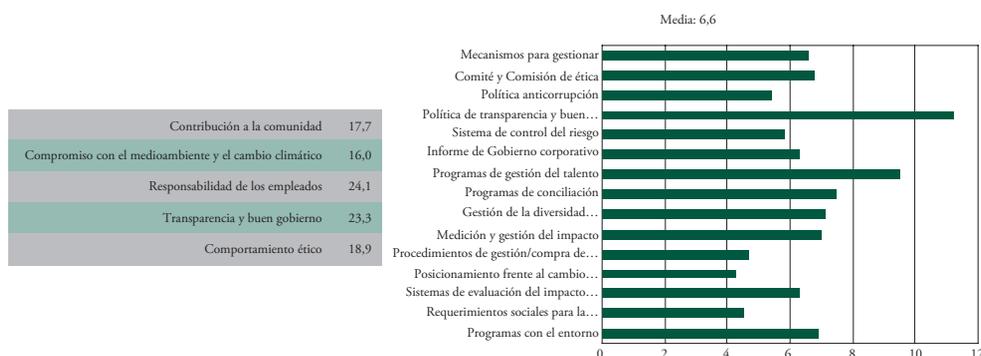
⁸ http://caritasespanola.es/memoriaempleo/documentos/memoria_empleo_2013.pdf.

Dicho todo lo anterior, ni las grandes empresas españolas tienen vacaciones fiscales, ni su gobernanza es tercermundista, ni son empleadores que fomenten la precariedad. Lo que sí quiero matizar es que esas grandes empresas de matriz española –otra cosa bien distinta son muchas de las multinacionales no españolas, en cuanto a su contribución fiscal en España se refiere⁹– si quieren superar la crisis generando confianza, y convertirse en buenas empresas que sean reconocidas como tales por sus grupos de interés, deben saber que superar estos tres déficits reputacionales constituirá un imperativo ético tras la crisis.

5. Responsabilidad y gobierno corporativos en España (2014)

La «responsabilidad con los empleados» (24,1 %) y la «transparencia y el buen gobierno» (23,3 %) son las dos variables primarias de *Merco Responsabilidad y Gobierno* que en 2014 están por encima de las otras tres, recogidas junto a las anteriores en el Gráfico 2, así como el valor de las 15 variables secundarias en las que se desagregan las anteriores. Es decir, casi la mitad de las variables de las que depende la responsabilidad y el buen gobierno corporativo –un 47,4 % para ser exacto– tienen que ver con alguno de los tres déficits de reputación que acabo de citar y que he categorizado como imperativos éticos de la reputación.

Gráfico 2. Frecuencia de mención de las variables de responsabilidad y gobierno corporativo. En porcentaje



Fuente: Merco (2014).

Esta no es una opinión mía –yo tan solo apporto una evidencia empírica– sino la de 1.323 altos directivos empresariales¹⁰ y de 53 expertos en RSC que constituyeron la base

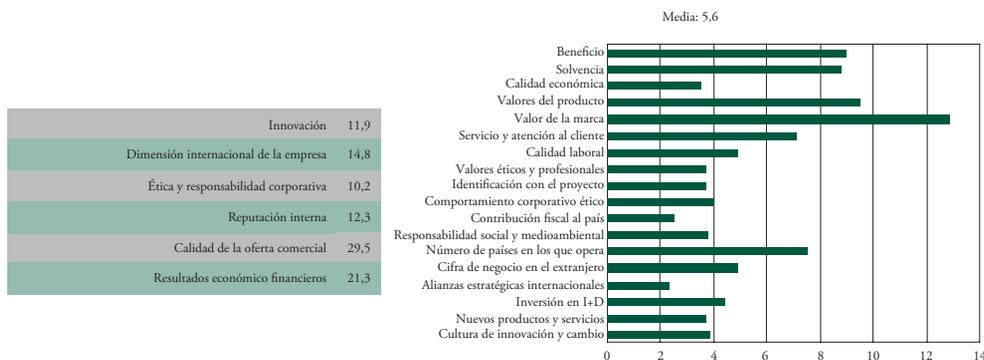
⁹ En junio de 2014 la Comisión Europea ha abierto una investigación fiscal contra Irlanda, Luxemburgo y Holanda, algunos de nuestros «paraísos fiscales internos», por los acuerdos alcanzados entre el gobierno holandés con Apple, y los pactos entre una financiera del grupo Fiat con el luxemburgués y de la multinacional Starbucks con el holandés. En los tres casos ha sido el comisario de la competencia, ya que la política fiscal es competencia de los estados miembro, quien ha iniciado la investigación de esta práctica legal denominada *tax rolling* que consiste en efectuar transferencias entre empresas de la misma matriz para pagar impuestos en aquellos países con menor rigor impositivo, pero que, en este caso, el importe fiscal habría sido validado de manera incorrecta.

¹⁰ Aunque Merco es un monitor universal de reputación, es decir, no hay criterio de exclusión alguno y, en consecuencia cualquier empresa puede figurar en sus *rankings*, el universo de la primera evaluación lo componen aproximadamente unos quince mil directivos que forman parte de los comités de dirección de empresas que facturan en España más de 50 millones de euros anuales, de los cuales 1.323 han contestado el cuestionario en el que se basa esa primera evaluación.

muestral en la que se basó el tercer *ranking* de Merco: *Las 100 empresas más responsables y con mejor gobierno corporativo en 2014*.

Una nueva evidencia empírica, la que se refiere al peso que tiene en la reputación corporativa «la aportación fiscal al país» ilustra el tercero de los déficits de reputación mencionados. Esta variable es una de las 18 variables secundarias que se agrupan en las 6 primarias de las que depende la reputación de una empresa. El contenido del Gráfico 3 es contundente: la «aportación fiscal al país» es la segunda variable que menos veces es atribuida a alguna de las empresas con mejor reputación corporativa en España, exactamente lo fue en el 2,5 % de las menciones, menos de la mitad de la media de las menciones de reputación atribuida.

Gráfico 3. Frecuencia de mención de las variables de reputación corporativa



Fuente: Merco (2014).

De nuevo esta valoración corresponde a la misma muestra de altos directivos empresariales que contestaron el cuestionario que constituye la primera de las cinco evaluaciones a partir de las que se genera el *ranking* Merco que identificó *Las 100 empresas con mejor reputación corporativa en 2014*.

Solo cinco de las 18 variables de la reputación corporativa superan la media aritmética de 5,56: el valor de la marca (12,9), el valor del producto (9,5), el beneficio (9), la solvencia (8,8), el número de países en el que la empresa opera (7,5) y el servicio y la atención al cliente (7,1). Tanto las tres variables secundarias de la «ética y responsabilidad corporativa» –responsabilidad social y medioambiental, contribución fiscal al país y comportamiento corporativo ético– como las tres agrupadas en «la reputación interna»: identificación con el proyecto empresarial, valores éticos y profesionales y calidad laboral, están por debajo del valor medio de las 18 variables, lo que viene a confirmar, cuantitativa y cualitativamente, los déficits de reputación de los que adolecen las empresas en España y a los que vengo haciendo referencia en este texto.

6. Epílogo: una nueva y buena empresa

Si aspiramos a una sociedad mejor, es necesaria una nueva y buena empresa, como lo es también una nueva y buena ciudadanía. En ambos casos, los criterios de excelencia tanto del individuo como de la empresa ciudadana creo que han de ser los mismos: compromiso, autocrítica, justicia y ejemplaridad. Sí, ya sé que parecen enunciados bien intencionados y tan fáciles de suscribir como de ser ignorados, pero el tiempo de las apariencias ha pasado, ahora estamos en el de las consecuencias.

Cuando la crisis concluya, una empresa será una empresa con reputación o no será relevante, y la reputación –lo digo por última vez– es un binomio en el que su primer elemento es la realidad, el comportamiento corporativo, y el segundo el reconocimiento que de él hacen los grupos de interés de esa empresa. Cualquiera de los criterios de excelencia que acabo de enunciar deberán convertirse en compromisos fehacientes por parte de las buenas empresas, tendrán que hacerse reales o asumir las consecuencias del incumplimiento; es decir, ser compromisos explícitos, a los que se les dé publicidad; verificables, con capacidad de ser contrastados y si es por un tercero independiente, mejor; y deberán ser consecuentes, es decir, tendrán consecuencias en caso de incumplimiento, total o parcial, de aquel compromiso asumido por una compañía, de acuerdo a una «escala de consecuencias» proporcional al incumplimiento y al grado de auto exigencia que esa compañía elija libremente.

El primer criterio de excelencia de esa nueva y buena empresa es el *compromiso*. El compromiso de la alta dirección y el compromiso de la plantilla con la sostenibilidad de la empresa, comenzando por la económica y continuando por la sostenibilidad social y medioambiental. Probablemente sea necesario un nuevo pacto de rentas como se hizo hace setenta años, pero la primera meta no es esa, sino tomar conciencia de la necesidad, y de la urgencia, de *establecer un nuevo marco de relación en el seno de las empresas* que va mucho más allá –aunque los incluya– de la conexión de los resultados empresariales con el salario de sus trabajadores; del establecimiento de un multiplicador máximo del salario de la base de la pirámide para fijar la retribución de la primera línea directiva; de la discriminación por el talento... que exige imaginación y una metodología para identificar lo que hace años –dentro del enunciado de la Teoría de la doble agenda– denominé «la agenda del compromiso»¹¹, es decir, las zonas de convergencia entre dirección y trabajadores en las que descubrir metas comunes sobre las que construir algún compromiso fehaciente: explícito, verificable y consecuente.

El pensamiento crítico resulta imprescindible para reinventar la relación en el seno de las buenas empresas y también la que estas mantienen con la sociedad. A mi juicio es posible superar la visión, excesivamente unidimensional, que enfrenta el capital al trabajo y, en una escala más pequeña, la dirección a los trabajadores. Una buena empresa, una empresa reputada, lo es para todo; no hay una buena compañía para invertir y otra para trabajar y una tercera para innovar... Las empresas líderes del futuro serán capaces de repensar también su propia evolución como organizaciones y como actores importantes de la sociedad. Para ambas cosas

¹¹ VILLAFANE (2006).

hace falta mucha *autocrítica* porque también la crisis ha acabado con un modelo de relaciones laborales instaurado en la mitad del siglo pasado y, esa misma crisis, ha enseñado las vergüenzas de una formación empresarial a la que las escuelas de dirección y muchas universidades se entregaron de forma acrítica desde los años ochenta.

Autocrítica por parte de *quienes ocupan la cúspide de la pirámide* para imaginar esa nueva relación en el seno de unas organizaciones que necesariamente serán más planas, comprometidas, diversas; más igualitarias que no más igualitaristas; en las que el cosmopolitismo –como lo entiende Edgard Morin (2011)– ahorme con eficacia y justicia el interior de las empresas globales haciéndolas acogedoras para todos sus miembros y no principalmente para los nacionales de la matriz.

Autocrítica también *por parte del resto de la organización* –en el grado correspondiente con la posición de cada uno de sus miembros– para hacer rentable a la empresa y para huir del ya denostado igualitarismo que no es sino otra forma de injusticia. Autocrítica y después coraje para abandonar zonas de confort en el seno de las organizaciones, evitando igualarlas por abajo y no por arriba como es necesario para su competitividad en un mundo global. Los efectos negativos de la globalización se combaten estableciendo una regulación laboral europea común, con una protección jurídica de los trabajadores europeos que haga posible un equilibrio razonable entre flexibilidad y seguridad, más allá de los límites del estado nación, no defendiendo dogmáticamente 45 días por año trabajado aunque ello haga cerrar empresas, y destruir empleo, porque es más barato que ajustar sus plantillas.

Esa nueva empresa post crisis también deberá ser *crítica con el tipo de relación que hasta ahora mantiene con la sociedad* –un tanto paternalista en el mejor de los casos, cuando ejerce un rol asistencial o filantrópico, o directamente insolidaria, cuando no cínica, en función de si solo ignora su responsabilidad con la sociedad o trata de engañarla– y desterrar cualquier otra práctica de responsabilidad social corporativa que no esté integrada en su cadena de valor. Hay que decir alto y claro que la acción social o la filantropía no hace a una empresa más responsable con sus *stakeholders* ya que esta debe ser responsable solo cuando moralmente esté obligada a ello, por eso la responsabilidad corporativa solo puede evaluarse en el desarrollo del propio negocio, en toda su cadena de valor.

La *justicia* es imprescindible en esa empresa para después de la crisis que estoy tratando de pergeñar, y lo es porque debe instituirse como el fiel de una balanza a la hora de evaluar comportamientos corporativos y la ulterior adopción de decisiones. Vengo insistiendo en la necesidad de que las empresas establezcan compromisos fehacientes con sus grupos de interés, que acarreen consecuencias en función de su grado de cumplimiento. Igualmente necesario es repensar el modelo de relaciones internas –entre la dirección y los empleados– como de la empresa con la sociedad y que ello se haga a partir de una honda revisión crítica de dichas relaciones, a la luz de la justicia en el desarrollo de esas relaciones.

Es hora de ponerse las gafas de la justicia y mirar a través de sus cristales todos los comportamientos de la empresa con sus grupos de interés, igual que hay otras gafas como la eficiencia, la innovación, la calidad de la oferta... que nadie discute. No es fácil imaginar una

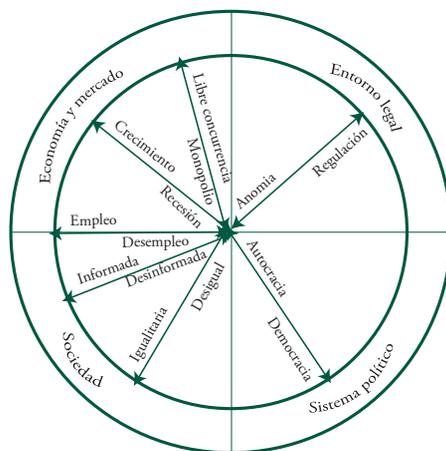
nueva y buena empresa sin que sus relaciones productivas y económicas se basen, de manera habitual, en la justicia.

La agenda de la justicia en la empresa está por elaborar y, sinceramente, da bastante pereza ponerse a ello porque su contenido tiende a infinito y es muy heterogéneo en función de cada compañía, aunque la teoría de la reputación nos brinda un camino que lo facilita bastante: el enfoque multi *stakeholder*, es decir, el análisis en términos de justicia, de los intereses recíprocos más relevantes de todos aquellos *stakeholders* que pueden afectar y verse afectados por el logro de los objetivos de la empresa, en una línea muy similar a la planteada por García Marzá (2004).

El profesor García Marzá¹² elabora un cuadro de grupos de interés y de intereses de estos grupos que deben ser satisfechos por la empresa en función de sus obligaciones –y responsabilidades– con ellos. Aunque el autor no habla en este contexto de la justicia, estos intereses son también evaluables en función de la misma y, además, esos mismos *stakeholders* tienen también sus propias responsabilidades con la empresa. Este es el caso al menos de empleados, proveedores, competidores y, también, de la sociedad misma. La justicia entendida como el conjunto de intereses comunes que deberían ser satisfechos, resulta imprescindible porque no puede haber relaciones productivas y económicas sin justicia.

El último criterio de excelencia de esta buena nueva y buena empresa es la *ejemplaridad* y probablemente sea el que mayor capacidad de discriminación positiva tenga en estos momentos en los que el estereotipo dominante de la gran empresa está identificado con los atributos de insolidaridad y desconfianza como consecuencia del bajo compromiso que se le reconoce a las empresas, lo cual fomenta –especialmente en épocas de crisis– un resentimiento histórico de la sociedad hacia las grandes compañías cuya relación se ve muy mediatizada por siete ejes altamente determinantes de la relación empresa sociedad como se puede observar en el Diagrama 2.

Diagrama 2. Factores determinantes de la relación empresa sociedad



¹² GARCÍA MARZÁ (2004); pp. 193-94.

Los tres ejes que afectan directamente a la sociedad –empleo/desempleo, información/desinformación e igualdad/desigualdad– son muy críticos en la situación actual de España. Una buena empresa debería hacer un esfuerzo suplementario en lo que concierne a estos tres ejes coyunturales porque en una situación como la actual, en la que tanto se echa en falta la ejemplaridad en la vida pública, cualquier compañía que se comprometa –y existen múltiples maneras de hacerlo– con el empleo, la transparencia y la igualdad obtendrá, con seguridad, la confianza de sus grupos de interés.

Referencias bibliográficas

- FREEMAN, R. E. (1984): *Strategic Management. A Stakeholder Approach*. Londres, Pitman.
- GARCÍA MARZÁ, D. (2004): *Ética empresarial: del diálogo a la confianza*. Madrid, Trotta.
- LIPOVETSKY, G. (2002): *Métamorphoses de la culture libérale. Éthique, médias, entreprise*. Montréal, Édition Liber.
- MORIN, E. (2011): *La vía para el futuro de la humanidad*. Madrid, Paidós.
- NOGUEIRA, J. M. y VILLAFANE, J. (2013): «La influencia del gobierno corporativo en la reputación de las empresas cotizadas españolas»; en *La comunicación empresarial y la gestión de los intangibles en España y Latinoamérica*. Madrid, Pearson; pp. 125-154.
- STIGLITZ, J. (2012): *The Price of inequality. How Today's Divided Society Endangers Our Future*. W. W. Norton & Company.
- VILLAFANE, J. (2004): *La buena reputación. Claves del valor intangible de las empresas*. Madrid, Pirámide.
- VILLAFANE, J. (2006): *Quiero trabajar aquí. Las seis claves de la reputación interna*. Madrid, Pearson.
- VILLAFANE, J. (2013): *La buena empresa. Propuesta para una teoría de la reputación corporativa*. Madrid, Pearson.
- VILLAFANE, J. y CANEL, M. (2012): «La relación empresa-sociedad en la crisis actual»; en *La comunicación empresarial y la gestión de los intangibles en España y Latinoamérica*. Madrid, Pearson; pp. 103-140.



EL EMPRENDEDOR SOCIAL COMO PUNTO DE ENCUENTRO ENTRE EL TERCER SECTOR Y LA SOCIEDAD CIVIL

José Luis García Delgado^(a), Ángela Triguero^(b) y Juan Carlos Jiménez^(c)

^(a)Universidad Complutense, ^(b)Universidad de Castilla-La Mancha y ^(c)Universidad de Alcalá

Resumen

Las páginas que siguen parten de la delimitación del concepto de emprendedor social en la literatura, trazándose a continuación una medición de la presencia de este tipo de emprendedores en España y en los países de nuestro entorno más próximo a partir del módulo específico incluido en el *Global Entrepreneurship Monitor* (GEM) del año 2009. En el epígrafe siguiente se intenta aclarar por qué al empresario social se le puede considerar como enlace entre el tercer sector y la Sociedad Civil. Por último, se realiza una comparación, integrando la figura del empresario social en los resultados obtenidos para el conjunto del tercer sector en España en distintos estudios realizados en la última década bajo la dirección del profesor García Delgado y el patrocinio de la Fundación ONCE, con el fin de examinar el posible grado de implicación del emprendedor social en el sector no lucrativo. Un breve apunte conclusivo cierra el trabajo.

Abstract

The following pages stem from the delimitation of the concept of social entrepreneur in the literature, followed by sketching a measurement of the presence of this type of entrepreneur in Spain and the nearest surrounding countries based on the specific model included in Global Entrepreneurship Monitor (GEM) for 2009. In the next section, an attempt is made to clarify why social businesspeople can be considered as a link between the third sector and civil society. Finally, a comparison is made, integrating the figure of social businesspeople into the results obtained by the third sector as a whole in Spain in different studies carried out during the past decade under the direction of Professor García Delgado, with the sponsorship of the ONCE Foundation, in order to examine the possible level of the involvement of social entrepreneurs in the not-for-profit sector. The study is completed with a brief concluding note.

1. Introducción

En su definición más habitual, el término *empresedor social* hace referencia a un individuo (*empresario*) que, utilizando estrategias y mecanismos de mercado, es capaz de paliar problemas sociales de forma innovadora, causando un impacto positivo en el conjunto de la sociedad. De este modo, el papel del empresariado social es fundamental para resolver situaciones donde tanto los mecanismos de mercado tradicionales como el sector público han fallado. Pese a que no hay consenso sobre qué entendemos por empresario social –en realidad, tampoco lo hay sobre el concepto mismo de *empresario*–, en estas páginas se entiende que el emprendedor social es un punto de encuentro –y enlace entre el tercer sector y lo que se denomina *sociedad civil*. Muchos de estos emprendedores gestionan o participan en las entidades del llamado, en sentido amplio, tercer sector. Además, como ocurre con este, el empresario social surge como consecuencia de la existencia de fallos del mercado y de fallos en los instrumentos de apoyo del Estado del Bienestar para satisfacer las demandas de los ciudadanos.

Parte del empresariado social coincide con el tercer sector y parte no. Esta creencia justifica que el estudio de la empresa social y del emprendedor social se hayan abordado, hasta hace

relativamente poco tiempo, de forma separada. Por un lado, se ha estudiado la participación activa de estos emprendedores sociales en una larga lista de entidades del denominado tercer sector: asociaciones, fundaciones o empresas sociales como las cooperativas. Por otra parte, se ha llamado la atención acerca de la labor social de muchos empresarios que operan tanto en las empresas de mercado como en el sector no lucrativo. La cuantificación y la medición de este fenómeno, desde ambas perspectivas, son difíciles y, como se comprobará más adelante, no se puede entender el emprendedor social sin el engranaje del tercer sector, ni viceversa.

Las páginas que siguen parten de la delimitación del concepto de emprendedor social en la literatura, trazándose a continuación una medición de la presencia de este tipo de emprendedores en España y en los países de nuestro entorno más próximo a partir del módulo específico incluido en el *Global Entrepreneurship Monitor (GEM)* del año 2009. En el epígrafe siguiente se intenta aclarar por qué al empresario social se le puede considerar como enlace entre el tercer sector y la Sociedad Civil. Por último, se realiza una comparación, integrando la figura del empresario social en los resultados obtenidos para el conjunto del tercer sector en España en distintos estudios realizados en la última década bajo la dirección del profesor García Delgado y el patrocinio de la Fundación ONCE, con el fin de examinar el posible grado de implicación del emprendedor social en el sector no lucrativo. Un breve apunte conclusivo cierra el trabajo.

2. El emprendedor social: concepto y caracterización

En los últimos años, el concepto de emprendedor social ha sido muy discutido en la literatura económica¹. Autores como Bosma y Levie (2010) consideran que el concepto incluye a individuos y a distintos tipos de empresa que utilizan la creatividad o ideas innovadoras tanto para obtener beneficios individuales como para intentar conseguir una sociedad mejor.

Pese a que son numerosas las definiciones que se han dado de empresario social, la búsqueda de beneficios sociales es un requisito que necesariamente estos deben cumplir. En este sentido, Fowler (2000, p. 649) relaciona la figura de empresario social (*social entrepreneurship*) con «la creación de estructuras, relaciones, instituciones, organizaciones y prácticas capaces de generar y mantener beneficios sociales». La necesidad de que este ejerza una misión social se repite en la mayoría de propuestas que tratan de delimitar el concepto. En dichas definiciones también se habla de la creación de valor social por parte de los empresarios sociales (Dees, 2001; Austin, Stevenson y Wei-Skillern, 2006; Peredo y McLean, 2006) e, incluso, de la capacidad que tienen de resolver problemas sociales complejos y urgentes o de facilitar acuerdos entre los distintos agentes sociales, contribuyendo a la construcción de una sociedad mejor (Alvord, Brown y Letts, 2004; Sharir y Lerner, 2006).

¹ Un panorama de esta discusión en MOREIRA y URRIOLAGOITIA (2011). En ese mismo volumen de la *Revista Española del Tercer Sector* (núm. 17, enero-abril), dedicado al «emprendimiento social», el lector encontrará otros artículos sobre este tema.

Aparte de esta búsqueda de beneficio social, el otro rasgo distintivo del empresario social es su carácter innovador. Según Dees (2001), el logro de esa misión social exige que este tipo de empresario busque soluciones novedosas e innovadoras. Dicha innovación es necesaria para descubrir nuevas oportunidades que le ayuden a cumplir sus objetivos. Para ello, este debe hacer una clara y continua apuesta por la innovación, decantándose por nuevos productos, procesos de producción, formas de comercialización y métodos de gestión que mejoren la eficacia de la empresa, y, con ella, la ganancia global para el conjunto social. Además, este autor supone que el empresario social no se siente limitado por los escasos recursos de los que dispone y destaca por su audacia y valentía, además de ser capaz de aprender de la experiencia acumulada para reconocer los nuevos retos y oportunidades que se le presentan. De este modo, el empresario social es un emprendedor que es capaz de encontrar soluciones innovadoras para resolver problemas sociales de forma inmediata y a corto plazo, y también movilizar ideas, capacidades, recursos y agentes sociales para transformar y mejorar la sociedad futura (Alvord *et al.*, 2004). Precisamente, es esa capacidad de combinar recursos de una manera innovadora la que va a permitir satisfacer necesidades sociales no resueltas ni por el sector público ni por otro tipo de empresarios y, de ese modo, ser catalizador del cambio social (Mair y Martí, 2006).

El emprendedor social no es solo un *visionario* que percibe la oportunidad para llevar a cabo un *sueño* que le permite obtener tanto beneficios privados como cumplir su misión social, sino que, una vez que ha montado su negocio, fundado su empresa u organizado una asociación, es capaz de emplear las innovaciones de terceros generando un mayor valor añadido para el conjunto de la sociedad (Peredo y McLean, 2006). Precisamente, es esta forma innovadora de gestión de empresas tradicionales o de formas jurídicas más novedosas (*new ventures*) a la que se refieren estudios como los de Zahra, Gedajlovic, Neubaum y Shulman (2009) cuando estudian las peculiaridades y distintos tipos de emprendedor social.

Entre las organizaciones más conocidas por su apoyo al emprendedor social hay que destacar la labor de fundaciones como Ashoka², Echoing Green o Schwab, entre otras. Todas ellas reconocen la labor de estos individuos para solucionar fallos del mercado y del Estado con estrategias innovadoras y financieramente sostenibles. Dichos empresarios no solo se enfrentan a problemas diversos, sino que también intentan ver cuáles son sus causas y proponer soluciones que otros pueden replicar en otros lugares y contextos, viéndose así aumentadas aún más las externalidades positivas para el resto de la sociedad. Según Ashoka (2014), los empresarios sociales son más eficientes que algunas ONG de carácter supranacional porque conocen mejor las necesidades específicas de los ciudadanos, al estar próximos a lo que conocemos como sociedad civil. Estos individuos tienen que tener tanto las características que se le suponen a un empresario innovador –un emprendedor de negocio tiene que ser eficaz, creativo y afrontar los numerosos retos que se le plantean en la empresa– como creer en la posibilidad de conseguir un mundo mejor y dedicar su esfuerzo a dicha labor. El lema de Ashoka es que «Todo el mundo puede cambiar el mundo» (es decir, que todos podemos ser *social changemakers* y,

² No es casual que el fundador de la Fundación Ashoka, William Drayton, haya recibido reconocimientos por parte de la sociedad y de instituciones de todo el mundo. Este emprendedor social recibió el Premio Príncipe de Asturias de Cooperación y Desarrollo en el año 2011. Drayton, tras adquirir una amplia experiencia en el mundo empresarial y en distintas asociaciones, fundó dicha entidad en 1981 y, en la actualidad, Ashoka es la mayor red internacional de emprendedores sociales innovadores, apoyando el trabajo de 3.000 emprendedores sociales en 71 países de todo el mundo. De ellos, 23 son españoles.

de ese modo, el empresario se convierte en un «misionero sin religión», pero con «doctrina»). En la misma dirección, organizaciones análogas a la anterior entienden que un emprendedor social es un tipo de emprendedor que utiliza sus conocimientos y experiencia para mejorar el mundo a través de soluciones de mercado que incorporan altas dosis de creatividad e innovación (Fundación Schwab, 2014). Estos emprendedores están presentes en tanto en el sector privado como en el tercer sector (e incluso en el sector público), teniendo una especial relevancia por la labor que desarrollan tanto en países desarrollados como en vías de desarrollo. Esta actividad emprendedora también es fundamental en campos tan diversos como la educación, la salud, el medio ambiente y el desarrollo empresarial. En suma, la peculiaridad de los empresarios sociales es su carácter innovador y su deseo de transformar la sociedad en un mundo mejor. Por esta razón, el empresario social puede estar presente tanto en organizaciones sin ánimo de lucro como en empresas privadas o cualquier otro tipo de entidad.

3. Perfil e importancia del empresario social en España

Pese a la importancia que tienen los emprendedores sociales para el crecimiento económico y el progreso de una sociedad, la información –cuantitativa y cualitativa– sobre este tipo de iniciativas empresariales es relativamente escasa. Con el objeto de medir la magnitud y la importancia real de este fenómeno, se inició en el año 1998 el proyecto denominado *Global Entrepreneurship Monitor (GEM)* por el *Babson College* y la *London Business School*. La iniciativa GEM es un proyecto de investigación que surge con la intención de analizar la actividad emprendedora, así como los factores que influyen en la creación de nuevas empresas. Desde sus inicios, el proyecto GEM ha tenido un marcado carácter internacional, y más de quince años después proporciona datos comparables sobre la actividad emprendedora de todos los países participantes (en la actualidad, aproximadamente 100 equipos nacionales investigan la actividad emprendedora del 75 % de la población y el 89 % del PIB mundiales)³.

A pesar de que el estudio del empresariado social no era uno de los objetivos iniciales del proyecto GEM, en 2009 sus responsables decidieron incluir cuestiones adicionales para delimitar su importancia en el conocido como *GEM Adult Population Survey (APS)*. De ese modo, en dicho año, el proyecto GEM realizó aproximadamente 150.000 entrevistas en 49 países, permitiendo de nuevo comparar distintas iniciativas y tipos de emprendedores. A saber: las iniciativas emprendedoras *potenciales* –aún no desarrolladas y que son solo una idea o intención–, las iniciativas emprendedoras *jóvenes* –en estado temprano o *early stage*– que aún no estarían consolidadas y que incluyen a las iniciativas nacientes (hasta 3 meses de actividad) y las nuevas (de 3 a 42 meses); y, por último, las iniciativas emprendedoras *consolidadas* que llevan más de 42 meses funcionando.

³ En España, la andadura del Proyecto GEM se inició en el año 2000 con la constitución de un equipo de carácter nacional ubicado en el IE Business School. A partir de 2003, el proyecto creció con la constitución de los equipos regionales de Andalucía, Cataluña y Extremadura, pioneros en la implantación de la metodología GEM en una región. A estos equipos les siguieron otros en el resto de las Comunidades Autónomas, participando todo el territorio nacional en dicho proyecto a partir de 2005.

Estas categorías permiten cuantificar la magnitud de la tasa de actividad emprendedora en un gran número de economías del mundo, pero no la magnitud de la *actividad emprendedora social* (SEA). Por esta razón, dicho estudio incluyó once nuevas preguntas que permitían distinguir al emprendedor social de la figura del empresario o emprendedor en general. La tarea no fue sencilla. El proyecto GEM consigue dicha información preguntando de forma explícita si el encuestado –solo o con otros– está en la actualidad poniendo en marcha o es propietario y gestiona cualquier tipo de actividad, organización o iniciativa con un objetivo especialmente social, medio ambiental o de servicio a la comunidad. La información obtenida es muy interesante (Tabla 1), si bien, incluso aclarando que estarían incluidos en este concepto la realización de servicios sociales o de formación a colectivos desfavorecidos, el uso de beneficios para fines sociales o grupos de autoayuda para la acción comunitaria, hay países, como España, donde el porcentaje de población activa que se clasifica dentro de cada categoría de emprendedor social no es muy alto. Los datos para 2009 permiten afirmar que en España el 1 % de la población activa forma parte del denominado empresariado social. Aunque la mayoría de estas personas lleven en actividad menos de tres años y medio, la información coincide con la bonanza apuntada por otros estudios respecto al auge de entidades del tercer sector social.

Tabla 1. Prevalencia del emprendedor social en algunos países de la UE (2009).
En porcentaje de la población activa

Países	Naciente	Nuevo	Joven	Establecido	Total
España	0,37	0,19	0,55	0,36	0,91
Alemania	0,54	0,32	0,72	0,88	1,60
Países Bajos	0,60	0,45	1,02	0,51	1,53
Italia	0,86	0,42	1,22	1,26	2,48
Noruega	0,64	1,00	1,58	0,57	2,15
Bélgica	1,03	0,82	1,78	1,24	3,02
Grecia	1,30	0,65	1,95	0,92	2,87
Reino Unido	0,79	1,48	2,18	2,05	4,23
Francia	1,63	0,87	2,31	0,32	2,63
Finlandia	1,17	1,58	2,71	2,42	5,13
Suiza	2,39	0,46	2,84	1,48	4,33
Islandia	2,34	2,07	4,24	1,86	6,10
Media	1,14	0,86	1,93	1,16	3,08

Fuente: TERJESEN *et al.* (2012) y GEM (2009): *Adult Population Survey*.

El análisis del emprendimiento social en España ha revelado una escasa participación en comparación con otros países de su entorno. La acción social en la empresa española se concentra en temas institucionales y existe una participación mucho más minoritaria en acciones de calado para la sociedad. Asimismo, el impulso de negocios basados en servicios sociales parece tener una dimensión muy pequeña comparado con su potencial, en una sociedad en la

que cada vez hay más personas con dependencias y desempleadas, pero que cuentan aún –si bien de manera crecientemente recortada– con cierta infraestructura de atención por parte del Estado del Bienestar. Esto es cierto, y no debe ser visto como algo negativo, aunque distintos autores han afirmado que España, como país desarrollado, debe tener mucho más que ofrecer a los países más desfavorecidos a partir del emprendimiento de proyectos de vertiente social diseñados por jóvenes emprendedores sensibles a esta situación (y cuya formación podría encauzarles en esta vertiente), y que la falta de este tipo de emprendedor puede verse reflejada en las estadísticas.

De las encuestas realizadas en 2009 por el proyecto GEM han sido seleccionadas las correspondientes a España con el propósito de estimar un modelo *probit* que permite perfilar las características distintivas del emprendedor social. La estimación se hace en base a la muestra total correspondiente al conjunto de España (28.888 observaciones). El objetivo de este análisis es comprobar si coinciden las características que explican la probabilidad de ser emprendedor social con que las que explican la probabilidad de ser emprendedor o empresario innovador (en sentido amplio). La Tabla 2 resume los principales resultados alcanzados en ambos modelos, en los que las variables dependientes utilizadas son variables categóricas que distinguen entre ser o no ser empresario social y ser o no ser emprendedor.

El coeficiente correspondiente al género masculino resulta tener un efecto significativo y positivo al 99 % para explicar la probabilidad de ser emprendedor. Sin embargo, dicha variable no es determinante para explicar el emprendimiento social. Dicho de otra manera, la actividad emprendedora en España es más masculina que femenina, pero no ocurre lo mismo con el emprendimiento social, donde el sexo no es significativo. Respecto al tramo de edades que más explica ambos tipos de emprendimiento, debe subrayarse cómo las personas más jóvenes tienen más probabilidad de ser emprendedores, respecto de las mayores de 54 años. No obstante, solo las personas entre 25 y 44 años tienen mayor probabilidad de ser emprendedores sociales que las personas de mayor edad, reduciéndose el rango de edad a los 25 y 44 años en el que sería más probable ser emprendedor social. La situación laboral también es significativa, siendo mayor la probabilidad de emprender si se trabaja o no se está trabajando que si se es estudiante o jubilado. Es decir, estar fuera del mercado laboral no favorece la iniciativa emprendedora en su vertiente social.

El nivel de estudios sí resulta ser muy significativo: la probabilidad de que las personas sin estudios, educación primaria o secundaria (es decir, sin estudios superiores) sean emprendedoras es menor que la de los individuos con un nivel de educación superior. El número de miembros de la unidad familiar también resulta significativo, pero solo para explicar el emprendimiento total, no el social. Es decir, si el entrevistado es el único miembro de la familia, esta circunstancia aumentará su probabilidad de emprender, pero no de ser empresario social. Por último, los coeficientes que acompañan a los niveles de renta más bajas afectan de forma negativa y significativa solo a la probabilidad de ser empresario social. Esta variable no resulta ser significativa en el caso de la actividad emprendedora.

Tabla 2. Factores individuales que explican el emprendimiento y el emprendimiento social en España (2009)

Variable dependiente		Ser emprendedor social			Ser emprendedor		
Variables explicativas		Coficiente	Error estándar	Sign.	Coficiente	Error estándar	Sign.
Sexo	Hombre	0,065	0,041		0,283	0,035	***
	Mujer	Ref.					
Edad del individuo	18-24	-0,024	0,099		0,424	0,082	***
	25-34	0,207	0,070	***	0,606	0,063	***
	35-44	0,206	0,065	***	0,391	0,062	***
	45-54	0,114	0,065	a	0,217	0,064	***
	55 y más años	Ref.					
Situación laboral	Trabajando a tiempo completo o parcial	0,179	0,080	**	0,482	0,082	***
	No está trabajando	0,084	0,086		0,515	0,086	***
	Estudiantes y jubilados	Ref.					
Formación superior	1= Tiene alguna formación de nivel superior; 0= no tiene ninguna formación	-0,339	0,096	***	-0,291	0,079	***
Nivel de renta	Por debajo del percentil 33 %	-0,150	0,076	**	-0,079	0,063	
	MIDDLE 33 % TILE	-0,110	0,054	**	0,032	0,042	
	Por encima del percentil 33 %	Ref.					
Miembros en la unidad familiar	1= n.º de miembros en la unidad familiar es uno=otro caso	0,052	0,080		0,151	0,064	**
Constante		-2,452	0,085	***	-2,938	0,093	***
Número de observaciones		28.888			28.878		
LR $\chi^2(11)$		77,670			320,660		
Prob > χ^2		0,000			0,000		
Pseudo R ²		0,019			0,051		

(*) Ref. variable de referencia. ***: significatividad al 99 %; **: al 95 % y *: al 90 %.

Fuente: elaborado con datos de GEM (2009): *Adult Population Survey*.

En suma, los resultados obtenidos parecen mostrar que un nivel de formación superior, estar en un rango de edad entre los 25 y 44 años (respecto a ser mayor de 55) y trabajar, aumentan la probabilidad tanto de ser emprendedor en sentido amplio como social, pero que hay características del individuo que no tienen la misma influencia en ambos perfiles de empresario. En este sentido, la literatura académica ha identificado factores individuales que perfilan el emprendimiento, como son el género, la raza, la etnia o el nivel de renta de los empresarios, así como factores que tienen que ver con la naturaleza tecnológica de los productos o servicios que abastecen o el lugar donde se ubican. Sin embargo, las iniciativas de emprendimiento social (*social ventures bridging profit and service goals in new and creative ways*) están

creciendo de forma sustancial. En este sentido, autoras como Dorado (2006) argumentan que esta característica deber tenerse en cuenta para definir importantes diferencias entre unos emprendedores y otros. No hay duda de que es preciso seguir en esta línea de investigación.

4. El empresario social como enlace entre el tercer sector y la sociedad civil

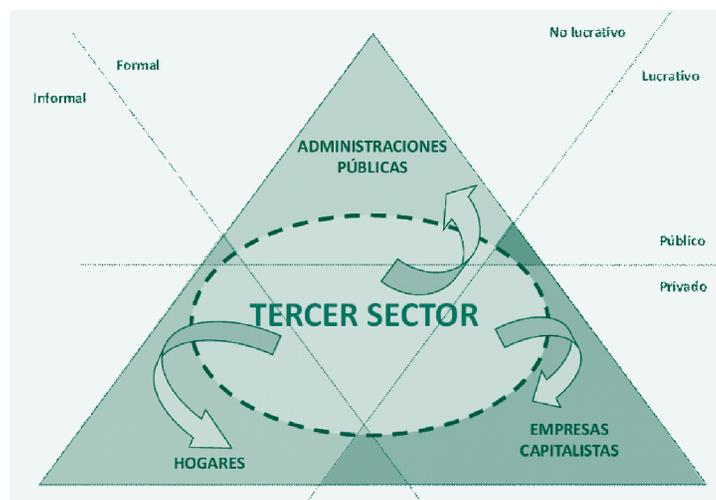
Según Short *et al.* (2009), pueden distinguirse en la literatura tres tipos de estudios que están muy relacionados, pero que no siempre coinciden. El primer tipo de estudios se situaría en la intersección entre el empresario y la investigación relacionada con el tercer sector, las *non-profit* e incluso el sector público; el segundo tipo de estudios llama la atención en la coincidencia entre el empresario social y distintas cuestiones sociales desde el punto de vista del directivo, la gestión empresarial o el *management*; por último, habría un tercer tipo de estudios centrados en informar sobre las conexiones entre las tres áreas de empresario, tercer sector y formas o estrategias de gestión.

El empresario social está presente en la provisión de bienes y servicios públicos y de mercado, realiza actividades con el objetivo tanto de maximizar el beneficio pecuniario como los fines sin lucro, y tiene presencia en la economía formal e informal (Hoogendoorn y Hargog, 2010). Por esta razón, se puede considerar que el empresario social está en la intersección del mercado, el Estado del Bienestar y la sociedad civil. En este sentido, el papel del emprendedor social como elemento de conexión entre la empresa y la sociedad civil es clave. En palabras de Drayton⁴: «El derribo de los muros existentes entre las empresas y la sociedad civil puede producir grandes beneficios para el consumidor final, así como para el sector empresarial».

En este sentido, Lepoutre *et al.* (2012), a la hora de diseñar las cuestiones adicionales que le permitirían recoger la magnitud del emprendedor social en la encuesta GEM, también señala que los empresarios sociales están presentes tanto en las *non-profit* como en el Sector Público, en empresas que sirven a la comunidad (*community-based enterprises*) y en organizaciones lucrativas. Todos ellos buscan solventar y mejorar problemas de la sociedad.

⁴ Entrevista concedida con motivo de la concesión del Premio Príncipe de Asturias en 2011.

Figura 1. Fronteras y relaciones del tercer sector: el papel del empresario social



Fuente: PESTOFF (1992). Elaboración propia.

Tabla 3. Presencia de los distintos tipos de emprendedores sociales (ES) en algunos países europeos según la metodología GEM (2009). En porcentaje de la población activa

Países	ONG tradicionales	ES sin ánimo de lucro	ES híbridas con orientación económica	ES híbridas con orientación social	ES con ánimo de lucro	ES en sentido estricto*	ES en sentido amplio**
Bélgica	0,45	1,07	1,06	0,98	0,50	3,10	4,05
Finlandia	0,53	1,80	1,53	2,73	0,94	6,06	7,54
Francia	0,14	0,63	0,96	1,13	0,24	2,73	3,11
Alemania	0,27	0,31	0,74	0,35	0,45	1,41	2,12
Grecia	0,29	2,04	0,64	0,50	1,28	3,18	4,76
Islandia	0,36	2,64	1,15	3,57	1,89	7,36	9,60
Italia	0,27	0,55	1,32	0,45	0,69	2,32	3,28
Países Bajos	0,24	0,71	0,19	0,81	1,30	1,71	3,25
Noruega	0,11	0,80	0,86	0,70	2,00	2,36	4,48
España	0,09	0,28	0,38	0,19	0,52	0,85	1,45
Suiza	0,08	0,74	2,27	1,40	1,11	4,40	5,59
Reino Unido	0,37	1,76	1,01	1,44	1,16	4,22	5,75
Media	0,27	1,11	1,01	1,19	1,01	3,31	4,58

* La definición en sentido estricto incluye solo a las empresas sociales sin ánimo de lucro y a las híbridas tanto socialmente como económicamente orientadas.

** Incluye las 5 categorías de ES.

Fuente: GEM (2009): *Adult Population Survey*.

El Global Entrepreneurship Monitor (GEM) 2009 *Survey on social entrepreneurship* permite cuantificar la diferente presencia del empresario «comercial» y del empresario «social» (Tabla 3). Sin embargo, como señalan Bacq, Hartog y Hoogendoorn (2013) cuando utilizan dicho cuestionario con este propósito para Bélgica y los Países Bajos, la validez estadística y la credibilidad de los resultados no son independientes del particular contexto de cada país, y, con ello, las conclusiones que se puedan entresacar deben ser vistas con mucha cautela. Los mismos diseñadores del cuestionario y participantes en el proyecto reconocen las limitaciones de estos datos. No solo la respuesta a la pregunta que permite diferenciar al «empresario social» puede ser muy diferente de un país a otro –lo que explicaría *ratios* muy distintas en países donde la impresión era que existía una iniciativa de emprendimiento social similar– sino que también puede estar solapándose con otras actividades que para el encuestado no tienen ese nivel de «misión social» (Lepoutre *et al.*, 2013). El caso de España es muy interesante dada la baja presencia del emprendedor social en comparación con otros países europeos. Estas *ratios* pueden ser el resultado de cierta invisibilidad de este tipo de emprendedores o de su mayor implicación en instituciones y otras formas jurídicas distintas. Como apunta Kerlin (2009) refiriéndose al contexto propio de las economías occidentales europeas y de Estados Unidos, muchos de los encuestados pueden no haberse reconocido como tales por su participación en el tercer sector.

La perspectiva de los autores de este trabajo es que todos los empresarios que gestionan una entidad no lucrativa u organización del tercer sector podrían ser considerados como tales. Si bien es cierto que hay entidades donde sería más fácil justificar el papel del emprendedor social –como es el caso de las asociaciones y fundaciones–, también se ha demostrado que la existencia de otras formas jurídicas, como las sociedades laborales, muchas cooperativas y los centros especiales de empleo, no se entenderían sin el proyecto y la figura de un emprendedor social. Por lo tanto, se puede afirmar que hay muchos empresarios sociales vinculados de forma comprometida con distintas entidades no lucrativas o del tercer sector. Por esta razón, en el siguiente epígrafe se intenta ofrecer un retrato más detallado del posible grado de implicación del emprendedor social en el sector no lucrativo.

5. El emprendedor social en España: presencia y visibilidad en las entidades del tercer sector

Cada vez son más los investigadores que utilizan de manera indistinta los términos «tercer sector», «tercer sistema», «economía solidaria» o «economía social»⁵. Dentro de estas organizaciones formales e informales del tercer sector es donde se imbrica el denominado empresario

⁵ En este sentido, hay que recordar que el enfoque anglosajón de las *non-profit organizations* (NPO) identifica al sector no lucrativo con el tercer sector solo cuando se sigue el principio de «no distribución de beneficios», y por lo tanto excluye a entidades, como las cooperativas, que en España y en el resto de Europa han sido tradicionalmente consideradas piezas claves desde el enfoque europeo de la economía social, incluyendo a otras, como las fundaciones, que suelen ser ajenas a las normas mínimas de equidad exigidas desde sus orígenes a las empresas de economía social

social. Dada la larga lista de entidades que pueden considerarse dentro de la economía social⁶, la dimensión económica del tercer sector en la economía española debe estar relacionada con el nivel de emprendimiento social. En este sentido, la publicación de las cuentas de la economía social para el tercer sector en España para distintos ejercicios económicos (García Delgado *et al.*, 2004, 2009; Monzón, 2006) permite ver la dimensión y la evolución de la economía social en nuestro país. Todas estas entidades, al igual que sucede con la definición de emprendedor social, coinciden en casi todos los requisitos de Salamon y Anheier, excepto en el de la «no distribución de beneficios». Además, reconociendo la necesidad de adoptar un enfoque multidisciplinar en el tratamiento del tercer sector o economía social, es necesario resaltar la idea de que este es una concepción particular de la sociedad civil, de tal modo que el sector no lucrativo se erige en un instrumento clave para que las demandas sociales se tengan en cuenta en las agendas públicas y los compromisos políticos de la sociedad actual. El estudio sobre el emprendedor social y las empresas sociales se enmarca, en términos generales, dentro del ámbito de la economía social y, más en particular, en la denominada *nueva economía social o solidaria* (Laville, 2000).

En las últimas décadas, el *tercer sector* o *economía social* ha aumentado su presencia en el conjunto de la economía española, abarcando unos años, hasta 2008, de particular crecimiento de esta, lo que no es un logro desdeñable. En 2005, año al que corresponden las últimas cuentas de la economía social del estudio patrocinado por la Fundación ONCE, esta suponía, en grandes órdenes de magnitud, entre el 6 y el 7 % de todas las empresas españolas –según se contabilicen con o sin asalariados– y una proporción parecida (6 %) del empleo asalariado de la economía, llegándose hasta el 8,5 % si se contabiliza el trabajo de los voluntarios en términos equivalentes. Esto significa, al compararlo con los resultados obtenidos para 2001, que la expansión del tercer sector en la primera mitad del decenio de 2000 fue paralela al crecimiento de la economía española, favorecido por el aumento de los presupuestos públicos y la consolidación del Estado del Bienestar.

En los últimos años, con los recursos obtenidos de las diferentes fuentes de financiación, el tercer sector o economía social ha cumplido funciones muy destacables por su proyección socioeconómica. Esto es particularmente cierto en el caso específico del tercer sector de acción social: sus casi 300 mil trabajadores asalariados y millón de voluntarios, agrupados en torno de cerca de 23.000 entidades, atienden, en general, actividades asistenciales que el Estado de Bienestar no alcanza a cubrir, comúnmente a favor de colectivos desfavorecidos o en riesgo de exclusión social (García Delgado *et al.*, 2009).

El balance económico–social del tercer sector o economía social en España se completa con las características socioeconómicas de la principal materia prima de su actividad: el empleo, tanto asalariado como voluntario, que es, además, el cauce de la voluntad solidaria e integradora que justifica y distingue a las entidades que lo componen. Primero, y muy destacado, en lo que se refiere al carácter muy predominantemente femenino –casi abrumador en el tercer sector

⁶ El Comité Consultivo de la Comisión Europea de las Cooperativas, Mutualidades, Asociaciones y Fundaciones (CEP-CMAF) establece en 1999 dicha relación. Dicho Comité incluye de forma expresa a las Fundaciones y considera como entidades de economía social a formas jurídicas no recogidas anteriormente, como las sociedades laborales en el caso español o ESOP (*employee stock ownership plan*) y otras (CHAVES y MONZÓN, 2003).

de acción social— del empleo remunerado, en claro contraste con los promedios generales del mercado de trabajo español. Puede hablarse también, con las lógicas diferencias por tipos de entidades, de un empleo joven y extraordinariamente formado, con niveles de estudios que destacan sobre todo en las fundaciones, en las que sobresale igualmente la estabilidad en el empleo, en contraste con la temporalidad en las sociedades laborales. Dentro del tercer sector, el de acción social destaca en cuanto a la integración laboral de personas con discapacidad.

En particular, la apuesta por fórmulas e iniciativas empresariales como las cooperativas y sociedades laborales ha sido vista por algunos autores como signo de un aumento de la presencia del empresario social en España. En este sentido, la evolución del desempleo en distintas etapas ha puesto de manifiesto cómo las empresas vinculadas a la economía social, sobre todo las cooperativas—con gran tradición en sectores como el agrario—, pero también las sociedades laborales, han sido capaces de crear empleo estable y reconstruir en muchas zonas el tejido social. En este sentido, las cooperativas y sociedades laborales, junto a otros tipos de entidades jurídicas, son ejemplos de empresas que consiguen éxito empresarial sobre la base de la innovación y con un marcado carácter de inclusión y equidad social.

Así, en los primeros años del nuevo siglo las cooperativas y sociedades laborales consiguieron aumentar el reconocimiento económico y social que reciben de las instituciones de la Unión Europea, de las Administraciones central y autonómicas, y de la ciudadanía en su conjunto. La llegada de la crisis en 2008, lejos de acortar la capacidad de generación de empleo de las cooperativas y sociedades laborales, las ha hecho más visibles. Su capacidad de aunar valores como los de solidaridad, participación y responsabilidad con los de eficacia y rentabilidad empresarial ha favorecido la continuidad de proyectos empresariales que sufren procesos de regulación de empleo, permitiendo así el desempeño de la actividad profesional del empresario social.

De igual modo, los centros especiales de empleo y las empresas de inserción son dos tipos de entidades de indiscutible pertenencia al tercer sector donde el papel del empresario social es fundamental. Pese al difícil equilibrio que tienen que mantener entre su finalidad social integradora y la viabilidad económica de su actividad mercantil, son entidades sin ánimo de lucro, normalmente promovidas por otras entidades no lucrativas, que reinvierten sus beneficios en el objeto social de la empresa, muchas veces gestionadas por un empresario social. Según el estudio de García Delgado *et al.* (2009), dichos centros especiales de empleo y empresas de inserción dan empleo a unas 46.500 personas, en su mayoría objeto de inclusión socio-laboral. Su crecimiento en estos años, en términos de empleo y, sobre todo, de número de entidades, ha superado al experimentado por otros tipos de entidades. Por otro lado, las cifras básicas de sus cuentas de producción y explotación apuntan a la viabilidad económica de estas entidades. Su eficiencia productiva, medida en las *ratios* habituales de producto por empleado, queda, no obstante, muy por debajo de la media nacional, como reflejo de los fines sociales que cumplen.

En suma, el tercer sector se enfrenta a un proceso de adaptación, no solo de tipo financiero como consecuencia de la crisis, sino, en un plano de más largo plazo, como resultado de los servicios prestados por el Estado del Bienestar, la competencia y relación con el sector mercantil

y la Administración pública y la necesidad de coincidir con los intereses de la sociedad civil. De hecho, se puede afirmar que el tercer sector se halla en proceso de reestructuración para adaptarse a las nuevas condiciones de desarrollo de los servicios sociales y del Estado de Bienestar. Habiendo superado su etapa de juventud, gran parte de las entidades del tercer sector están acometiendo con mayor grado de madurez y profesionalidad las tareas que les corresponden como representantes de la sociedad civil. El trasvase de voluntarios desde las entidades que no emplean trabajo remunerado –y que presumiblemente son las menos profesionalizadas en su gestión– a las entidades que sí lo hacen y la transformación de asociaciones de utilidad pública en fundaciones reflejan la importante transformación estructural sufrida por el sector no lucrativo y el necesario aumento del protagonismo del denominado «empresario social».

6. Apunte conclusivo

No pueden concluirse estas páginas sin considerar, siquiera brevemente, el impacto de la actual crisis económica y la incertidumbre sobre el empresariado social. En principio, el consecuente aumento de las necesidades sociales, junto a la disminución del gasto público, pueden promover el aumento de este tipo de empresario: es decir, la posibilidad de convertirse en emprendedor social. No obstante, el principal problema que ha afrontado la economía social –como la economía en general– al desatarse la crisis ha sido su dificultad para acceder al crédito financiero necesario para lanzar o mantener sus proyectos. La tradicional rigidez de la estructura de ingresos de gran parte del sector no lucrativo, muy dependiente de la Administración pública como fuente principal, no ha hecho sino agravar el problema⁷. De igual modo que, en el sector de cooperativas y sociedades laborales, su menor nivel de autofinanciación –respecto de las empresas mercantiles tradicionales– y, por tanto, mayor dependencia de la financiación ajena, especialmente a corto plazo, les ha hecho más sensibles, si cabe, a la evolución del ciclo económico. La Confederación Empresarial Española de Economía Social (CEPES) no deja de alertar del cierre de empresas de la Economía Social y de la subsiguiente pérdida de empleos en el sector⁸.

En definitiva, una buena parte de los empleos de estas entidades está en peligro si no pueden reemplazar sus actividades por otras menos afectadas por la crisis, dándose la circunstancia añadida de que una parte de sus empleados son trabajadores vulnerables y con dificultades de reciclaje hacia otros sectores. No hay que olvidar que las empresas sociales constituyen una de las innovaciones sociales más importantes a la hora de abordar los problemas de la exclusión social, al ofrecer a las personas afectadas un puesto de trabajo adaptado a su situación y una

⁷ El principal reto que se plantean las entidades del tercer sector de acción social son los problemas de financiación, como subraya el *Anuario del tercer sector de acción social en España* de la Fundación Luis Vives: http://www.fundacionluisvives.org/servicios/publicaciones/anuario_2012/resumen_comparativo. En igual sentido puede verse el *Estudio sobre el presente y futuro tercer sector social en un entorno de crisis* elaborado por PwC, editado en 2013, en el que se subraya cómo 2012 ha supuesto un dramático punto de inflexión, al sumarse al descenso tendencial de la financiación privada desde el inicio de la crisis la caída vertical de la financiación pública: http://obrasocial.lacaixa.es/deployedfiles/obrasocial/Estaticos/pdf/Emprendimiento_Social/Informe_Tercer_Sector_social_es.pdf.

⁸ Véase la página web www.cepes.es. La Confederación Empresarial Española de Economía Social (CEPES) aglutina a 47.993 empresas y a más de 2.350.000 empleos, con una facturación que representa algo más del 10 % del PNB. Se trata de 24.779 cooperativas, 17.650 sociedades laborales, 4.500 asociaciones del sector de la discapacidad, 413 centros especiales de empleo, 403 mutualidades, 150 empresas de inserción y 85 empresas creadas bajo otras formas jurídicas. Más de 10.700.000 personas están vinculadas a alguna entidad de economía social.

perspectiva de mejora de su empleabilidad. Ello ofrece a los individuos un entorno propicio y unos ingresos mínimos que facilitan su capacidad de autoestima y auto organización para salir de la situación de precariedad. Por otra parte, el coste de este tipo de medidas es mucho más reducido que el de otro tipo de programas. El sector de las empresas de inserción y de los talleres especiales de empleo, así como el conjunto de la economía social, requerirían de una atención especial, tanto por parte de las Administraciones públicas como del propio tercer sector, como una de las alternativas para afrontar las desigualdades generadas por un mercado de trabajo altamente competitivo.

Dados los recortes que el Estado de Bienestar ha sufrido y, previsiblemente, va a seguir sufriendo, crecen las posibilidades de los empresarios sociales, en el marco del tercer sector y la economía social. La sociedad civil, entendida como un entramado complejo de entidades de la más variada naturaleza jurídica, que van desde las asociaciones y fundaciones a las cooperativas y sociedades laborales, pasando por las entidades singulares, las empresas de inserción y centros especiales de empleo, junto a las iniciativas emprendedoras de tipo social, pueden ser, así, una pieza clave en la actual coyuntura y para poner las bases de una sociedad mejor para las siguientes generaciones.

Referencias bibliográficas

- ALVORD, S. H.; BROWN, L. D. y LETTS, C. W. (2004): «Social entrepreneurship and societal transformation»; en *Journal of Applied Behavioural Science* (40, 3); pp. 260-282.
- AMORÓS, J. E., BOSMA, N. y LEVIE, J. (2013): «Ten years of Global Entrepreneurship Monitor: accomplishments and prospects»; en *International Journal of Entrepreneurial Venturing* (5, 2); pp. 120-152.
- ASHOKA (2014): Recuperado en julio de 2014 en <http://spain.ashoka.org/>.
- AUSTIN, J.; STEVENSON, H. y WEI-SKILLERN, J. (2006): «Social and commercial entrepreneurship: Same, different, or both?»; en *Entrepreneurship: Theory and Practice* (30, 1); pp. 1-22.
- BACQ, S.; HARTOG, C. y HOOGENDOORN, B. (2013): «A Quantitative comparison of social and commercial entrepreneurship: Toward a more nuanced understanding of social entrepreneurship organizations in context»; en *Journal of Social Entrepreneurship* (4, 1); pp. 40-68.
- BORZAGA, C. y SPEAR, R., eds. (2004): *Trends and challenges for cooperatives and social enterprises in developed and transition countries*. Trento, Edizioni31.
- BOSMA, N. S. y LEVIE, J. (2010): *Global Entrepreneurship Monitor 2009. Executive Report*. Babson Park, MA, Babson College, Universidad del Desarrollo, Haskolinn Reykjavik University and Global Entrepreneurship Research Association.

- CHAVES, R. y MONZÓN, J. L. (2003): «Economía Social»; en ARIÑO, A., ed.: *Diccionario de la solidaridad*. Cuadernos de Solidaridad, Valencia, Tirant lo Blanch; pp. 187-197.
- CIRIEC (2007): *La economía social en la Unión Europea. Comité Económico y Social Europeo*. Bruselas.
- DEES, J. G. (2001): *The meaning of «social entrepreneurship*. Comments and suggestions contributed from the Social Entrepreneurship Founders Working Group. Durham, NC: Center for the Advancement of Social Entrepreneurship.
- DEMOUSTIER, D. y ROUSSELIÈRE, D. (2005): «Social Economy as Social Science and practice: Historical perspectives on France»; en CLARY, J.; DOLFSMA, W. y FIGART, D., eds.: *Insights from Social Economics*. Londres, Routledge.
- DORADO, S. (2006): «Social entrepreneurial ventures: different values so different process of creation, no?»; en *Journal of Developmental Entrepreneurship* (11, 04); pp. 319-343.
- FOWLER, A. (2000): «NGDOs as a moment in history: beyond aid to social entrepreneurship or civic innovation?»; en *Third World Quarterly* (21, 4); pp. 637-654.
- GARCÍA DELGADO, J. L., dir. (2004): *Las cuentas de La Economía Social. El Tercer Sector en España*. Madrid, Civitas.
- GARCÍA DELGADO, J. L., dir. (2009): *Las cuentas de La Economía Social. Magnitudes y financiación del Tercer Sector en España 2005*. Madrid, Civitas.
- HOMS, O., coord. (2009): *Los retos del Tercer Sector ante la crisis*. Cuadernos de Debate 6. Fundación Luis Vives.
- HOOGENDOORN, B. y HARTOG, C. M. (2010): *Prevalence and determinants of social entrepreneurship at the macro-level*. Scales Report No. H201022.
- KERLIN, J. (2006): «Social Enterprise in the United States and Europe: Understanding and learning from the differences»; en *Voluntas: International Journal of Voluntary and Nonprofit Organizations* (17, 3); pp. 246-262.
- LAVILLE, J. L., dir. (2000): *L'économie solidaire, une perspective internationale*. París, Éditions Desclée de Brouwer.
- LEPOUTRE, J.; JUSTO, R.; TERJESEN, S. y BOSMA, N. (2013): «Designing a global standardized methodology for measuring social entrepreneurship activity: the Global Entrepreneurship Monitor social entrepreneurship study»; en *Small Business Economics* (40, 3); pp. 693-714.
- MAIR, J. y MARTI, I. (2006): «Social entrepreneurship research: A source of explanation, prediction, and delight»; en *Journal of World Business* (41, 1); pp. 36-44.
- MONZÓN, J. L. (2006): «Economía Social y conceptos afines: Fronteras borrosas y ambigüedades conceptuales del Tercer Sector»; en *Revista de Economía Pública, Social y Cooperativa* (56) (Número dedicado a «Dos decenios de investigación en economía social»); pp. 9-24.

- MOREIRA, P. y URRIOLAGOITIA, L. (2011): «El emprendimiento social»; en *Revista Española del Tercer Sector* (17, enero-abril) (Número dedicado a «Emprendimiento social»); pp. 17-40.
- PEREDO, A. M. y MCLEAN, M. (2006): «Social entrepreneurship: A critical review of the concept»; en *Journal of World Business* (41, 1); pp. 56-65.
- PESTOFF, V. A. (1992): «Third Sector and co-operative services. An alternative to privatization»; en *Journal of Consumer Policy* (15). Universidad de Estocolmo.
- SALAMON, L. M. y ANHEIER, H. K. (1992): «In search of the non-profit sector. I: The question of definitions»; en *Voluntas: International Journal of Voluntary and Nonprofit Organizations* (3, 2); pp. 125-151.
- SALAMON, L. M. y ANHEIER, H. K. (1996): *The emerging nonprofit sector: An overview* (Vol. 1). Manchester University Press.
- SEELOS, C. y MAIR, J. (2005): «Social entrepreneurship: Creating new business models to serve the poor»; en *Business Horizons* (48, 3); pp. 241-246.
- SHARIR, M. y LERNER, M. (2006): «Gauging the success of social ventures initiated by individual social entrepreneurs»; en *Journal of World Business* (41, 1); pp. 6-20.
- TERJESEN, S.; LEPOUTRE, J.; JUSTO, R. y BOSMA, N. (2012): *Global entrepreneurship monitor: 2009 report on social entrepreneurship*. Babson Park, MA, Santiago, Chile, Londres, Babson College, Universidad del Desarrollo, Global Entrepreneurship Research Association.
- ZAHRA, S. A.; GEDAJLOVIC, E.; NEUBAUM, D. O. y SHULMAN, J. M. (2009): «A typology of social entrepreneurs: Motives, search processes and ethical challenges»; en *Journal of Business Venturing* (24, 5); pp. 519-532.



SEMILLAS DE ECONOMÍA ALTERNATIVA

¿CONSTRUYENDO OTRO MUNDO?*

José Ángel Moreno

Economistas sin Fronteras

Resumen

En los países desarrollados se da un fenómeno protagonizado por sectores minoritarios, pero muy dinámicos, de la sociedad civil: un fenómeno expansivo, pero quizás no suficientemente percibido todavía por la corriente principal del análisis socioeconómico académico. Una realidad que crece revelando cada mañana nuevos brotes, condensando paulatinamente gramos de masa crítica transformadora, con la esperanza de contribuir por la vía de la actividad económica práctica a la construcción de un nuevo mundo. Se trata de una serie multiforme de actividades, iniciativas, entidades que quieren hacer de la actividad económica una vía de ayuda para la transformación social. Hablamos, por tanto, de prácticas pequeñas, probablemente marginales, pero de una ambición desbordante. Un conjunto fuertemente heterogéneo del que solo se intentará apuntar algunas modalidades, sin otro objetivo que la descripción.

Abstract

In developed countries, a phenomenon is occurring led by minority but very dynamic sectors of civil society. It is an expanding phenomenon, but it is perhaps not yet sufficiently perceived by the mainstream of academic socioeconomic analysis. It is a growing situation, revealing new shoots every day and gradually condensing grams of transforming critical mass, with the hope of contributing to building a new world through practical economic activity. It is a multiform series of activities, initiatives and organisations intended to make economic activity a way of assisting social transformation. We are therefore talking about small and probably marginal practices but overwhelming ambition. It is a strongly heterogeneous group for which I will merely attempt to note some forms by way of simple description.

1. Introducción

Sirva como comienzo de estas páginas la advertencia de su carácter puramente descriptivo. Pretenden solo dar cuenta –y a trazos muy gruesos– de un fenómeno protagonizado por sectores minoritarios, pero muy dinámicos, de la sociedad civil en los países relativamente desarrollados¹: un fenómeno expansivo, pero quizás no suficientemente percibido todavía por la corriente principal del análisis socio económico académico. Una realidad que crece –al decir del clásico– como la hierba en la noche: revelando cada mañana nuevos brotes, condensando paulatinamente gramos de masa crítica transformadora, con la esperanza –quizás vana– de contribuir por la vía de la actividad económica práctica a la construcción de un nuevo mundo. Con la seguridad de que se trata de un camino lento, difícil y rutinariamente prosaico, lejos de la seducción de atajos deslumbrantes, pero presidido por esa vieja utopía de preservar y mejorar la vida, acrecentar la libertad, fortalecer la igualdad, impulsar la fraternidad...

* Agradezco las sugerencias y opiniones de Lucía Rodríguez y Elena Novillo (técnicas de Economistas sin Fronteras), Carmen Valor (profesora de la Universidad Pontificia de Comillas y socia de Economistas sin Fronteras) y Marcos de Castro (presidente de la Zona Centro de FIARE).

¹ Por lo que no se tomarán en consideración iniciativas específicas de los países pobres o emergentes, aunque en algunos casos (sobre todo en América Latina), muchas de las prácticas aquí referidas tienen una fuerte implantación.

Se trata de una serie multiforme de actividades, iniciativas, entidades que –además de contribuir a resolver problemas sociales muy tangibles– quieren hacer de la actividad económica una vía de ayuda para la transformación social. Hablamos, por tanto, de prácticas pequeñas, probablemente marginales, pero de una ambición desbordante. Un conjunto fuertemente heterogéneo del que solo se intentará apuntar algunas modalidades, sin otro objetivo que la descripción: como un rudimentario ensayo taxonómico de un entomólogo admirado por el fragor entusiasta de un enjambre aparentemente tranquilo y uniforme en la distancia, pero hiperactivo y lleno de variedad cuando se observa de cerca; movido por un extraño frenesí que le hace especialmente atractivo a los ojos de quien se siente fascinado por la vida.

2. Sociedad civil y prácticas económicas alternativas

La involucración de la sociedad civil en actividades económicas situadas al margen de la economía y de las empresas convencionales² no es, desde luego, un fenómeno nuevo. Pueden encontrarse sus orígenes más directos en las múltiples iniciativas cooperativas y mutualistas surgidas a comienzos del siglo XIX en Europa y Estados Unidos, casi siempre de la mano del movimiento obrero y con un carácter esencialmente defensivo frente al capital, pero también en muchos casos con la voluntad de constituirse en bastiones de un sistema económico alternativo. Actuaciones que, por encima de innumerables avatares, han ido creciendo, diversificándose y complejizándose intensamente a lo largo del tiempo, extendiéndose fuera del ámbito obrero tradicional.

Cabe apreciar en esta evolución un punto de inflexión a partir de la década de 1980. Como consecuencia de la crisis de los 70 y del intenso cambio en las políticas económicas y sociales y en la práctica empresarial (la llamada «revolución neoliberal») aplicadas generalizadamente desde finales de esa década, surge en muchas organizaciones y personas comprometidas socialmente el convencimiento de que es necesario reorientar su trabajo hacia la búsqueda de actuaciones directamente económicas que posibiliten la atención de las necesidades más urgentes de amplios sectores de la población en situación de desempleo estructural y de creciente exclusión social. Algo a lo que se añadieron razones como el desencanto que produce en esos años el descrédito del sistema de economía de planificación centralizada, la creciente conciencia de las contradicciones ecológicas, sociales, económicas y humanas del sistema económico dominante o la también creciente evidencia de la pérdida de capacidad de actuación de las administraciones públicas frente a los condicionamientos de la globalización y frente a la imparable capacidad de los grandes poderes económicos para colonizar el ámbito de la política y de la democracia en beneficio de sus intereses.

Son factores que no han hecho sino reforzarse con el estallido de la crisis actual, multiplicadora de los efectos y de las implicaciones políticas de la crisis anterior y que ha actuado como claro mecanismo reactivador de este tipo de iniciativas, intensificándolas, pero también radicalizando en muchos casos su perspectiva crítica³.

² Las que, sea cual sea su forma jurídica, se caracterizan por la búsqueda de rentabilidad como finalidad prioritaria.

³ *Vid.* sobre esto COMÍN y GERVASONI (2011).

En este contexto, se viene produciendo a lo largo del período señalado un patente crecimiento de iniciativas económicas de la sociedad civil, a instancias en muchos casos de una convicción cada día mayor acerca de la necesidad de actuar en ese terreno para mitigar problemas que no encuentran solución ni en la esfera de la economía convencional ni en la de la simple política. Una auténtica efervescencia que no ha dejado de crecer desde entonces y que tiene un carácter cada vez más caleidoscópico.

Iniciativas de carácter práctico, pero que nacen al calor de una también creciente reacción ante el modo de vida y la concepción del bienestar dominantes: modo y concepción en los que la economía ocupa una posición desequilibradamente hegemónica y que hacen depender unívocamente el bienestar y el progreso del crecimiento económico y de la producción mercantil. Por eso, en esta reacción ocupa un lugar central la redefinición del carácter, del peso y de la posición de la dimensión económica en el conjunto de la sociedad y en la forma de vida⁴.

Así, las iniciativas que aquí se reseñan surgen en el marco de esta reacción general, muy emparentadas con (y deudoras de) planteamientos teóricos de carácter más amplio que, desde la perspectiva crítica señalada, tratan de apuntar alternativas al modelo socioeconómico y al estilo de vida dominantes⁵. Pero lo hacen con una perspectiva decididamente práctica, buscando alternativas al paradigma civilizatorio a través de nuevos modelos de empresa, de consumo y de inversión: modelos en los que la actividad económica pasa a desempeñar una función radicalmente diferente y esencialmente instrumental.

Se trata, desde luego, de prácticas indudablemente minoritarias todavía y aún marginales frente a la economía convencional, pero de importancia económica (y mucho más social) en aumento y que de hecho parecen alcanzar ya unas cifras (de facturación, de empleo, de personas y colectivos involucrados) que, aunque difícilmente precisables, no pueden considerarse despreciables.

De hecho, no lo son ya en muchos casos para las empresas convencionales, que cada vez más penetran en sus campos de actuación característicos, buscando mejoras de imagen y nuevos nichos de negocio, al tiempo que distorsionando sustancialmente su filosofía original y sus efectos sociales. Es necesario, por ello, diferenciar claramente estas incursiones empresariales con las iniciativas aquí consideradas, que tienen tanta menos autonomía (y tanto menos potencial transformador) cuanto mayor sea la influencia y el grado de control en ellas de las empresas convencionales.

Desde esta perspectiva, y aunque el universo analizado está conformado por realidades muy diferentes (entre las que se incluyen actividades que no cuestionan los fundamentos del sistema imperante), se dedica la atención de estas páginas a aquellas prácticas que, además de tratar de resolver problemas muy concretos, tienen una ambición más amplia: combatir las causas sociales de los problemas y fundamentar sus actuaciones en base a principios alternativos a los que guían la actividad económica «normal». Iniciativas voluntarias de la sociedad civil

⁴ *Vid.* a este respecto FERNÁNDEZ (2014).

⁵ Economía del buen vivir, democracia radical, economía ecológica, economía feminista, decrecimiento, soberanía alimentaria, economía del bien común...

que encaran el orden establecido con una mirada crítica, que se caracterizan por una decidida voluntad de contribuir en alguna medida a su transformación y que aspiran a ayudar a avanzar hacia una sociedad más justa, equitativa y sostenible. Iniciativas que desarrollan su actividad en el campo económico, pero introduciendo en su funcionamiento criterios sociales a los que subordinan la lógica puramente económica, que, en consecuencia, no priorizan la rentabilidad como finalidad última (aunque busquen la rentabilidad necesaria para la sostenibilidad) y que se esfuerzan por actuar en el mercado combatiendo el determinismo económico, el absolutismo del beneficio y la mercantilización creciente de la sociedad y de la vida. Y que lo quieren hacer desde la convicción de que los cambios efectivos requieren de un trabajo pragmático y sostenible en la realidad económica, generando adhesiones a través de realizaciones concretas y eficaces, en las que se resuelven problemas y necesidades esenciales, al tiempo que se comparten vivencias y se generan ilusiones colectivas. Con la ambición de contribuir a construir una sociedad diferente a través de la generación de relaciones de producción, distribución, consumo y financiación basadas en la justicia, la reciprocidad y la ayuda mutua: relaciones caracterizadoras, en definitiva, de una economía al servicio de la persona y de la comunidad.

Prácticas, en esta perspectiva, que comparten un sustrato ideológico común, cimentador de lo que cabe considerar en cierta medida un movimiento, que viene siendo caracterizado, entre otras muchas menos generalizadas, por denominaciones como *economía alternativa*, *economía solidaria* o –quizás la más habitual en la actualidad– *economía social y solidaria*: una denominación que se acepta crecientemente por los analistas y los actores de estas prácticas como «idea fuerza aglutinadora»⁶ de todas las iniciativas de este tipo.

Rasgos esenciales de esta base ideológica compartida son aspectos como los siguientes: sistemas de decisión y organización democráticos, voluntad de transparencia y de equidad, empoderamiento de las personas, orientación ética de la actividad, búsqueda de la cooperación por encima de la competencia, preocupación preferente por las personas más necesitadas, respeto ambiental, focalización en la generación de empleo, atención destacada al entorno local y vocación de trabajar al servicio del bien común⁷.

Es una voluntad de identidad y de movimiento compartido que tiene una manifestación muy clara en las múltiples plataformas, redes o espacios sociales comunes que ya desde hace años –aunque de forma todavía incipiente y con diferente fortuna– muchas de estas experiencias están tratando de conformar a todos los niveles (sectorial, local, regional, nacional e internacional)⁸. Algo en lo que puede radicar en no escasa medida el potencial transformador de estas iniciativas, inevitablemente dependiente de su facilidad de colaboración con otras inspiradas por el mismo espíritu, de su capacidad de integración en espacios económicos de mayor amplitud que puedan compensar los problemas derivados de la escasa dimensión de

⁶ La expresión es de PÉREZ DE MENDIGUREN *et al.* (2009).

⁷ *Vid.*, por ejemplo, la Carta de Principios de la Economía Solidaria de REAS (www.economiasolidaria.org) para aceptar a una entidad en su seno: equidad, trabajo, cooperación e intercooperación, sostenibilidad ambiental, ausencia de fin de lucro y compromiso con el entorno. *Vid.* sobre esto Askunze (2007) (http://www.economiasolidaria.org/files/ecosol_dic_ed.pdf), Askunze (2013) y del Río *et al.* (2014).

⁸ En el caso español, la red más importante es REAS (Red de Redes de Economía Alternativa y Solidaria), que agrupa a muchas de las redes españolas de este movimiento. En su web (www.economiasolidaria.org) puede encontrarse abundante información sobre redes nacionales e internacionales de este tipo. En REAS se integran 15 redes territoriales y sectoriales que aglutinan a más de 300 entidades, involucrando a más de 14.000 personas y generando ingresos anuales de más de 220 millones de euros (ASKUNZE, 2013).

casi todas ellas y puedan generar así las sinergias adecuadas para fortalecerlas y para posibilitar su crecimiento, la expansión de la base social que atienden y, en definitiva, el incremento de su significación económica y social.

3. Cuatro formas de actuación

Debe advertirse, ante todo, que por razones de espacio se centrará la atención en las prácticas económicas desarrolladas por la sociedad civil desde el lado de la oferta, dejándose de lado algunas modalidades de indudable importancia, pero ya suficientemente conocidas, como las que constituyen la economía social⁹ o la actividad económica tradicional de las entidades no mercantiles (ONG, asociaciones, fundaciones...). Con esta drástica reducción, se limita el campo de observación a cuatro formas de intervención en la economía que están registrando una especial expansión a lo largo de las dos últimas décadas: las empresas sociales o solidarias, la economía colaborativa, las finanzas alternativas y los mercados sociales. Campos con delimitaciones todavía imprecisas, en los que se producen frecuentes solapamientos y sobre cuyo conocimiento constituye un obstáculo determinante la carencia de cifras integradas.

3.1. Empresas sociales o solidarias

Se trata de un nuevo modelo de empresa que viene consolidándose en algunos países de Europa y Estados Unidos desde la década de 1990: son las llamadas, entre otras denominaciones, «empresas sociales» «empresas solidarias» o «empresas de emprendimiento social». Dotadas en algunos países de figura mercantil específica¹⁰, frecuentemente adoptan la forma jurídica de cooperativas o asociaciones no mercantiles, pero siendo habitual también que tomen la forma de fundaciones, sociedades limitadas y aún anónimas. En el caso español, algunas modalidades de este tipo de empresas se solapan con las recogidas dentro de la economía social, como las empresas de inserción¹¹.

Sea como fuere, en general, son entidades que desarrollan su actividad económica asumiendo el compromiso con principios como la promoción de la igualdad, la creación de empleo (especialmente para aquellas personas en situación o riesgo de exclusión social), el comercio justo y responsable, el respeto con el medio ambiente o el compromiso con el entorno, tratando de fortalecer el capital social, mejorar la cobertura de necesidades básicas insuficientemente cubiertas y potenciar el desarrollo personal de las personas implicadas y el desarrollo local. Empresas, en este sentido, presididas ante todo por objetivos sociales y por una visión fuer-

⁹ Categoría de reconocimiento legal en muchos países y que en España (Ley 5/2011 de 29 de marzo) incluye las diferentes modalidades de cooperativismo, mutualidades, cofradías de pescadores, sociedades laborales, centros especiales de empleo, empresas de inserción social y determinadas asociaciones y fundaciones. Vid. www.cepes.es.

¹⁰ Es el caso de las *benefit corporations* en Estados Unidos (<http://www.benefitcorp.net/>), las *community interest companies* en el Reino Unido, las *sociétés coopératives d'intérêt collectif* en Francia, las *sociétés à finalité sociale* en Bélgica o las *cooperative sociali* en Italia. Vid. sobre esto DEFOURNY y NYSSSENS (2006).

¹¹ Empresas que tienen como fin la incorporación al mercado laboral de colectivos en situación de desventaja social o exclusión, desarrollando para ello proyectos personales de inserción mediante una formación dirigida a mejorar sus condiciones de empleabilidad. En 2012 existían en España 167 empresas de este tipo, con una facturación total de casi 63 millones de euros, 2.435 trabajadores en inserción y 2.128 trabajadores asalariados (www.cepes.es).

temente comprometida con ellos, en las que la orientación al mercado es un instrumento y en las que la innovación y la habilidad para movilizar capacidades y recursos y para convertir obstáculos intrínsecos en ventajas competitivas constituyen un requisito imprescindible para la viabilidad¹². Algo para cuyo éxito parece esencial también la cooperación con entidades semejantes, el trabajo en red y el esfuerzo en la construcción de un ecosistema favorable¹³.

En conjunto, se trata de un conjunto con límites todavía muy borrosos y con acepciones sensiblemente diferentes según las distintas corrientes de análisis¹⁴. En Europa predomina la aproximación de EMES¹⁵, que las define como empresas creadas por un colectivo de personas con la finalidad prioritaria de generar beneficio para la sociedad¹⁶ y en las que el interés económico de los inversores (y la distribución de beneficios) está sujeto a determinados límites. Una modalidad de empresa, por tanto, en la que la misión consiste ante todo, más que en la consecución de beneficios, en la satisfacción de necesidades sociales sustanciales y que no supedita los objetivos sociales y/o ambientales a los económicos, si bien no desprecie estos últimos, que constituyen la garantía de su sostenibilidad. Pero rechaza la maximización del beneficio (en muchos casos, con renuncia explícita al carácter lucrativo), dedicando la mayor parte posible de los excedentes a la consolidación de la propia empresa, a nuevos proyectos o incluso a causas u organizaciones externas de interés social. De otro lado, y aunque no es una condición general, suelen ser empresas en las que el poder de decisión no reside totalmente en los propietarios del capital, sino que se comparte en alguna medida con las partes interesadas más significativas (comunidad, trabajadores, clientes...).

3.2. Economía colaborativa

Es este un fenómeno muy reciente y todavía insuficientemente delimitado, que está experimentando un intenso crecimiento y que se materializa en buena medida fuera de los circuitos mercantiles convencionales: se trata de lo que se viene llamando economía colaborativa o economía en/de colaboración, economía de acceso, consumo colaborativo o consumo conectado, entre otras denominaciones¹⁷.

En esencia, consiste en un tipo de intercambio directo (y frecuentemente no monetario) entre pares o iguales (productor y consumidor o propietarios/productores de productos o servicios que se desean intercambiar) orientado más a la utilización y a la colaboración (a compartir usos) que a la propiedad y que teóricamente permite a los participantes –además de establecer relaciones sociales– conseguir ingresos y acceder a bienes y servicios, aunque no se tenga disponibilidad económica para ello o a precios inferiores a los del mercado convencional.

¹² *Vid.* sobre esto CHLIOVA *et al.* (2012).

¹³ VERNIS e IGLESIAS (2010).

¹⁴ Sobre las diferencias en los enfoques dominantes en EEUU y en Europa, puede verse ECONOMISTAS SIN FRONTERAS (2013b) y KERLIN (2006).

¹⁵ EMES es una red europea de investigación sobre economía social y solidaria. Puede verse información en www.emes.net

¹⁶ Lo que constituye una diferencia básica con la economía social.

¹⁷ Sobre su importancia, no es posible contar con datos mínimamente objetivos, pero hay bastantes estimaciones que permiten intuirlo: la revista *Forbes* estimaba que a finales de 2013 alcanzaba en EEUU una cifra de 3,5 billones (americanos) de dólares, con un crecimiento en ese año del 25 %. CAÑIGUAL (2012) cita otra estimación que cifra el volumen global en 2012 en 4,9 billones (americanos) de dólares, además de diferentes datos de iniciativas puntuales en España. Datos de interés sobre España se pueden encontrar también en <http://www.slideshare.net/acanyi/pay-as-you-live-estudio-avancar-enero-2014>.

Nada nuevo en sí mismo: algo tan viejo como el comercio en especie y la ayuda mutua, pero que se ha visto radicalmente transformado y potenciado por Internet, que permite relaciones de intercambio entre personas que no se conocen y que pueden vivir muy alejadas entre sí, pero que también facilita la consolidación de prácticas de intercambio de proximidad, espacios comunitarios de intercambio que fortalecen las relaciones de vecindad y los lazos sociales. En este sentido, la nueva economía colaborativa se desarrolla en buena medida con la ayuda de plataformas digitales, a través de las que se lanzan convocatorias abiertas para la realización de tareas, la consecución de financiación o el intercambio de bienes y servicios.

Sin duda, la crisis (con sus efectos de desempleo y empeoramiento de condiciones económicas) parece haber sido un factor claro de impulso de este tipo de iniciativas. Pero laten también tras muchas de ellas razones no solo económicas: cuestionamiento de los valores materialistas, desconfianza de la mitología del crecimiento, desencanto frente al Estado provisor, preocupación por la sostenibilidad ambiental y por el desarrollo personal, necesidad de sentido y de pertenencia a una comunidad, voluntad de defensa y de desarrollo del entorno local... Todas esas razones que –como recuerda Lucía del Moral– reflejan rupturas fundamentales con el orden establecido, que están en la base de la crisis sistémica de nuestro tiempo y que son las que prestan toda su significación social a estas prácticas¹⁸.

Como es normal en un campo emergente y tan poliédrico, se han planteado diferentes intentos clasificatorios. Para Juliet Schor¹⁹, hay cuatro grandes modalidades de consumo colaborativo: intercambio de bienes o servicios (donde cabe encuadrar la modalidad de los bancos de tiempo²⁰), recirculación (de bienes ya usados), optimización de activos²¹ y consecución de recursos prescindiendo de intermediarios (por ejemplo, recursos financieros²², recursos de cuidado o recursos formativos –los denominados sistemas de «conocimiento abierto»–).

También en todo este panorama coexisten prácticas económicas de muy diferente carácter: desde las que tienen únicamente una finalidad económica, de abaratamiento, incluso en ocasiones con fin de lucro explícito (y a veces impulsadas por –o convertidas en– empresas convencionales en busca de nuevos nichos de mercado)²³, hasta las presididas por objetivos de construir tejido cívico, regidas por valores solidarios, cooperativos, democráticos y respetuosos del medio ambiente: prácticas que aspiran a consolidar pautas de intercambio y producción no mercantilizadas, dirigidas al empoderamiento y al desarrollo de personas y comunidades.

¹⁸ DEL MORAL (2014).

¹⁹ SCHOR (2014). CAÑIGUAL (2014) plantea una clasificación diferente y no ceñida solo al campo del consumo: consumo colaborativo, producción contributiva, finanzas participativas y conocimiento abierto.

²⁰ Espacios sociales (no necesariamente físicos) y sin fin de lucro en los que los miembros «intercambian servicios que se valoran de forma igualitaria (una hora por una hora), independientemente del tipo de servicio prestado» (SCHOR, 2014). En esta perspectiva, son esencialmente sistemas de intercambio de productos, servicios, habilidades y conocimiento por tiempo, en los que el tiempo de cada participante se valora igual. Para facilitar los intercambios, muchos bancos de tiempo han desarrollado monedas sociales: unidades de cambio inicialmente válidas exclusivamente para el banco de tiempo en cuestión, pero que se pueden compartir con otros bancos y con otras redes de intercambio. Muy próximos a esta figura son los denominados LETS (*Local Exchange Trading Systems*), que para algunos autores engloban también a los bancos de tiempo: sistemas de trueque que utilizan monedas sociales no necesariamente basadas en el tiempo de trabajo y que construyen gracias a ellas mecanismos de crédito mutuo (GISBERT, 2014). Sobre el concepto de las monedas sociales puede verse OLIVER (2014), así como las webs <http://www.vivirsinempleo.org> y <http://www.consumocolaborativo.com>, muy útiles también sobre todo lo aquí señalado.

²¹ Sistemas para compartir el uso de activos (coches, espacios físicos, herramientas, electrodomésticos...). Una variante es el *coworking*: compartir espacio (o utensilios) de trabajo.

²² Entre los que destaca el cada vez más extendido sistema de *crowdfunding*.

²³ Por ejemplo, las numerosas empresas convencionales (algunas de volumen muy importante) que trabajan en el ámbito del consumo de segunda mano, en el intercambio de activos e incluso en el *crowdfunding*. Vid. al respecto BLÁZQUEZ (2014) y MARTÍN (2014a y b).

No parece probable que las primeras, por ingeniosas que resulten, puedan abrir camino hacia alternativas al paradigma económico dominante, pero sí las segundas, que pueden conducir hacia la expansión de una economía que opera sin dinero y al margen de los circuitos oficiales, con peligros indudables (ocultación fiscal, barreras relacionales, informáticas y culturales, adecuada remuneración del trabajo, problemas de gestión y de gobierno –sobre todo cuando aumenta la escala–, reducción del potencial productivo y de generación de empleo...)²⁴, pero también con un potencial transformador que, aunque difícilmente predecible, puede no ser en absoluto despreciable. El potencial que deriva del fomento de una economía orientada no solo por criterios económicos, consciente de la importancia de los contenidos relacionales y afectivos que pueden subyacer a los intercambios, gestionada de forma muy participativa, basada en la reciprocidad, en la solidaridad, en la cooperación y en la paridad (es decir, en el valor prioritario de las personas), defensora de la sobriedad, de la cercanía y del entorno local, generadora de cohesión social y de sentido de comunidad y que quiere contribuir, más que a objetivos económicos, a construir nuevas formas de organización social y vital.

3.3. Finanzas alternativas

También en el ámbito financiero se viene registrando una verdadera explosión de iniciativas alineadas con la tónica general que se está describiendo. Iniciativas que tratan de recuperar el sentido social de la actividad financiera y del propio dinero, para ponerlos al servicio de la sociedad a través del apoyo a proyectos de especial utilidad social (y ambiental) y del emprendimiento de personas desfavorecidas normalmente excluidas del sector financiero convencional. Introduciendo, por ello, criterios éticos, sociales y ambientales en su filosofía. Algo, por otra parte, esencial para posibilitar el éxito de las restantes iniciativas aquí comentadas. Las formas de actuación que vienen desarrollándose son muy variadas. Obligado es señalar que también aquí conviven experiencias de muy diferente carácter: desde las claramente lucrativas o las de carácter filantrópico y reputacional impulsadas por entidades financieras tradicionales hasta las presididas por objetivos sociales y por una voluntad decidida de fomentar prácticas económicas alternativas renunciando al beneficio (o a su prioridad)²⁵.

a) Entidades de inversión social

Se incluyen en esta categoría múltiples iniciativas de inversión colectiva o grupal en proyectos sociales, habitualmente con la denominación de «fondos sociales» o «fondos de capital riesgo social», en general de desarrollo muy reciente y, por tanto, en fase todavía de consolidación y con carencias regulatorias acusadas. Normalmente, adquieren la forma de fondos de capital riesgo²⁶, y si no es así (pueden ser fondos de

²⁴ *Vid.* al respecto VALOR (2014).

²⁵ No se incluyen en esta reseña las cajas rurales y restantes cooperativas de crédito tradicionales ni las entidades microfinancieras. Las primeras, de considerable importancia en muchos países, porque forman parte del conjunto de la «economía social» y porque por su propio crecimiento (y los procesos de integración en que están inmersas en muchos países) están experimentando en muchos casos un progresivo alejamiento de su misión inicial y un paulatino alineamiento con el sector financiero convencional. En cuanto a las muy relevantes entidades microfinancieras (y pese a su creciente extensión a países desarrollados), constituyen un fenómeno prioritariamente centrado en los países pobres y menos desarrollados, por lo que caen fuera del foco de atención de este trabajo. Tampoco se hace referencia al ya mencionado *crowdfunding*.

²⁶ En esencia, fondos que invierten en empresas no cotizadas o en proyectos económicos de entidades no empresariales.

inversión, empresas mercantiles, empresas sociales, fundaciones o asociaciones), suelen actuar de forma similar, complementando frecuentemente la financiación (normalmente, inversión en capital o en deuda, pero también préstamos y donaciones) con asesoramiento y, en ocasiones, apoyo en la gestión. Aunque mayoritariamente buscan algún tipo de rentabilidad económica, no priorizan totalmente a ella sus decisiones e incluso en ocasiones la rechazan por principio: es el caso de los llamados «fondos filantrópicos» y, en general, la denominada «inversión de impacto», modalidades ambas que priorizan el rendimiento social, reinvirtiendo los posibles excedentes o dedicándolos a otros proyectos, causas o entidades de interés social²⁷.

En la escena financiera mundial hay muchos fondos de este tipo²⁸ (aunque es difícil comprobar la medida en que invierten realmente en economía social y solidaria y no en proyectos convencionales), e incluso varias redes internacionales para facilitar la colaboración²⁹. En España (y al margen de las iniciativas desarrolladas por entidades financieras tradicionales, en muchos casos con criterios de acción social), merecen destacarse los casos del Fondo Social CREAS³⁰, del Fondo Capital Riesgo ISIS España³¹ y del proyecto de Fondo de Inversión ISR de empresas de economía social de CEPES Andalucía³².

b) Entidades financieras éticas

Ante la dificultad de muchos colectivos (y particularmente entidades y proyectos alineados con la economía social y solidaria) para acceder en condiciones razonables a la financiación bancaria, y en el contexto también del creciente rechazo que en muchos sectores esta última viene despertando, han ido surgiendo desde en las últimas décadas numerosas iniciativas ciudadanas que quieren desarrollar la actividad financiera con un carácter integralmente ético y primando los criterios sociales y ambientales sobre el rendimiento económico de los proyectos financiados.

Las más relevantes son las que asumen plenamente la condición de bancos, pero también deben mencionarse todas aquellas que no han pretendido o podido alcanzar ese carácter, limitándose a la función de entidades suministradoras de financiación (sin poder captar ahorro de los clientes). En este último caso, y al margen de las entidades microfinancieras no bancarias, se trata, en general, de entidades de dimensión muy modesta, que toman la forma jurídica de asociaciones, fundaciones, sociedades limitadas, mutuas o cooperativas y que captan sus (reducidos) recursos a través de donaciones privadas, subvenciones públicas o aportaciones de socios y simpatizantes. Tienen una voluntad explícita de contribuir a la construcción de una economía más

²⁷ Sobre los fondos filantrópicos, *vid.* ECONOMISTAS SIN FRONTERAS (2013b). Sobre la inversión de impacto, que en gran parte se solapa con la categoría anterior, *vid.* RUIZ Y MARTÍN (2012).

²⁸ Se estima que a finales de 2013 existían en el mundo alrededor de 100 fondos de este tipo. *Vid.* ECONOMISTAS SIN FRONTERAS (2013b).

²⁹ Pueden encontrarse referencias en ECONOMISTAS SIN FRONTERAS (2011a).

³⁰ http://www.creas.org.es/creas-fondo-social/creas_fondo-social/.

³¹ <http://www.fundacionisis.es/index.htm>.

³² Para este proyecto y para los fondos anteriormente citados, *vid.* ECONOMISTAS SIN FRONTERAS (2011a).

justa, sostenible y solidaria y focalizan su actuación en la financiación de organizaciones y proyectos normalmente excluidos de la financiación bancaria, procurando la máxima transparencia en sus operaciones. Algunas de las entidades más significativas de este tipo en el caso español son el proyecto FIARE (Fundación para la Inversión y el Ahorro Responsables, nacida en 2001, pero desde 2005 convertida en cooperativa), la cooperativa Coop57, FETS (Finanzas Éticas y Solidarias), Oikocredit España (delegación española de una importante cooperativa internacional de origen holandés), Rufas (Red de Útiles Financieros y Alternativos Solidarios), GAP (Grupo de Apoyo a Proyectos, integrado en Rufas), Enclau, las CAF (Comunidades Autofinanciadas) o la red de finanzas alternativas que impulsa REAS³³.

Pero, ciertamente, las entidades más relevantes de esta categoría son las que, en términos rigurosos, constituyen la «banca ética»: entidades con orígenes diversos, que comparten los principios indicados anteriormente y que asumen normalmente la forma de sociedades limitadas, cooperativas o fundaciones, pero que disponen de licencia bancaria oficial (con condiciones diferentes en cada país) y que, en consecuencia, pueden desarrollar toda la operativa bancaria (aunque voluntariamente rechacen realizar muchas operaciones habituales en la banca normal).

Son entidades que, desde el convencimiento de la importancia del papel del sector financiero en la construcción de una sociedad más justa y sostenible, pretenden impulsar la transformación social a través de un modelo de banca económicamente viable, pero guiada por valores éticos que no pueden subordinarse a la rentabilidad. Una banca, además, muy vinculada casi siempre a organizaciones sociales y cuyo desarrollo depende decisivamente de la existencia de una masa crítica de ahorradores responsables que quiera canalizar a través de ella sus ahorros.

Como en casi todas las prácticas examinadas en estas páginas, no hay un consenso absoluto en torno a la acepción de banca ética: en los países pobres y en vías de desarrollo se utiliza para aquellos bancos especializados en luchar contra la pobreza y la exclusión financiera, cuya modalidad dominante son las entidades bancarias microfinancieras (que en ciertas condiciones pueden considerarse un tipo de bancos éticos especializados), en tanto que en los países desarrollados, suele utilizarse la acepción con un sentido más exigente para bancos generalistas (aunque también existen bancos especializados en determinados campos o colectivos).

Desde esta perspectiva, se considera que la banca ética debe cumplir con los siguientes principios de funcionamiento:

- Ausencia de ánimo de beneficio o fuertes restricciones al reparto de beneficios y reinversión total o muy mayoritaria de los excedentes (lo que no obsta para que deban aspirar a la eficiencia, garantía de su viabilidad y de su sostenibilidad).

³³ Puede verse sobre ellas, respectivamente: www.proyectoifiare.com; www.coop57.coop; www.fets.org/es-es; www.oikocredit.es; www.consumoresponsable.org/criterios/rufas; www.gap.org.es; www.enclau.org; www.economiasolidaria.org/category/temas/caf; <http://www.economiasolidaria.org/finanzasalternativas>.

- Solidaridad y compromiso social: generación de valor social como finalidad esencial.
- Actuación basada en una responsabilidad social corporativa exigente y en la política ética específica de cada entidad.
- Voluntad de transparencia.
- Gobierno democrático y con limitaciones a las participaciones individuales, para impedir posiciones de control.
- Consideración del crédito como un derecho.
- Orientación prioritaria a sectores, colectivos e iniciativas con difícil acceso a los circuitos financieros tradicionales, con una especial atención a la lucha contra la pobreza y el desempleo y a la financiación a entidades o proyectos con un impacto social o ambiental claramente positivo, rechazando toda otra financiación, así como la operativa en ámbitos de moralidad cuestionable (de acuerdo con el ideario ético del banco), como es el caso de toda actividad de carácter especulativo. Se trata de un rasgo rotundamente diferenciador frente a la banca convencional: los recursos financieros no pueden destinarse más que a finalidades de utilidad social nítida. En los países desarrollados, este criterio de prioridad se centra (aunque no exclusivamente) en entidades e iniciativas de carácter social, ambiental, cultural o solidario, soliendo reservarse a empresas, organizaciones sociales y proyectos y descartándose en general los créditos personales (aunque hay excepciones).
- Oferta de instrumentos para el ahorro y la inversión financiera responsable, en muchos casos complementada con otras actuaciones de fomento (divulgativas y formativas, básicamente) y frecuentemente también con la posibilidad de que los impositores puedan decidir los destinos de su ahorro y de que puedan optar por renunciar total o parcialmente a los rendimientos.
- Exigencia de garantías diferentes a las de la banca tradicional: la viabilidad del proyecto, la certeza de su compromiso ético/social/ambiental, grupos de solidaridad que actúan como avalistas...

Aunque con orígenes en algún caso muy anteriores, el crecimiento significativo de la banca ética es relativamente reciente, intensificándose su expansión desde la década de 1980. Su desarrollo, por otra parte, ha sido hasta el momento muy desigual según los países, de acuerdo con las facilidades regulatorias y los apoyos públicos, pero también con la cultura del país y el nivel de conciencia social en los ahorradores. En la actualidad, y aún siendo todavía un fenómeno marginal en el conjunto del sector financiero, se trata ya de una realidad significativa y de importancia creciente, con un número de entidades y clientes y un volumen de negocio que rebasa lo simplemente testimonial³⁴.

³⁴ Sobre los principales bancos éticos europeos, puede verse *ECONOMISTAS SIN FRONTERAS* (2006).

En España no opera todavía ningún banco plenamente nacional: sí lo hace el holandés Triodos Bank³⁵, a través de su filial española, y la ya mencionada FIARE³⁶, que opera desde 2005 como agente de Banca Popolare Ética³⁷ y en el marco en la actualidad de un proceso de integración con dicha entidad que la convertirá (se espera que septiembre de este mismo año) en sucursal bancaria española del banco italiano, con oficinas en Bilbao, Madrid y Barcelona.

3.4. Mercados sociales

Es obligado mencionar, finalmente, otro tipo de iniciativas que comparten muchas de las características de las anteriores, pero que tienen un especial interés por su pretensión de configurarse como sistemas de articulación de todas ellas. Son los denominados «mercados sociales»: espacios económicos (normalmente no físicos, aunque puedan organizar puntualmente encuentros en forma de ferias o mercados de duración definida) que conforman sistemas de producción e intercambio que no requieren necesariamente de dinero de curso legal, pero que superan el trueque simple (a través de modalidades de dinero social) y en los que prevalecen relaciones de equidad y solidaridad, posibilitando el intercambio entre bienes, servicios y tiempo³⁸. En este sentido, incluyen formas de economía colaborativa y bancos de tiempo, pero con el objetivo de integrar prácticas de múltiple carácter (de producción, de distribución, de consumo y de financiación), posibilitando en esa medida la construcción de circuitos económicos alternativos de mayor dimensión y de mayor transversalidad. Espacios que tratan de facilitar la intercooperación entre los colectivos y las personas que participan –emprendedores, consumidores e inversores–, de forma que pueda fortalecerse y desarrollarse con la mayor intensidad posible, abarcando así mayores ámbitos de la actividad económica, compartiendo recursos y excedentes y posibilitando que sus participantes puedan cubrir en ese espacio común una parte cada vez mayor de sus necesidades económicas.

Ese es su objetivo básico: conformar «una red de producción, distribución y consumo de bienes y servicios y de aprendizaje común que funciona con criterios éticos, democráticos, ecológicos y solidarios, en un territorio determinado, constituida tanto por empresas y entidades de la economía solidaria y social como por consumidores/as individuales y colectivos». Y siempre «como medio –y no como fin– al servicio del desarrollo personal y comunitario»³⁹.

Mercados, por tanto, con una base esencialmente local (en España funcionan ya bastantes: Aragón, Euskadi, Navarra, Cataluña, Madrid...), que pueden utilizar (total o parcialmente) monedas sociales específicas y que pueden ayudar sustancialmente a superar dos de las debilidades básicas de este tipo de iniciativas: la pequeña dimensión y el aislamiento. Algo esencial para fortalecer su sin duda difícil viabilidad económica, en la medida en que posibilita el de-

³⁵ www.triodos.com; www.triodos.es.

³⁶ Desde 2005, una cooperativa que pretende constituirse como un ambicioso proyecto ciudadano, integrada en REAS, con 4,7 millones de euros de capital social e incluyendo en su seno casi 5.000 socios cooperativistas, articulados por redes territoriales, tanto personas físicas como un amplio conjunto de 531 organizaciones sociales (entre las que figura Coop57) de apoyo (datos a fin de marzo de 2014) (www.proyectofiare.com).

³⁷ www.bancaetica.it.

³⁸ Cfr. Lowy (2000).

³⁹ ORTEGA (2000). Una definición muy semejante es la de REAS, que puede verse en <http://www.konsumoresponsable.coop/mercado-social/herramientas-de-mercado>.

sarrollo de las iniciativas integradas, su capacidad de acceso a capas más amplias de población, la mejora de su calidad de gestión y de la propia eficacia de la red, a través de la posibilidad de incorporar servicios auxiliares de todo tipo para las entidades integradas (representación institucional, consultoría, auditoría socio-ambiental, logística de distribución y de aprovisionamiento, gestión, formación, comunicación, bolsa de trabajo...). Pero algo fundamental también desde la perspectiva de su potencial de transformación económica y social⁴⁰, que –no lo olvidemos– constituye un componente crucial en la finalidad en estos mercados, nacidos no tanto por motivos estrictamente económicos como con la ambición de demostrar que es posible desarrollar en la práctica alternativas de economía justa, participativa, sostenible y socialmente responsable frente a la economía dominante; alternativas que por su propio carácter ejemplar pueden constituir instrumentos de cambio.

Desde este punto de vista, tienen un particular interés las diferentes fórmulas que en muchos países se están ensayando para integrar diferentes mercados sociales en unidades económicas más amplias: redes o plataformas de mercados sociales locales que, si vencen las nada despreciables dificultades de gestión, pueden multiplicar sus efectos económicos y sociales, con el horizonte de consolidar verdaderos mercados sociales a nivel nacional e internacional.

En el caso español, es uno de los objetivos centrales de la ya mencionada REAS, que impulsa mercados sociales locales, así como un proyecto de coordinación de todos ellos a nivel estatal⁴¹, siempre con la condición de que las unidades productivas, comercializadoras o financieras integradas en cada mercado cumplan con sus principios⁴² y con una especial atención a la economía solidaria, a las empresas de inserción, a los productos o servicios de entidades con compromiso social, al comercio justo y a los productos ecológicos.

4. Apunte final

Todas las anteriores son solo algunas facetas de una realidad seguramente todavía poco significativa económicamente, pero que se expande continuamente, en paralelo (y como reacción) al descrédito creciente de una economía convencional que parece ineludiblemente abocada a generar, desigualdad, exclusión, injusticia y deterioro ambiental y espiritual.

Ciertamente, es una realidad que no debe magnificarse ni mitificarse: de momento, no es más que un conjunto poco coordinado de prácticas pequeñas –muchas, minúsculas– con no pocas debilidades y que no deja de presentar aspectos problemáticos: como sus ocasionales complicidades con la economía informal e incluso con la economía oculta, las barreras de

⁴⁰ *Vid.* sobre esto COMÍN y GERVASONI (2011).

⁴¹ Con el impulso de REAS, el 14 de febrero de 2014, se constituyó la Asociación de Redes de Mercado Social de ámbito estatal, como primer paso hacia la constitución de una Cooperativa de Servicios del Mercado Social. Entre todas las organizaciones fundadoras, entre las que figura REAS, suman más de 50.000 personas socias, 10.000 trabajadores y más de 1.500 entidades. La web de referencia de la iniciativa es www.konsumoresponsable.coop, espacio de información, formación, denuncia y catálogo de productos y servicios para facilitar la compra desde cualquier lugar a los oferentes integrados en la plataforma.

⁴² Aparte de criterios sociales, éticos y ambientales inherentes a la concepción de la economía social y solidaria, los tres siguientes: 1) Cada componente de la red se compromete a consumir el máximo dentro de esta. 2) Cada componente de la red se compromete a producir el máximo para esta. 3) Cada componente de la red contribuye a crear o desarrollar otras iniciativas vinculadas a esta, depositando sus ahorros en los instrumentos financieros alternativos de la red y reinvertiendo así una parte de los excedentes en el crecimiento de la propia red.

entrada que presenta para personas de bajo nivel cultural, las dificultades que entraña su filosofía de gobierno democrático y participativo y sus frecuentes carencias de gestión, así como su vulnerabilidad ante la penetración en sus confines de la empresa (y de la gran empresa) convencional, la capacidad de instrumentalización por esta de su imagen o incluso su muchas veces inadvertida funcionalidad para la estrategia de recortes sociales del Sector Público, que a veces encuentra en entidades de este variopinto conjunto aliadas inconscientes para mitigar los posibles costes sociales que podría generar la eliminación o reducción de labores públicas.

Sombras, sin duda, de un fenómeno todavía insuficientemente conocido y valorado, pero que no deberían ocultar sus indudables luces: por una parte, las inocultables realizaciones que en no pocos casos ha conseguido ya, pese a sus escasos recursos; pero también y sobre todo su demostración de que no es imposible compatibilizar la actividad empresarial con una responsabilidad social auténtica, su capacidad para movilizar recursos, esfuerzos, ilusiones y solidaridad en colectivos o ámbitos para los que la despiadada economía convencional no parece dejar oportunidades o, en definitiva, las posibilidades que abre para intuir que quizás sí es posible otra forma de economía y, por tanto, otra forma de vida y otro modelo de sociedad.

¿Acabarán diluyéndose esas expectativas –probablemente desmedidas– ante la eventual incapacidad de supervivencia de estas iniciativas en el feroz mercado en el que quieren desenvolverse o quizás al calor de una progresiva asimilación del sistema ante el que se revelan? No faltan, desde luego, experiencias en la historia para que no cunda el optimismo. Pero no hay que olvidar un factor diferencial frente a episodios anteriores: nunca como hasta ahora han podido contar los proyectos alternativos con la potencia y la capacidad de sinergias que aporta la tecnología. En todo caso, no deja de ser esperanzador el hálito de esperanza que traen a un mundo en el que domina como nunca el desaliento y la falta de sentido. Posiblemente, solo con eso han cumplido ya una misión histórica.

Referencias bibliográficas

- ASKUNZE, C.: «Empresas de Economía Solidaria»; *REAS Euskadi*. Disponible en www.economiasolidaria.org/reaseuskadi.
- ASKUNZE, C. (2007): «Economía Solidaria»; CELORIO, G. y LÓPEZ DE MUNIAIN, A., coords.: *Diccionario de Educación para el Desarrollo*. Bilbao, HEGOA. Disponible en http://www.economiasolidaria.org/files/ecosol_dic_ed.pdf.
- DE LA CUESTA, M.; MUÑOZ, M. J. y RUZA, C. (2010): «Financiación con criterios de sostenibilidad»; en FERNÁNDEZ, M. A., coord.: *Finanzas sostenibles*. La Coruña, UNED y Netbiblo.
- ASKUNZE, C. (2013): «Más allá del capitalismo: alternativas desde la Economía Solidaria»; en *Documentación Social* (168).

- BLÁZQUEZ, P. (2014): «La crisis dispara la segunda mano»; en *El País, Negocios*, 23 de febrero.
- BOTSMAN, R. y ROGERS, R. (2010): *What's mine is yours: the rise of collaborative consumption*. Nueva York, Harper Business.
- CAÑIGUERAL, A. (2012): «Datos del consumo colaborativo en España (I y II)»; en www.consumocolaborativo.com, 19 y 27 de diciembre de 2012.
- CAÑIGUERAL, A. (2014): «Los retos de la economía colaborativa»; *Economistas sin Fronteras* (2014a).
- CCOO (2010): *Guía sobre la Economía Social y Solidaria*. Madrid.
- CHLIOVA, M.; GARCÍA, R.; IGLESIAS, M.; NAVARRO, C. y RODRÍGUEZ, E. (2012): *Aprendiendo de las empresas sociales*. Barcelona, ESADE.
- COMÍN, A. y GERVASONI, I., coords. (2011): *Democracia Económica: hacia una alternativa al capitalismo*. Barcelona, Icaria.
- CORAGGIO, J. L. (2011): *Economía Social y Solidaria*. Quito. Disponible en [http://www.coraggioeconomia.org/jlc/archivos %20para %20descargar/economiasocial.pdf](http://www.coraggioeconomia.org/jlc/archivos%20para%20descargar/economiasocial.pdf)
- DE CASTRO, M. (2013): «Banca ética o trabajar para una sociedad más equitativa»; *Documentación Social* (168).
- DE LA CUESTA, M.; FERNÁNDEZ, B. y VÁZQUEZ, O. (2006): *Razón de ser de la banca ética*. Madrid, FUNCAS.
- DEFOURNAY, J. y NISSENS, M. (2006): «Defining social enterprise»; en NYSSSEN, M. (2006): *Social Enterprise*. Londres, Routledge.
- DEL MORAL, L. (2014): «Trueques e intercambios de tiempo: ¿respuestas inmediatas o propuestas de fondo frente una crisis multidimensional y sistémica?»; *Economistas sin Fronteras* (2014a).
- DEL RÍO, E.; AGUADO, J. y RAMÍREZ, R. (2014): «La economía solidaria, una herramienta eficaz contra el saqueo generalizado»; *Diagonal*, Blogs Diagonal, 7 de enero.
- ECONOMISTAS SIN FRONTERAS (2006): *Las finanzas éticas en Europa*. Madrid, Setem.
- ECONOMISTAS SIN FRONTERAS (2011a): *La inversión socialmente responsable como palanca de la responsabilidad social en la pequeña y mediana empresa*. Madrid.
- ECONOMISTAS SIN FRONTERAS (2011b): «¿Cambiar el mundo desde el consumo?»; *Dossieres EsF* (2).
- ECONOMISTAS SIN FRONTERAS (2013a): «Banca ética: ¿es posible?»; *Dossieres EsF* (8).
- ECONOMISTAS SIN FRONTERAS (2013b): *Opciones y alternativas existentes para financiar el emprendimiento social y responsable en España: la inversión filantrópica*. Madrid.

- ECONOMISTAS SIN FRONTERAS (2014a): «Economía en colaboración»; *Dossieres EsF* (12).
- ECONOMISTAS SIN FRONTERAS (2014b): «Otra economía está en marcha»; *Dossieres EsF* (13).
- FERNÁNDEZ, G. (2014): «Parámetros alternativos para una economía emancipadora»; *Economistas sin Fronteras* (2014b).
- GISBERT, J. (2014): «Los sistemas LETS: concepto e historia»; *Economistas sin Fronteras* (2014a).
- GONZÁLEZ, S. (s. f.): «El Mercado Social, una alternativa económica»; *Diagonal*. Disponible en <http://www.diagonalperiodico.net/El-Mercado-Social-una-alternativa.html>.
- KONSUMORESPOSABLE.COOP: «Herramientas de mercado. La necesidad de construir mercados sociales».
- KERLIN, J. A. (2006): «Social Enterprise in the United States and Europe: Understanding and Learning from Differences»; *Voluntas*, Issue 17.
- LOWY, C. (2000): *Los mercados sociales. Una posibilidad de integración cultural, social y económica*. Buenos Aires. Disponible en [http://www.urbaed.ungs.edu.ar/pdf/pdf-articulos/Los %20Mercados %20Sociales-Claudio %20Lowy.pdf?PHPSESSID=3d02f3cff93b80636dd09a6a86775978](http://www.urbaed.ungs.edu.ar/pdf/pdf-articulos/Los%20Mercados%20Sociales-Claudio%20Lowy.pdf?PHPSESSID=3d02f3cff93b80636dd09a6a86775978).
- MARTÍN, J. (2014a): «Más vale compartir que tener»; *El País, Negocios*, 30 de marzo.
- MARTÍN, J. (2014b): «El 'crowdfunding' llega al ladrillo»; *El País, Negocios*, 13 de abril.
- OCHOA, J. (2013): «Finanzas para una economía humana sostenible: hacia la banca ética»; *Revista de Dirección y Administración de Empresas* (20).
- OLIVER, E. (2014), «Moneda social como instrumento de intercambio colaborativo», en *ECONOMISTAS SIN FRONTERAS* (2014a).
- ORTEGA, S. (2000): «Mercado social»; seminario *Construyendo un mercado alternativo de Economía Solidaria*. REAS, Bilbao, 6 de noviembre de 2000.
- PÉREZ DE MENDIGUREN, J. C.; ETXEZARRETA, E. y GURIDI, L. (2009): «Economía Social, Empresa Social y Economía Solidaria: diferentes conceptos para un mismo debate»; *Papeles de Economía Solidaria* (1). Disponible en http://www.economiasolidaria.org/files/papeles_ES_1_ReasEuskadi.pdf.
- RODRÍGUEZ, S. M. y CABALEIRO, M. J. (2007): «El compromiso social de la banca alternativa»; *Ekonomiaz* (65).
- RUIZ, J. L. y MARTÍN, J. (2012): *Mapa de las inversiones de impacto en España*. Madrid, Fundación Compromiso y Transparencia.
- SANCHIS, J. R. (2013): *La banca que necesitamos*. Valencia, Publicaciones de la Universidad de Valencia.

SASIA, P. M. y DE LA CRUZ, C. (2008): *Banca ética y ciudadanía*. Madrid, Trotta.

SCHOR, J. (2014): «Consumo colaborativo: una introducción»; *Economistas sin Fronteras* (2014a).

VALOR, C. (2014): «Economía en colaboración»; *Economistas sin Fronteras* (2014a).

VERNIS, A. e IGLESIAS, M. (2010): *Empresas que inspiran futuro*. Madrid, ESADE.





MEDITERRÁNEO
ECONÓMICO

26

- I. La fuerza transformadora del sector social
- II. El sentido cívico de la economía
- III. Entre la sociedad civil y el Estado



POR UNA DEMOCRACIA MÁS HORIZONTAL

LA DEMOCRACIA, LOS PARTIDOS Y LA POLÍTICA DEL SIGLO XXI

Josep Ramoneda
Filósofo y periodista

Resumen

La evolución de las democracias ha ido en la dirección de consagrar a los partidos como instrumento fundamental del encuadramiento de la ciudadanía, que hoy tiene su expresión en la defensa a ultranza del bipartidismo por parte de las élites políticas y económicas. La principal misión de los partidos es la defensa del statu quo, conforme a las hegemonías sociales e ideológicas de cada momento, de modo que la política deja de ser el instrumento para defender los intereses de los que no tienen poder para convertirse en dique de contención de cualquier propuesta o alternativa de cambio. Los partidos actúan como un instrumento de reducción del espacio político, en vez de ser un mecanismo de ampliación del mismo y de inclusión ciudadana. Recientemente, la ciudadanía ha expresado de diferentes maneras la sensación de haber sido excluida de un sistema representativo pertrechado en un bipartidismo cada vez más cerrado. Nada sería peor para la suerte de la democracia que la consolidación de la fractura entre élites y ciudadanía. La historia nos enseña que cuando esto ocurre la democracia tiene los días contados. Hay que recuperar el sentido profundo de la democracia: inclusión, alternancia y cambio social.

Abstract

The development of democracies has gone in the direction of consecrating political parties as a fundamental tool for keeping citizens in line, nowadays expressed in the vehement defence of the two-party system by political and economic elites. The parties' main mission is the defence of the status quo in accordance with the social and ideological hegemonies of the time, so politics ceases to be the tool for protecting the interests of those who do not have power and becomes a retaining wall holding fast against any alternative or proposal for change. The parties act as an instrument for reducing the political space instead of being a mechanism for expanding it and for including citizens. Recently, citizens have found various ways of expressing the feeling of having been excluded from a representative system entrenched in an increasingly closed two-party system. Nothing would be worse for the fortunes of democracy than the consolidation of the breach between elites and citizens. History teaches us that when that happens, the days of democracy are numbered. The deeper meaning of democracy needs to be recovered: inclusion, alternation and social change.

1. El instrumento y el fin

En 1940, la filósofa francesa Simone Weil escribió una «Nota sobre la supresión general de los partidos políticos». En todas partes,

«la operación de tomar partido, de tomar posición a favor o en contra, ha sustituido a la obligación del pensamiento. Es una lepra que tiene origen en los medios políticos y se ha extendido, a través de todo el país, casi a la totalidad del pensamiento. Es dudoso que se pueda remediar esta lepra, que nos mata, sin empezar por la supresión de los partidos políticos».

Para Simone Weil, los partidos políticos se caracterizan por tres elementos esenciales: son máquinas de fabricar la pasión colectiva (es decir de arrastrar a la gente a través de la propaganda y la excitación y no con la razón y la verdad); son organizaciones construidas para ejercer presión sobre el pensamiento de cada uno de sus miembros, negándoles la independencia

de criterio y de acción; y su único fin es su propio crecimiento sin limitación alguna, lo que significa una rotunda impostura en la medida en que convierten el instrumento en fin en sí mismo. Con lo que la filósofa concluye que no solo los partidos son contrarios a las ideas de verdad, de justicia y de bien común, sino que todos ellos son totalitarios «en germen y en aspiración»¹. Por tanto, incompatibles con una verdadera democracia.

Las palabras de Simone Weil, escritas en la convulsión de los inicios de la Segunda Guerra Mundial, chocan hoy por su lenguaje y por su contundencia. La perspectiva moral en la que Weil se sitúa forma parte de lo impensable en una cultura política como la nuestra que no solo ha asumido por completo el cinismo y la mentira de los partidos políticos, sino que incluso los utiliza como argumento para transferir parte de sus competencias a poderes contramayoritarios, totalmente ajenos al interés general.

Hablar de la supresión de los partidos políticos, como hace Simone Weil, queda hoy fuera del ámbito de los debates posibles. En el caso español choca además con un tabú: los partidos políticos están protegidos por la memoria del franquismo, que hizo de ellos encarnación del mal. Ponerlos en cuestión encontraría siempre la respuesta demagógica del retorno al pasado o de la amenaza totalitaria. Pero si traigo aquí la reflexión de Simone Weil es precisamente para decir que el debate sobre los partidos políticos es urgente y tiene que hacerse sin prejuicios y llegando hasta dónde sea necesario. Su papel en el funcionamiento de la democracia es tan central que su deterioro es la vez causa y reflejo de la degradación del sistema. Si el actual sistema de partidos no se reforma muy profundamente, pronto será muy difícil hablar con propiedad de democracia refiriéndose a un sistema como el vigente hoy en España.

La evolución de las democracias ha ido en la dirección de consagrar a los partidos como instrumento fundamental del encuadramiento de la ciudadanía, que hoy tiene su expresión en la defensa a ultranza del bipartidismo por parte de las élites políticas y económicas. La principal misión de los partidos es la defensa del *statu quo*, conforme a las hegemonías sociales e ideológicas de cada momento, de modo que la política deja de ser el instrumento para defender los intereses de los que no tienen poder para convertirse en dique de contención de cualquier propuesta o alternativa de cambio. Los partidos actúan como un instrumento de reducción del espacio político, en vez de ser un mecanismo de ampliación del mismo y de inclusión ciudadana.

El mito del bipartidismo como modelo más eficaz para garantizar la gobernabilidad es simplemente el mecanismo para asegurar que la alternativa de gobierno no se convierta nunca en verdadera alternancia, que ninguno de los partidos con posibilidad de gobernar osen cruzar nunca los límites del espacio delimitado por los poderes hegemónicos. Sin embargo, desde que la irrupción de los nuevos movimientos sociales, a partir de 2011, empezó a erosionar los tabús y los consensos sobre los que se legitimaba el régimen vigente, el campo de lo pensable se ha ensanchado. Y los partidos no tienen por qué escapar al cedazo de la crítica. La manera de actuar de los dirigentes políticos, el sentido patrimonial con que los principales partidos disponen de las instituciones, su pretensión tutelar sobre la sociedad y su tendencia

¹ «Notes sur la suppression générale des partis politiques» es un ensayo de Simone WEIL que forma parte de los *Ecrits de Londres* (1940).

a la opacidad, al secretismo y al alejamiento de la ciudadanía de la cosa pública, ha hecho que se generalizara la sensación de que no nos representan y ha convertido a la política oficial en una de las principales problemas a ojos de los ciudadanos. «Nada esperan ya los ciudadanos de los políticos que han venido teniendo», escribe el sociólogo José Juan Toharia, a propósito de la crisis institucional española. «Por eso nueve de cada diez optan por exigir su inmediato relevo, como primer y más creíble paso hacia la regeneración que se anuncia»².

Antes de que la deriva hacia el autoritarismo posdemocrático se consolide, bueno será un debate abierto y sin cautelas sobre los partidos y su futuro, por mucho que inquiete a las élites gobernantes. Desde que la derecha empezó a ganar la batalla ideológica en Europa a partir de los ochenta y la izquierda perdió la palabra y buscó la redención en el mimetismo de los vencedores, el espacio de la política se ha estrechado enormemente. Con la crisis, la ciudadanía ha expresado de diferentes maneras la sensación de haber sido excluida de un sistema representativo pertrechado en un bipartidismo cada vez más cerrado. Nada sería peor para la suerte de la democracia que la consolidación de la fractura entre élites y ciudadanía. La historia nos enseña que cuando esto ocurre la democracia tiene los días contados. Hay que recuperar el sentido profundo de la democracia: inclusión, alternancia y cambio social. Dicho de otro modo: hay que reencontrar la dimensión horizontal de una democracia cada vez más verticalizada. Decía Scott Fitzgerald que «los ricos son distintos de usted y de mí», me temo que los políticos también. Y esto es incompatible con la idea de democracia que es el gobierno de los ciudadanos por los propios ciudadanos.

2. Un régimen gripado

Las cuatro principales funciones de los partidos políticos son la representación política de los ciudadanos, la selección de personal adecuado para la gestión de las instituciones públicas, la deliberación parlamentaria (y por tanto la transmisión de las reivindicaciones ciudadanas y el control del ejecutivo) y, a partir de ahí, la dirección política, cuando la ciudadanía se la confía a través del voto en las elecciones correspondientes. A día de hoy en todas estas tareas los partidos muestran enormes deficiencias, no solo atribuibles a los humanos desaciertos y errores de sus dirigentes porque que tienen carácter estructural.

«No nos representan», se ha convertido en un eslogan ampliamente compartido por la ciudadanía, que tiene ya los acentos de un tópico. ¿Qué significa no nos representan? Por lo menos tres cosas: no escuchan, no nos reconocen, no cumplen sus promesas. La voz de la ciudadanía no llega, porque la democracia va de arriba hacia abajo: los partidos venden un producto que se compra o no, pero no se discute, en el sentido de un debate democrático real. Y la mediación de los medios de comunicación está demasiado marcada por el sistema de intereses de los grandes grupos mediáticos, todos ellos en apuros económicos que les hacen enormemente vulnerables. De modo que se hace difícil no asumir el cinismo de Jaron Lanier:

² Artículo publicado por José Juan TOHARIA en el diario *El País* (31 de agosto de 2014).

«Si te interesa saber realmente lo que sucede en una sociedad o ideología solo tienes que seguir la ruta del dinero»³

Pero tan grave como no escuchar es el desdén que la población siente: no nos reconocen como sujetos portadores de un derecho fundamental a intervenir en la cosa pública. Solo nos buscan como clientes en el mercado electoral, una vez cada cuatro años. Por eso pueden ganar unas elecciones con un programa (véase el PP en 2011) y hacer exactamente lo contrario de lo prometido al llegar al poder. Es una verdadera impostura política, porque prometieron lo que prometieron a sabiendas de que no podían cumplirlo. Populismo es la figura: exactamente aquello de lo que los partidos del establecimiento acusan a cualquier recién llegado a la arena política. Buscan la legitimidad de origen en el voto ciudadano y se burlan de la legitimidad de ejercicio. Al día siguiente de ser elegidos se consideran completamente desvinculados de cualquier compromiso. A partir de ahí, la deliberación parlamentaria se convierte en una pantomima, porque no hay debate posible sin disposición a entender y considerar los argumentos del adversario. Y la oposición que debería canalizar las reivindicaciones ciudadanas está siempre pendiente de no salirse del camino marcado por el régimen de veracidad vigente. Y ejerce la función de control del ejecutivo siempre condicionada por su cuota de responsabilidad en la corrupción tan extendida en un régimen muy opaco.

Fallan evidentemente los mecanismos de selección de personal. Y la corrupción es en este sentido un indicador. Pero el problema de la corrupción en España no es solo de personas. El régimen surgido de la transición con sus estructuras y con la práctica política lo favorece. No se puede olvidar el pecado original: la continuidad con el franquismo, que dejó intactas muchas estructuras de poder. Pero más allá de este factor, la obsesión por la estabilidad hizo que en la práctica el régimen evolucionara hacia una gran opacidad, con un bipartidismo cada vez más cerrado, con un reparto del poder a través del estado autonómico que favorece extraordinariamente los sistemas clientelares y con un núcleo central de promiscuidad político-económica llamado Madrid. Es cierto que el problema tiene una dimensión cultural, en un país en que todo el mundo paga al fontanero sin factura y en cambio se escandaliza de la corrupción pública. Pero como ha explicado Víctor Lapuente Giné, la corrupción institucional española, a diferencia de otros países del entorno, esta principalmente en las alturas. Muy pocos ciudadanos se han encontrado con que un funcionario les pida dinero para arreglar unos papeles o un policía para perdonarle una multa, la corrupción está en los altos cargos que toman grandes decisiones y (no hay corrupto sin corruptor) en las zonas altas del poder empresarial, especialmente en sectores como la construcción⁴.

El malestar con los partidos políticos, que se expresa a través de los movimientos sociales, que están ocupando el espacio que la izquierda ha dejado huérfano, y de las redes sociales y otros nuevos medios de comunicación, irrumpen en un momento en que el régimen da manifiestas señales de estar gripado. El motor está atrancado. Y la sensación de deterioro crece, poniendo en evidencia la dificultad del sistema para reformarse y el miedo a la ciudadanía que reina en

³ Jaron LANIER, músico, informático, es autor de una sugerente reflexión sobre la cultura digital: *Contra el rebaño digital*. Debate (2011).

⁴ VÍCTOR LAPUENTE GINÉ desarrolla este tema en «A la búsqueda de las instituciones virtuosas», artículo publicado en *La reforma de la democracia española*. Círculo de Economía de Barcelona (2013).

el establecimiento no solo político sino también económico y social. Las reacciones de pánico ante Podemos, la descalificación como antipolítica, antisistema o populista (quien esté libre de pecado que tire la primera piedra) que se pronuncia automáticamente contra todo fenómeno político nuevo que irrumpa en la escena, denota el bloqueo del sistema, que ha llegado a un punto que requiere cambios en todos los niveles: proyectos, personas, leyes y usos, empezando por la propia Constitución. Y sobre todo que los gobernantes den muestra de estar dispuestos a asumir sus responsabilidades que es la única vía para recuperar la confianza.

Las elecciones europeas de mayo de 2014 han sido una sonada expresión de este malestar. Y, de momento, han producido un movimiento acelerado de cambio generacional, que ha alcanzado a la corona, a un partido tan importante como el PSOE, a la izquierda en general. Al tiempo que en algunos lugares como en Cataluña se asiste a una verdadera revisión general del sistema de partidos. Y los movimientos sociales adquieren protagonismo creciente. Solo el PP sigue impertérrito, sin que todavía ningún responsable político haya asumido las responsabilidades por el caso Bárcenas y por el caso Gürtel: dos ejemplos de corrupción estructural, en el corazón del partido, a lo largo de un par de décadas. Así no hay renovación ni reforma creíble. Estos dos casos, más los ERE en Andalucía, más la trama valenciana del PP, más el sistema organizado de explotación familiar del poder político, que está emergiendo después de la insólita autoinculpación de Jordi Pujol en Cataluña, que desmonta la figura de uno de los referentes de la transición, ponen en evidencia que los partidos en este país están afectados de un mal sistémico y de muchos males prácticos (opacidad, carácter jerárquico, negación de la crítica, cultura de la sumisión y el silencio). Eso requiere asunción previa de responsabilidades, como condición de credibilidad, y reformas institucionales muy profundas. Una democracia menos opaca, más horizontal, menos excluyente, más viva para que la ciudadanía se sienta querida e implicada⁵.

3. La democracia representativa

Y, sin embargo, hay que recordar algunas cosas elementales que a menudo se olvidan. La forma propia de la democracia moderna es la democracia representativa. La democracia representativa no es una versión deficiente de la democracia directa. Es distinta: un *sistema mixto*, en expresión de Bernard Manin⁶, que mezcla elementos representativos con otros que no lo son. Con el pretexto de controlar mejor a los que gobiernan, se ha instaurado un sistema que en realidad es de control de los gobernados y no de los gobernantes. En los últimos tiempos se ha abusado enormemente de la delegación de responsabilidades públicas en agentes no electos, mal llamados *independientes* (basta ver sus currículos para entender sus dependencias), especialmente en relación con la regulación de la economía, y de la transferencia de la gestión de servicios básicos a empresas privadas. Estas renunciadas por parte del poder político (que ya no conserva siquiera el monopolio de la violencia legítima), bajo la presión del poder económico,

⁵ Sobre la nueva política ver el ensayo de Marina GARCÉS: «Nuevas formas de politización», en *La Maleta de Portbou* (número 1, septiembre-octubre de 2013).

⁶ Bernard MANIN desarrolla esta idea en *Principios del gobierno representativo*. Alianza Editorial (1999).

han sido justificadas en nombre de la imparcialidad exigible de la que se da por supuesta que los partidos no son capaces y de la ineficiencia de la gestión pública. Se alimenta así una imagen negativa de los dirigentes políticos que en nada favorece al prestigio de las instituciones. Y se contribuye a romper el vínculo entre política y ciudadanía, haciendo olvidar a los ciudadanos que la política democrática es la única vía para defender los intereses de los que no tienen poder.

La democracia representativa garantiza: control, mediación y estabilidad. En este sentido, es un sistema de encuadramiento de la ciudadanía. En el que los partidos juegan un papel equívoco: deberían representar a los ciudadanos, pero por encima de todo buscan su neutralización. El ideal de la democracia representativa ha virado. Si antes estaba en la movilización ahora se ha desplazado hacia la desmovilización: el ideal de la democracia en su versión neoliberal es la sociedad de la indiferencia, dónde los ciudadanos se limitan a votar cada cuatro años y dejan la cosa pública en manos de los profesionales⁷. De la democracia al régimen de los expertos. Esta deriva es la que la crisis, con sus efectos reveladores de la realidad oculta bajo la fantasía totalitaria de que todo era posible y de que no había límites para el crecimiento y el dinero, ha roto. La ruptura se ha producido a partir de una idea: en el fondo la crisis es tanto o más política que económica. Los expertos no eran tales: han sido incapaces de controlar y poner coto a las dinámicas económicas que han conducido al desastre. Y así han crecido las dudas sobre el poder y autonomía de la política, sobre un régimen político como el español, y sobre la manera de hacer y entender la política por parte de los partidos institucionales.

Es cierto que cíclicamente, la política se pone en cuestión. Muchas cosas de las que se dicen ahora, se escribieron, por ejemplo, a mediados de los 70. En 1975, Michel Crozier, Samuel Huntington y Joji Watanuki, redactaron un informe, por encargo de la Comisión Trilateral, con el título *La crisis de la democracia*, en el que describían un clima de «debilidad de los dirigentes y de alienación de los ciudadanos» y advertían sobre el desafío lanzado por «los intelectuales y los grupos que les son próximos», que afirman su hastío por «la corrupción, el materialismo y la ineficacia de la democracia», con «la sumisión de los gobiernos democráticos al «capitalismo de monopolio»⁸. No hay espacio para la melancolía, pero tampoco para la resignación. Los partidos políticos y la democracia no van necesariamente juntos. Los partidos políticos son incompatibles con la democracia si confunden su razón de ser: si se creen que su fin único es el ejercicio y conservación del poder, es decir, si de medios se convierten en fines en sí mismos. Del mismo modo, la democracia no es un fin en sí mismo, es una cultura, una manera de entender la convivencia, y es un régimen político cuya finalidad es garantizar las libertades básicas y los derechos de los ciudadanos, facilitando el control de los abusos de poder. Una democracia que restringe derechos y libertades como está ocurriendo en España con la restauración conservadora del PP (ley Wert, ley del aborto, seguridad ciudadana, legislación laboral) es una democracia demediada.

En los años 70, de la crisis de las democracias europeas de posguerra se salió por la vía de la llamada transición liberal, que cambió las hegemonías ideológicas, y abrió el camino a la

⁷ Este es el tema de mi libro *Contra la indiferencia*. Galaxia Gutenberg (2010).

⁸ Citado por Jan-Werner MULLER en *Contesting Democracy. Political Ideas in Twentieth Century Europe*.

sociedad de los individuos y de la desocialización (la sociedad mercado) hasta la construcción de la cultura de la indiferencia. Fue el triunfo de lo que algunos han llamado el *modelo Hayek*: un estado fuerte capaz de imponerse a las resistencias de la sociedad y dejar vía libre al poder económico; primacía del estado de derecho sobre la democracia; delegación del poder a políticos y agentes crecientemente alejados de la ciudadanía⁹. Agotado este ciclo, ¿cómo se sale de él? «La cuestión central es simple: la democracia y los poderes públicos han de recuperar el control de manera efectiva y regular del capitalismo financiero globalizado del siglo XXI», se lee en un manifiesto de reciente publicación en Francia, firmado por Pierre Rosanvallon, Thomas Piketty y Daniel Cohen, entre otros¹⁰. La pugna de los partidos tradicionales para mantener intocado el *statu quo* frente a los movimientos sociales y las nuevas formas organizativas es la expresión de las enormes dificultades que presenta el envite. De este conflicto debería surgir una nueva fase democrática. El pragmatismo es una virtud en política. Pero el pragmatismo no es la resignación ante la realidad, es el reconocimiento de la misma para cambiarla. El principio de la izquierda es el cambio social, para que mejoren las condiciones de vida de todos, en el sentido fuerte de la palabra vida: ejercicio permanente de pintarse a sí mismo (Montaigne). Por eso Michael Walzer dice que la izquierda es una actitud: «seguir caminando»¹¹. El progreso es la disposición a mirar al futuro, pero se ejerce en el presente a través de la política, y la izquierda debe apoyarse en la ciudadanía para sacar a la política de su impotencia en tiempos de abrumadora hegemonía económica. El progreso es defender a los ciudadanos de los abusos de poder. Y es incompatible con la humillación de las personas por parte del Estado.

Un mayor nivel de educación de la ciudadanía, unos medios de comunicación –las redes sociales– mucho más horizontales, y la conversión del trabajo en un bien escaso (ni es fácil encontrar trabajo, ni tenerlo es garantía de las condiciones para una vida digna) son tres factores que cambian las coordenadas de la política y de la propia idea de bien común y de interés general. He aquí la absurda ley de hierro del capitalismo, tal como la enuncia Frédéric Lordon:

«Para sobrevivir, hace falta dinero; para tener dinero, es necesario un salario; para tener un salario, se necesita empleo, y para que haya empleo, que haya crecimiento [...] que destruye el planeta»¹².

¿Podemos seguir agarrados a esta ley como si fuera un flotador cuando está perdiendo aire por todos sus poros? La ciudadanía percibe que las élites han desertado, se han ido de la sociedad, a su mundo y a su bola. Y constata que los que gobiernan están más pendientes de la señales que estas emiten que de los ciudadanos. Es la democracia al revés, una aristocracia. Por eso hay una cierta rebelión democrática: los ciudadanos no quieren ceder la política, es un derecho que les corresponde. Y reclaman proyectos políticos: salir de este presente continuo que nos tiene encerrados en una habitación sin vistas, recuperar el pasado y el futuro: es decir,

⁹ Ver el citado libro de Jan-Werner MULLER.

¹⁰ *Manifeste pour une union politique de l'euro* (16 de febrero de 2014).

¹¹ Michael WALZER (2011): «La izquierda nel qui-ed-ora», artículo publicado en la revista italiana *Micromega*, número 8.

¹² Frédéric LORDON propone la salida del euro en *La malafacon*. Les Libres qui Livère (2014).

el sentido. Por eso, cuando alguien introduce unas dosis de ilusión de proyecto de futuro, la ciudadanía sigue, léase Asamblea Nacional Catalana, léase Podemos.

Si la democracia de las treinta gloriosas era más bien una democracia de prensa escrita, si la democracia neoliberal ha sido fundamentalmente televisiva (con más monólogo que mediación), ¿vamos hacia la democracia de Internet? Y aquí aparecen nuevos interrogantes: ¿Las redes sociales favorecen la creación o la repetición y la memoria? ¿Abren los espacios de comunicación o más bien refuerzan los lazos locales ya existentes? ¿Sigue siendo el estado nación el marco adecuado para la democracia o es ya insuficiente? Por todo, ello la máxima expresión de la crisis política actual es el desconcierto europeo. En Europa, se busca desesperadamente la reconstrucción de los demos. «El pueblo inencontrable [*introuvable*]», en expresión de Pierre Rosanvallon¹³. (13)

4. Por una democracia más horizontal

Todo poder tiene una dimensión positiva (*acción*) y una dimensión represiva (*imposición*). Reformar es redistribuir el poder. Esta es la cuestión política por excelencia. A los ciudadanos se les ha restado poder (capacidad de ejercer la última palabra) y lo que piden en cierto modo es empoderamiento. Recuperar parte del poder y de la palabra perdidas. ¿Qué significa recuperar el poder? Primero: que el poder político vuelva a ser suyo, es decir, que recupere autonomía respecto al poder económico. Segundo: que su voz sea escuchada, recuperar la palabra. Tercero: que su capacidad de control de los que nos representan sea efectiva. Las reformas exigibles, por tanto, se mueven en tres direcciones: mayor capacidad de decisión en manos de la ciudadanía, reconocimiento de los ciudadanos como sujetos políticos, control efectivo del abuso de poder. Y en este punto se sitúa la crisis política actual, tanto en Europa como en España: ¿hay que seguir excluyendo a la ciudadanía del juego político avanzando sin recato hacia el autoritarismo posdemocrático o hay que reivindicar y reformar la política como arma de la ciudadanía para recuperar el músculo de una democracia cada día más flácida? Mientras los partidos sigan entendiendo la democracia como encuadramiento, no como participación, mientras acepten la tarea de someter a los ciudadanos a los intereses del sistema, no de adaptar a este al interés general rescatando la vieja idea de justicia, la democracia seguirá languideciendo. Salvo que los movimientos sociales consigan realmente cambiar la agenda. Es decir, que la presión ciudadana obligue a las élites a abrir el juego. Como sostiene Antón Costas, citando a Mark S. Mizrucchi (*The fracturing of the American corporate elite*):

«A diferencia de lo que ocurrió después de la Segunda Guerra Mundial, las élites actuales no tienen una ética de la responsabilidad civil ni un compromiso entre sus intereses y los nacionales»¹⁴.

¹³ ROSANVALLON, P. (1998): *Le peuple introuvable*. Gallimard.

¹⁴ ANTÓN COSTAS, «Falso amigo», artículo publicado en *El País* (31 de agosto de 2014).

Ante la indignación ciudadana, los gobernantes –y los partidos oficiales– reaccionan a la defensiva: proclamando la estabilidad y la continuidad como valores, negando los problemas estructurales y reduciendo la corrupción a una cuestión de responsabilidad de unos pocos. Renovar un sistema político es redistribuir el poder. Lo cual significa afectar a un sinnúmero de intereses corporativos. Por ello es sumamente complicado. La resistencia al cambio se traduce en propuestas legislativas más aparentes que de calado, operaciones de maquillaje que no significan modificaciones sustanciales. Las primarias son un clásico recurrente de este género. Un instrumento útil como factor de politización, pero demasiado condicionado por los hábitos y las relaciones de poder dentro de cada partido. Pero los partidos institucionales eluden sistemáticamente los debates que obligarían a poner en cuestión los términos actuales de la forma partido. La cuestión de la financiación de los partidos, clave y decisiva, catalizadora de parte de la corrupción, que los partidos del establecimiento quieren que siga siendo opaca porque los beneficia. El dinero siempre ayudará a quienes pongan la defensa del status quo por delante. Modificar a fondo la financiación, quiere decir reducir el gasto y, con él, cambiar la cultura de una política reducida a mercado electoral. El despilfarro de la venta del producto durante las campañas es incompatible con una financiación sensata. Los costes de las hinchadas estructuras de partido –y sus sistemas clientelares– son inasumibles sin componendas y dinero bajo mano. Solo hay una manera de acabar con la corrupción por la financiación de los partidos: transparencia absoluta en los ingresos y en los gastos, con mecanismos eficientes de control, y una política basada principalmente en el debate público en el parlamento, en los medios de comunicación, en las instituciones intermedias, en las organizaciones ciudadanas, en las redes. Una política de ideas y no de publicidad y propaganda, que acepte la confrontación y el debate. No hay nada menos democrático que un mitin electoral, que no tiene otro objetivo que cultivar el patriotismo de partido.

Toda reforma de los partidos pasa por una manera mucho más abierta de hacer política, que acabe con el actual monólogo del poder que a través de los medios manda los mensajes sin que los ciudadanos tengan otra voz que la mediatizada de las encuestas de opinión. Más debate y menos ruido. Devolver la dignidad a la discusión política. Un proyecto político no puede ser una simple mercancía. No bastan las reformas legales si no van acompañadas de cambios culturales. La libertad es la base del bienestar y el bienestar es la capacidad de cada cual para desarrollar sus proyectos personales. Libertad y bienestar han sido reducidos a la dimensión económica. Y ello tiene traducción en la figura que conforma la economía del deseo en el mundo actual: el consumo. La espiral del consumo es la forma de alienación propia de las sociedades occidentales. Una espiral fundada en la insatisfacción permanente –la posesión del objeto nunca es plenamente gratificante, porque inmediatamente da paso al deseo de otro objeto– que, como dice Bernard Stiegler, no sorbe la libido y nos deja solo con la pulsión¹⁵. En una escena en que, como ironiza Ian Buruma, si algo falta, «como en las escenas eróticas de Sade, es el aire fresco de la libertad»¹⁶. Vienen aquí a cuento las palabras de Byung Chul Han: «Las cosas se tornan transparentes cuando se despojan de su singularidad y se expresan

¹⁵ Es interesante la conversación entre Martine AUBRY y Bernard STIEGLER, publicado con el título «Soigne ta gauche» en *Philosophie Magazine* (número 47, mayo de 2011).

¹⁶ BURUMA, I. (2011): *Límits a la llibertat*. Arcadia.

completamente en la dimensión del precio»¹⁷. Si el dinero es lo único que importa y todo tiene precio, si todo se puede comprar, la desigualdad y la corrupción camparán a sus anchas por más cambios legislativos que se hagan. Y ambas son muy ineficientes: son caras y generan cantidad de personas superfluas para el sistema.

Las democracias se nos están descafeinando. Y por eso es bueno recordar su definición básica. La que la reduce a sus elementos esenciales. Paolo Flores d'Arcais la formula en uno de sus últimos libros¹⁸. Democracia es «una cabeza, un voto», tal como decía un *mot d'ordre* de la revolución francesa. Un principio claro, incompatible con otros criterios, como por ejemplo, «una bala, un voto», «una propiedad, un voto», «un sexo, un voto», «una prebenda, un voto», «un linaje, un voto», que tradicionalmente han regido la vida pública, incluso, a veces, incluso con apariencia de democracia.

«Una cabeza, un voto». A partir de este principio procedimental, la democracia es siempre un proceso abierto, nunca completamente definido. Incompatibles con ideas como las que convierten las Constituciones en jaulas y no en marco de oportunidades. Por eso ser demócrata es una actitud, un espíritu de disidencia, que no puede aceptar que la tríada poder, dinero, éxito, sustituya a la tríada igualdad, libertad, poder. La autonomía del individuo es la esencia de la democracia. Todo intento de convertirlo en «cera en manos de otros» destruye la democracia. Ni Dios, ni el dinero, ni la violencia, ni el miedo, ni la mentira, ni la demagogia, ni las determinaciones sociales de origen pueden limitar la autonomía del individuo. La democracia requiere, como decía Claude Lefort, unas condiciones básicas de igualdad. Y esta emana del principio «una cabeza, un voto».

De ahí, los fundamentos de una cultura democrática más horizontal: autonomía individual (es decir, la kantiana capacidad de pensar y decidir por sí mismo, a la que los partidos políticos hacen tan poco honor), reconocimiento de la diversidad de voces, diálogo en el sentido fuerte de la palabra (con capacidad para escuchar y disponibilidad para dejarse convencer por el otro), responsabilidad compartida (basada en una moralidad antiautoritaria y en la capacidad de ver con los ojos de los otros, como ha explicado Ash Amin¹⁹), espacios firmes de colaboración, reconstrucción de la idea de espacio público y de la cultura urbana (como expresión de una identidad no excluyente), pérdida del miedo a la ciudadanía (que bunkeriza nuestras democracias y convierte a los partidos políticos en mecanismos de exclusión y no de representación o mediación). Es decir, las verdaderas democracias son sociedades en transformación permanente, que al modo de las ciudades han hecho del cambio su modo de ser, con unas estructuras flexibles que incorporan, acompañan y redistribuyen permanentemente el poder, frente a la cerrazón corporativista o al control ejercido por un poder económico portador de la capacidad normativa. Y esto tiene una palabra: recuperación de la política. Que solo puede conseguirse si los partidos se acercan a los ciudadanos, en vez de convertirse en funcionarios de las élites para el control de estos, se hacen permeables a las ideas y transparentes en el fun-

¹⁷ El teólogo y filósofo alemán de origen coreano Byun-Chul HAN ha publicado una serie de ensayos breves sobre los cambios culturales del mundo actual. Este texto corresponde a *La sociedad de la transparencia*. Herder (2013).

¹⁸ Paolo FLORES D'ARCAIS desarrolla esta definición de democracia en *Democracia*. Galaxia Gutenberg (2012).

¹⁹ Ver Ash AMIN (2012): *Tierra de extraños*. Galaxia Gutenberg, en que el autor afronta la comprensión de las híbridas sociedades occidentales modernas, la crítica de las biopolíticas autoritarias en curso, y la definición de una política de ruptura con el oscurantismo europeo basada en el concepto de lo común.

cionamiento, y abandonan la cultura de club cerrado de protección mutua. Los movimientos sociales en España están forzando las murallas del castillo bipartidista. En algunos lugares, como en Cataluña el sistema de partidos vigente ha quebrado por completo y está en plena transformación. Sería una oportunidad para hacer un sistema más abierto. ¿Los que llaman a la puerta de acceso a la política institucional acabarían pareciéndose a los ya existentes o realmente se abrirá el juego? Es una oportunidad de verificar la autonomía de los partidos y el espacio de tolerancia del que gozan en las relaciones sociales de poder. Es decir, de saber si podemos seguir hablando de democracia. O si estamos atrapados en la trampa que describe irónicamente John Gray: «El encanto del modelo liberal consiste en que permite que la mayoría de la gente renuncie a la libertad sin saberlo»²⁰.

²⁰ John GRAY (2013): «Sobre el progreso y otros mitos modernos». Sexto Piso.



LA FUERZA TRANSFORMADORA DE LOS JUECES

José María Tomás Tío
Fundación por la Justicia

Resumen

La percepción que se tiene de la Justicia y de los jueces no coincide con el discurso oficial. La Justicia se ha convertido en escenario de resolución de la vida pública, judicializando la actividad política y social. En paralelo, se están produciendo intervenciones interesadas en su funcionamiento, pues resulta relevante para la protección de intereses particulares o políticos que deben ser controlados desde otros miradores. En este artículo se analiza el origen de sus problemas actuales y se plantea una reforma estructural de la Justicia a partir de un «frente moral común».

Abstract

The perception of justice and judges does not coincide with the official discourse. Justice has become a stage for finding solutions in public life, as political and social activity has become judicialised. Alongside this, there is increasingly self-interested intervention in its operation, as it is important for the protection of individual or political interests which need to be controlled from other viewpoints. This article analyses the origin of its current problems and suggests a structural reform of justice based on a «common moral front».

1. Introducción: la compleja situación de la Justicia en nuestro país

La percepción que se tiene de la Justicia no coincide con el discurso oficial. Muchos nos preguntamos ¿qué pasa en la Justicia para que en todos los diarios nacionales y locales se le dediquen tantas páginas, que incluyen sucesos, denuncias, intereses políticos, miserias humanas, actividades varias que directa y a veces interesadamente se residen en lo que vulgarmente se conoce como la Justicia?

A ello hay que añadir que no todo lo que pasa en la Justicia nos interesa. Hay mucha gente fuera de su sitio (se calcula que unos 700 jueces están ocupando destinos en otras administraciones); y hay muchos sitios que están ocupados por gente que no debiera. En todo caso, hemos conseguido que el interés de unos pocos haya creado un gran desinterés en una mayoría, pues:

- La Justicia se ha convertido en escenario de resolución de la vida pública, judicializando la actividad política y social.

- En paralelo, en la Justicia se están produciendo intervenciones interesadas en su funcionamiento, pues resulta relevante para la protección de intereses particulares o políticos que deben ser controlados desde otros miradores.

Se podría afirmar que la democracia presenta desarreglos intestinales: está ingiriendo productos tóxicos en cantidades desproporcionadas y no dispone de mandíbulas para masticalos ni protección gástrica para metabolizarlos, con grave riesgo de perforación intestinal de resultados impredecibles.

En mi apreciación de la situación actual de la Justicia distingo lo que denomino una sintomatología preocupante, pero también unos signos positivos:

a) *Sintomatología preocupante*

2. Desconfianza ciudadana.
3. Desmoralización de la organización.
4. Crítica de los profesionales, cercana al desprecio.
5. Agotamiento de la resistencia de los jueces, que se concreta y bifurca entre el inmovilismo y la rebelión.
6. Periódicos desembarcos de otros intereses en las plataformas de la Justicia, que nos coloca «bajo sospecha»; demoledor para la Justicia y para el sistema democrático.

No quisiera que nadie me atribuyera una visión parcial, airada, resentida o destructiva; prefiero remitirme a las investigaciones realizadas por tan prestigioso catedrático como el profesor Toharía, que presenta el baremo de opinión sobre la Justicia por parte de juristas y de otros usuarios de la misma, concluyendo: «Tenemos buenos jueces pero no buena Justicia». Y para acreditarlo, concreta las deficiencias en que:

- La Justicia está mal organizada, parcheada, sustentada en necesidades y premuras coyunturales de alcance reducido.
- Falta de información y sincronización entre los distintos órganos y órdenes jurisdiccionales.
- Trasnochada concepción de la independencia judicial.
- Compleja estructura funcional con relaciones jerárquicas innumerables.
- La configuración del Consejo como una institución en penumbra.

El magistrado del Tribunal Supremo, Perfecto Andrés, publicaba en el año 2009 que la situación de la Justicia es gravemente crítica, destacando como «factores del ejemplar desequilibrio»:

- La crónica ineficiencia de la gestión ministerial se muestra en una oficina judicial en la que toda disfuncionalidad tiene su asiento.
- La probada incapacidad para promover con eficacia reformas procesales a pesar del compulsivo reformismo de oportunidad.
- La escandalosa incapacidad de las fuerzas políticas para pactar medidas en serio.
- El marco judicial está asolado por la patética deriva, parálisis a veces del Consejo, que dibuja un contexto atormentado por la superposición de elementos inductores de caos.
- El gran número de jueces honestos que derrocha esfuerzos no retribuidos e incontables horas de vida privada, sometido a unos horarios interminables de trabajo delicado, siempre realizado bajo presión, se ve minado por una política de nombramientos muy permeable al juego de oscuras influencias.
- La infradotación y la penosa gestión de recursos.

No podremos abordar la reforma de lo percibido si no superamos lo prosaico para trascender al valor, compromiso, aspiración, referente...

b) Signos positivos

1. Búsqueda de soluciones en la Justicia por los ciudadanos, que no las encuentran en otras instancias.
2. Compromiso de muchas personas en la gestión eficaz y la atención personalizada.
3. Respuesta judicial por encima de las exigencias razonables, a costa incluso de la vida personal y familiar que sufren un importante desgaste.
4. La «rebelión» judicial ha despertado algunas conciencias, ha abierto el debate, ha generado compromisos y ha sacado del tedio desmoralizador a propios y extraños.

2. El fracaso institucional

Existen tres grupos de personajes que intervienen como cooperadores necesarios del estado de la Justicia:

- a) Los que están llamados a la resolución ordinaria de los saturantes conflictos entre partes (jueces y magistrados en servicio activo diseminados por todo el territorio).
- b) Los que han sido seleccionados para la búsqueda del menor impacto político-judicial en los conflictos de especial relevancia/incidencia/preocupación (cargos jurisdiccionales de libre designación).

- c) Los que entretengan jurisdicción y/o representación para la gestión estratégica del cambio: representantes de los jueces (decanos y vocales de Salas de Gobierno) o del sistema (presidentes de Audiencia Provincial, de Tribunal Superior y miembros del Consejo).

Por la posición institucional y su cualidad de órgano constitucional, atendiendo a la responsabilidad que asume y al liderazgo que está llamado a cumplir, es necesario referirse al Consejo del Poder Judicial.

El Consejo perdió la credibilidad cuando se convirtió en un órgano interesado, incapaz, indefinido, artificialmente engordado, en el que cada cual colocó sus peones, que representa a unas minorías, sin autonomía económica y cuyo desprestigio confunde a los ciudadanos y a las instituciones de la Justicia. Esa confianza perdida es especialmente grave en cuanto genera en los ciudadanos desprecio hacia todo poder y desmoralización entre los profesionales. El agotamiento de la resistencia de los jueces está llevando al inmovilismo, cuando no a la rebelión, lo que debe servir para despertar conciencias, para abrir un debate que genere compromisos y para mostrar la sensibilidad que la sociedad nos demanda. El desprestigio del Consejo y de las instituciones de Justicia arrastra al resto de las instituciones y a los ciudadanos, y los jueces deberíamos ser capaces de dar respuestas satisfactorias en tiempos y contenidos a sus legítimas peticiones.

Me publicaba *El País* en julio de 2012 un artículo que osé titular «Cirugía a la Justicia», en el que entre otras cosas sostenía que era imprescindible:

- a) Recuperar la credibilidad. La historia del Consejo no es una historia de claroscuros, sino de fundido a negro: como órgano político, viene sirviendo para colocar los peones de cada cual para neutralizar las capacidades de todos; como órgano representativo, no ha posibilitado más que la de unas minorías de una sociedad jurídica-judicial, cercanas a lo tribal; como órgano de gestión, carece de autonomía económica, que lastra sus capacidades, que tiene que compartir con el gobierno central, los autonómicos, locales, corporativos, sindicales, etc.
- b) La recuperación de la credibilidad pasa por cinco comportamientos anudados, según mi parecer:
 1. Imprescindible ser *generosos*: que exige dar un paso atrás por quienes están sosteniendo lo insostenible.
 2. Reconocer el *fracaso de un sistema*, que solo ha demostrado cómo se puede llegar donde nadie esperaba desde 1985 hasta el día de hoy, en una escalada de desprestigio proverbial. Basta recuperar la historia pespunteada de incompetentes personajillos, algunos carne de presidio, que han dirigido sus pasos. El magistrado Azparren, integrante de anterior Consejo del Poder Judicial, afirmaba al acabar su mandato: «Habíamos dejado el listón del despropósito tan alto que resultaría difícil superarlo, pero me he equivocado». La teoría del «rendimiento decreciente» se aplica

con similar desparpajo al actual Consejo, cuyos consejeros dedican su tiempo a conspiraciones partidistas.

3. Ser *honestos con los datos*.
4. Pensar en *otro modelo*. Mi reflexión va más bien por el cambio de modelo del órgano, aun cuando el calado de su configuración pudiera alcanzar una reforma orgánica, sin miedo al ERE derivado. La cuestión no está en quien elige, sino para qué.
5. Someter el proceso a «cirugía reparadora», que tiende a detectar y eliminar todo componente maligno, expansivo o corrosivo que amenaza de muerte.

Con ocasión de la última renovación del Consejo del Poder Judicial volvieron a aparecer los fantasmas de la injerencia, generadores de una percepción de falta de independencia y de sumisión, al haber optado por el sometimiento a los cambalaches de la negociación política entre los partidos, desatendiendo los fundamentos en los que se apoyaba el Tribunal Constitucional al revisar la modificación del modelo en la sentencia 108/1986, cuando advertía que:

«Se corre el riesgo de frustrar la finalidad de la norma constitucional [...] cuando se atiende solo a la división de fuerzas existentes en las cámaras y se distribuyen los puestos a cubrir entre los distintos partidos, en proporción a la fuerza parlamentaria de estos. La lógica del Estado de partidos empuja a actuaciones de este género, pero esa misma lógica obliga a mantener al margen de la lucha de partidos ciertos ámbitos de poder y entre ellos, y señaladamente, al poder judicial».

La exigencia ética del sistema de provisión, gestión, designaciones y gobierno del Poder Judicial también debe formar parte del diseño constitucional de la Justicia en un Estado como el nuestro.

Por su parte, Elisa de la Nuez, abogado del Estado, publicaba en *El Mundo* el 17 de diciembre de 2013 un interesante artículo sobre el «asalto a las instituciones». A estas alturas ya se están perdiendo las formas, citando como ejemplo el nombramiento de los vocales del Consejo, en el que se ha sustituido el reparto de vocalías por familias ideológicas por el reparto de vocales por familias a secas, lo que ha sido posible por la colaboración activa o pasiva de los que trabajan en ellas y por el desinterés de los ciudadanos. Acaba concluyendo que urge liberar nuestras instituciones del control partitocrático y devolvérselas a los ciudadanos.

Sostenía Jorge de Esteban (*El Mundo*, 25 de junio de 2013) que la Constitución que no se reforma cuando procede se deforma, pues suelen manipularla los partidos que gobiernan para amoldarla a sus intereses partidistas. Ejemplo paradigmático, la renovación del Consejo General del Poder Judicial, que no es un tema baladí, sino que aspira indirectamente a interferir en la independencia judicial y precisamente la falta de independencia total del Poder Judicial constituye una de las condiciones esenciales para que la democracia se mantenga como un concepto hueco. Parte de la regla sociológica no escrita de que «todo el mundo es esclavo de quien le da un cargo».

A la vista de la situación, la mayor parte de los jueces y magistrados de este país nos preguntamos: ¿quién nos apoya en la búsqueda de la justicia? ¿Quién nos anima a proteger los derechos de los más desfavorecidos por el sistema? ¿Quién nos defiende frente a los que presionan para prevalecer inmunes a la aplicación de la ley?

Nos obligan a trabajar al margen del Consejo, sostenidos solo por nuestra fe y confianza mutua, por nuestra disciplina de trabajo y por nuestra ética profesional. Conveniente sería que fuéramos capaces de hacer un «frente moral común» para compensar el afán de controlar políticamente la institución judicial y la actividad jurisdiccional.

No es descabellado pensar que esa múltiple y generalizada crítica al sistema implantado haya tenido cabida en la primera comparecencia pública del actual presidente del Consejo General del Poder Judicial, en la que se comprometió a acometer la refundación del Consejo desde la vocación de servicio público que preside su actuación, sin obtener ventaja ni beneficio del cargo, sino de servir a la sociedad y a los jueces. Esta refundación se dice que va a estar presidida por los principios de transparencia (en la elección de los nombramientos, gastos de los vocales y toma de decisiones), austeridad, diálogo, pluralidad, igualdad, garantía de la independencia del órgano de gobierno, excelencia en la formación de jueces y magistrados y en la exigencia de responsabilidades (20 de diciembre de 2013).

3. La reforma de la Justicia

3.1. Destinatarios y líderes

La reforma de la Justicia tiene como destinatario genérico su usuario o cliente, requiere un acuerdo básico sobre la estructura fundamental de objetivos e intervinientes y un diálogo nacional y territorial con soporte orgánico-normativo. Las competencias se reparten (mejor sería decir se diluyen) entre el Consejo General del Poder Judicial, los Ministerios de Justicia, Administraciones públicas, Hacienda y Trabajo, las CCAA con competencias transferidas, el Ministerio Fiscal, las Salas de Gobierno de los TSJ, las Juntas de Jueces, los colegios profesionales, las centrales sindicales, los secretarios judiciales. De ningún modo puede abordarse la misma sin que alguien asuma el liderazgo y los demás lo acepten.

3.2. Justificación

El insuficiente número de jueces con relación a la población, la amortización de la «justicia sustituta» y las extraordinarias facilidades para huir de la función judicial –conservando estatus, destino, cómputo de servicios y cotización– ha generado la consecuencia de la «incapacidad funcional colectiva y estructura crecientemente envejecida». A ello se une una alta tasa de litigiosidad, una elevada tasa de abogados en ejercicio y una falta de cualificación profesional y especialización, la desregulación profesional y la frenética actividad legislativa que reforma

solapando y se superponen a un ritmo desenfrenado. Ese disparatado funcionamiento impide la tarea interpretativa e integradora encomendada a los tribunales, dando lugar a producir artículos y resoluciones de usar y tirar y al «esfuerzo único posible» de buscar la norma de aplicación entre diversos criterios de vigencia temporal. La evidencia clamorosa del desprecio a la función judicial, a cuyos jurisdicentes se les está exigiendo «resoluciones dolientes» como última trinchera en defensa de los derechos de los ciudadanos y objetivamente contra poder del Estado. Demasiados factores de relativización de la independencia judicial que han venido a negarla o a minarla.

El 17 de marzo de 2014 la Comisión Europea publica el cuadro de indicadores de la Justicia en el marco de la Unión Europea con objeto de promover la calidad, independencia y eficiencia de los sistemas de administración de Justicia en su conjunto. Categóricamente afirma que:

«Los indicadores de la Justicia en la Unión son una herramienta clave en la estrategia económica de la Unión Europea, que permite una Administración de Justicia más eficaz para los ciudadanos y las empresas, pues un sistema de Justicia independiente y que funcione correctamente es esencial para ganarse la confianza de los ciudadanos y de los inversores e indispensable para generar confianza mutua en el Espacio Europeo de Justicia».

El cuadro de indicadores reúne información de diversas fuentes, valiéndose como parámetros de la eficacia (que incluye duración de los procesos, tasa de resolución y número de asuntos pendientes), la calidad (utilizando indicadores como la formación obligatoria de los jueces, el seguimiento y evaluación de las actividades judiciales, el presupuesto y recursos humanos asignados, la disponibilidad de tecnologías y los mecanismos alternativos de resolución de conflictos) y la independencia (presentando datos sobre la percepción de la misma, criterios comparativos del modo de protegerla y garantías jurídicas relativas a la posición de los jueces).

Nuestro país se encuentra situado en un término medio (entre el 10 y el 12 de 28) en el tiempo medio para resolución de litigios, ratio en proporción de recursos o incorporación de sistemas de gestión; y en un preocupante furgón de cola (entre el 22 y el 25) en índice de participación de los jueces en formación continua, en recursos por habitante o en la percepción social de su independencia.

3.3. Necesidad

Sostiene Juan Martín Queralt, catedrático de Derecho Administrativo de la Universidad de Valencia, que hace falta robustecer el Poder Judicial frente a la metástasis de la administración pública. La división de poderes es cada vez más suave y desleída porque la administración esté invadiendo terrenos tradicionalmente confiados al Poder Judicial. El poder ejecutivo se carga así al poder legislativo y se está cargando parcelas del judicial.

Una rápida radiografía de las disfunciones de la Justicia hoy pasaría por destacar su ineficiencia como la mayor lacra, a lo que se une la falta de liderazgo para el cambio hacia una Justicia más ágil y cercana. No puede seguir sosteniéndose la reforma sobre el enfrentamiento, la conspiración y el desprestigio. La dispersión de competencias es caótica, somos refractarios al cambio, nos molestan los procesos de evaluación y la organización tribunalicia no es capaz de resolver los retos de la gestión de la Justicia, no se valora el trabajo de las personas ni se invierte en ellas, el sistema informático es absurdo y hay quien todavía se vale de la Justicia como privilegio o la considera como función exclusiva de los que estamos en los órganos de la administración. La Justicia es más compromiso que función y cuando la asumimos como compromiso personal, ponemos en valor la Justicia en su contexto y en su entorno, facilitamos la resolución de la ineficiencia al ofrecer cercanía y transparencia. La Justicia está llamada a escuchar y está obligada a explicarse. Los jueces tenemos la obligación de estar disponibles con la máxima honestidad profesional, con la mejor preparación técnica y con un alto grado de humildad para saber que no somos los que resolvemos los problemas sino que estamos llamados a facilitar que otros los resuelvan, por tanto, a ofrecer respuestas, que no es lo mismo. (Resumiendo lo recogido en el capítulo dedicado a la Judicatura en el libro *10 palabras clave en ética de las profesiones*, dirigido por Adela Cortina y Jesús Conill en el año 2000).

La reforma de la Justicia tiene que empezar por el principio, sabiendo qué es lo que se quiere y siendo conscientes que el desorden y la falta de evaluación abonan corruptelas y amparan la burocracia. Se convierte en prioritario trabajar por simplificar el derecho, por desjudicializar lo vulgar o intrascendente, por aprovechar las capacidades organizativas, por modernizar las infraestructuras, por coordinarse y realizar una «cirugía» reparadora de la Justicia, reduciendo a lo necesario el gobierno del poder judicial, haciendo lo posible por reglamentar por ley la carrera, por preparar mecanismos automáticos de resolución de procesos y distribuir el poder residuo sin tanto protagonista. Los vientos que soplan nos anuncian lo contrario y eso es preocupante pues no puede afirmarse que con la desaparición de la carrera, la judicialización de la vida social o la diversidad de estructuras competenciales, se vaya a alcanzar el fin necesario. A ellos me refería como «atentados a la línea de flotación de la Justicia», en el anteriormente citado *10 palabras clave en ética de las profesiones*.

3.4. Retos

Quedan todavía importantes retos, como son:

- Dar argumentos para que el que pierda sepa por qué (motivación).
- Incorporar la cordialidad para que todos se sientan acogidos (*efectiva* tutela judicial).
- Rebelarse ante la ineficiencia para que la rutina no nos adocene (eficiencia).
- Indignarnos ante lo que no hacemos bien para poder exigir lo necesario (pasión).

4. Principios esenciales sobre los que se podía asentar el «frente moral común»

4.1. La legalidad

La ley se puede convertir en un instrumento de corrupción si no incorpora estándares de cumplimiento, propiciando mecanismos de elusión.

Lo justo no es algo que esté visiblemente impregnado en las propuestas normativas –sería ingenuo creerlo–, sino algo que se valora así por algunos o expresa un acuerdo medio sobre la mejor solución (Gonzalo Quintero, *Boletín JD*, diciembre de 2013).

La sumisión al principio de legalidad lleva implícita la obligación de someter al cedazo de la ley las conductas o pretensiones de las partes, incluso con preferencia a la valoración moral que las mismas merezcan a juicio del juzgador.

Condicionar la prestación de justicia a las formalidades supone perder el valor de la verdad y la cercanía, que son presupuestos de la justicia misma y los fundamentos de su credibilidad.

Es escandalosa la vigencia de un estado de transgresión propiciado por la disparidad y multiplicidad de leyes y procesos inabarcables, inconcebibles, inasumibles, injustificados.

La toma de decisiones en todo caso debe ser verificable y objetiva, pero las emociones son inevitables. Se produce, en consecuencia, una tensión entre la exigencia de que los jueces sean imparciales e independientes y, por otro lado, aceptar el hecho de que son influenciados por sus emociones y su intuición, que puede incluso guiar el razonamiento siguiente. No puede evitarse que al juez le surja el dilema ético por la simpatía hacia la víctima y la presunción de inocencia que adorna al denunciado. La conclusión es que los jueces son vulnerables, asumen el riesgo de ser engañados en su percepción o por la compasión, propiciando incluso una declaración de culpabilidad sin las evidencias de ello.

4.2. La independencia

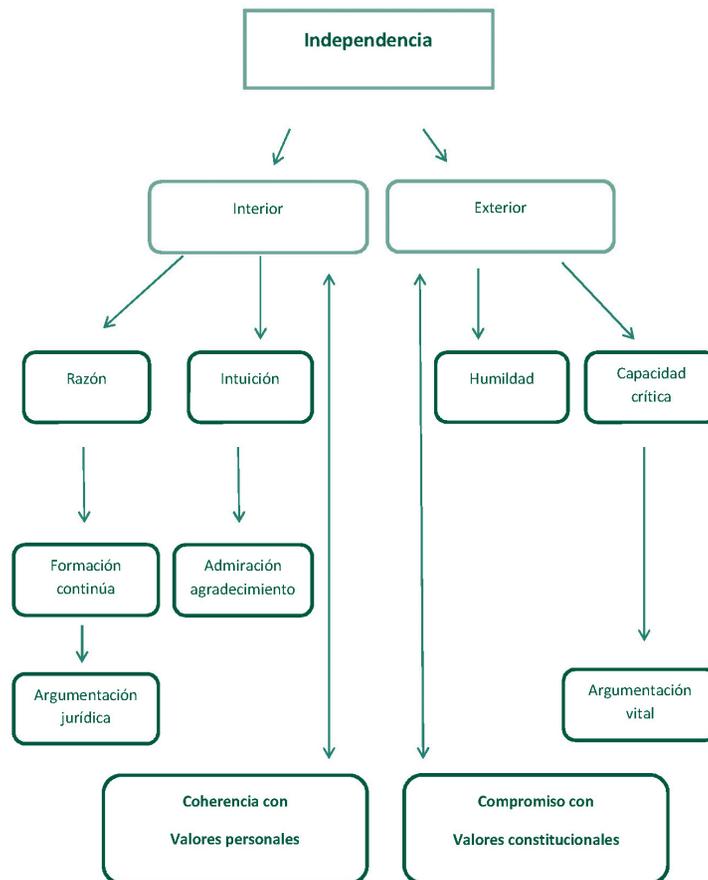
Hablar de independencia significa situarse en el núcleo esencial que al poder judicial le afecta, le condiciona, le identifica y se le exige.

En la Figura 1 quisiera dibujar el concepto, relaciones y consecuencias que para mí tiene la noción de independencia, sin perjuicio de su desarrollo posterior al menos parcialmente.

El descontento con el funcionamiento de la administración en general se va extendiendo a partir de los riesgos en que se está poniendo la independencia del Poder Judicial. El 5 de enero de 2014 la Plataforma Cívica por la Independencia Judicial (organización sin ánimo de lucro que agrupa a jueces, fiscales, abogados, secretarios judiciales, profesores universitarios, notarios y numerosos ciudadanos de todas las profesiones preocupados por el deterioro de la

Justicia española) ha presentado una denuncia a la Relatora Especial de la ONU, pues, ante la desconfianza ciudadana ante la corrupción, la respuesta política se ha reducido a aumentar los mecanismos de control sobre los tribunales con medidas como la reforma de la Ley Orgánica del Poder Judicial y en particular con la consolidación del sistema de designación de los miembros del Consejo General del Poder Judicial y la atribución de competencias que afectan directamente a aquella independencia; la modificación del Código Penal, en la que se reconoce la responsabilidad personal de los jueces, incluso para supuestos de prevaricación culposa, frente a la imposibilidad de atender satisfactoriamente el volumen de asuntos que sobrecarga sus despachos con la falta de mecanismos de protección y recursos para poder atenderlos; o la publicación del anteproyecto de Ley de Planta Judicial, que previene un control directo de carácter político por parte de la nueva figura de Presidente del Tribunal de Instancia, dotándolo de facultades directivas y nombrado por el Consejo, unido al Convenio de coordinación para la inspección de tribunales entre el Consejo y la Fiscalía, esta última jerárquicamente dependiente del poder ejecutivo.

Figura 1. Concepto, relaciones y consecuencias de la noción de independencia de la Justicia



4.3. *La dignidad*

El rostro de la dignidad: con frecuencia hablamos de derechos, de derechos humanos, de dignidad, pero nos cuesta ponerles cara, su rostro está como difuminado, si no ausente. Para poner cara a la dignidad –como ocurre con grandes valores por los que merece la pena luchar como la justicia, la solidaridad o la libertad– hay que buscarla y ofrecerla antes de que cada uno pinte la suya. La dignidad es de todos, pero la justicia tiene un compromiso especial con la de aquellas personas que viven su yo en una fragilidad constante, en la que los cuerpos están suspendidos en el aire –que los transporta sin parar de un lado a otro–, arrancados de la realidad de su propio entorno entre místico y fugaz por las expectativas de vida que no alcanzan ni el medio siglo (así lo escribía en *Levante-EMV*, 24 de diciembre de 2011). Especialmente me refiero a personas que viven en permanente riesgo de exclusión o que se embarcan en aventura sin certezas, que llegaron arriesgándose en mar bravío para adentrarse en una tierra de promisión que les ignora, les agrede y los mira con rencor.

Con legislaciones que excluyan a las periferias e incorporen políticas de «tierra arrasada» nos incorporamos al universo de la inseguridad y la sospecha, de la coartada y el subterfugio que necesariamente va a producir la limitación de derechos y especialmente la vulneración del compromiso ético que supone el respeto inexcusable a los que son universalmente admitidos.

4.4. *El derecho a la verdad y a la igualdad*

En el Informe de la Oficina del Alto Comisionado de Naciones Unidas para los derechos humanos (2013) se afirma categóricamente que «el derecho a la verdad es un derecho inalienable e imprescriptible, forma parte del derecho internacional humanitario» (artículo 32 del Protocolo adicional a los Convenios de Ginebra de 1949). Ese derecho autónomo e inalienable está relacionado con el deber de cualquier Estado de proteger y garantizar los derechos humanos, con su obligación de realizar investigaciones eficaces de toda violación e infracción grave del derecho humanitario, con la obligación de garantizar recursos efectivos y reparación, y guarda estrecha relación con los principios de transparencia, responsabilidad y buena gestión en los asuntos públicos en una sociedad democrática.

El derecho a la verdad está vinculado con el derecho a un recurso efectivo, a la protección jurídica y judicial, al derecho a la vida familiar, al derecho a una investigación eficaz, al derecho a ser oído por un tribunal competente, independiente e imparcial, al derecho a obtener reparación, al derecho a no sufrir torturas y malos tratos, al derecho a solicitar y difundir información siendo fundamental para garantizar la dignidad inherente al ser humano.

Pero es que, además, no solo es un derecho individual sino que la sociedad tiene derecho a conocer la verdad. Y ese derecho a la verdad entraña tener un conocimiento pleno y completo de los actos que se produjeron, las personas que participaron, las circunstancias específicas de violaciones perpetradas y su motivación, al conocimiento de la suerte y paradero de las

víctimas, sin restricciones ni posibilidad de suspenderlo, así como el derecho a conocer la identidad de los autores.

El último fundamento del derecho a la verdad se encuentra en la necesidad de que las víctimas, sus familiares y la sociedad en general conozca, se facilite el proceso de reconciliación, se contribuya a erradicar toda impunidad y a restaurar y fortalecer la democracia y el Estado de derecho.

El derecho a la verdad hay que situarlo en el primer objetivo a conseguir con el ejercicio de la jurisdicción, convirtiéndose en la «visión» esencial. Esa visión no nos convierte en propietarios de la verdad, ni nos hace guardianes de la misma, sino que nos invita a vivir en ella en una «sociedad donde con frecuencia a la mentira se le llama estrategia; a la explotación, negocio; a la irresponsabilidad, tolerancia; a la injusticia, orden establecido; a la arbitrariedad, libertad; a la falta de respeto, sinceridad»; o a la deshumanización, daños colaterales (José Antonio Pagola, mayo de 2014).

La desigualdad, además de obscena en los niveles que está alcanzando, es un lastre para la ética, el desarrollo y la lucha contra la pobreza en cualquier país. No hay política pública ni buena ni mala, ni educación, ni sanidad, ni programas sociales, ni derechos universales, sin recursos suficientes (Fernando Contreras, mayo de 2014).

5. La lacra de la corrupción, consecuencias y el derecho a la rebelión

5.1. Algo no huele bien

A petición del primer ministro británico, ya en 1995 se constituyó un Comité de Expertos para proponer unas «normas de conducta en la vida pública», aunque específicamente referida a la actividad parlamentaria y administrativa. Dicho Comité, presidido por el juez Nolan, presentó un informe con recomendaciones generales, del que cabe destacar cuatro aspectos:

1. Los principios de la función pública que deben presidir su actuación en todos los ámbitos: altruismo (toma de decisiones únicamente por interés público), integridad, objetividad, responsabilidad, transparencia, honestidad y liderazgo (criterios para la toma de decisiones y ejemplaridad).
2. La recomendación de que todos los organismos públicos se provean de códigos de conducta.
3. La exigencia de auditorías independientes como garantía adicional para mantener la confianza del ciudadano.
4. Empeño en fomentar y reforzar la orientación y formación para el cambio.

El actual fiscal general del Estado en la comparecencia ante la Comisión Constitucional del Congreso de los Diputados del pasado 23 de abril de 2014, llegó a afirmar que la lucha contra la corrupción se enfrenta con una

«legislación insuficiente, enrevesada y con penas no acordes con la gravedad que se demanda por la ciudadanía, con actuaciones desesperadamente lentas, con absoluciones difíciles de entender y sin recuperación del dinero, con prescripciones incomprensibles, con indultos a corruptos en y con agujeros negros en la ejecución de las sentencias».

Todo ello puede llevar la sensación generalizada de que «la justicia favorece al poder». Es curioso que «las causas más complejas no las instruyen ni el juez ni el fiscal, sino que llegan cocinadas por la policía y la agencia tributaria y la capacidad de filtraje crítico es muy limitada». El cambio de proceso no solo está en la reforma legal sino en un «cambio conceptual para que la Justicia sea más sencilla, más ágil y más rápida».

5.2. Consecuencias

Debemos ser conscientes de los costes que asumimos y producimos si no reaccionamos ante la situación de encarecimiento de la Justicia, retrasos en los asuntos iniciados, en trámite o en las resoluciones con perjuicio económico para empresas y trabajadores, al coste innecesario del trabajo que se desarrolla por los que intervienen en los procesos, bien en funciones de prevención policial, la agencia tributaria, la afectación al medio ambiente o la impunidad en delitos económicos... que justifica la pérdida de credibilidad por la ineficiencia y la incertidumbre que genera.

5.3. Derecho a rebelarnos

Los jueces tenemos derecho a rebelarnos. La Justicia es nuestra vestidura y sobre todo nuestra aspiración, cuando se vive no solo como actividad sino como compromiso: tenemos la obligación de mirar lo que ocurre a nuestro alrededor y de ahí surge la necesidad de indignarse y de rebelarse. Eso mantiene a las personas vivas, pues ya hemos pasado demasiado tiempo con encefalograma plano. Nuestra rebelión se convierte en necesaria y eso significa que estamos olfateando la realidad y mostrando sensibilidad. La mayor parte de los jueces queremos una Justicia de mayor calidad, teniendo claro que nos pagan para pensar y dar a cada uno lo suyo, no para fagocitar papeles y responder indebida y tardíamente a reclamaciones de justicia. Las deficiencias que sufrimos son siempre aprovechadas por quien tiene recursos para alargar la solución de sus problemas en perjuicio de otros. Y entre los que tienen recursos se encuentra la misma administración, la gran usuaria de la Justicia, que propicia la necesidad de acudir a los tribunales con actuaciones en ocasiones arbitrarias.

Son tres las principales preocupaciones que nos abordan:

- *Una.* Contra la corrupción no se pacta, se actúa.
Sin embargo, no parece que se sea el sentido de algunas de las medidas que se advierten en la política vinculada con el ejercicio del poder judicial.
- *Dos.* Alterar el modelo constitucional como mecanismo de bloqueo de toda resistencia ante cambios interesados.
- *Tres.* Los jueces estamos llamados a responder y a pacificar las indignaciones sociales.

La «resistencia» no tuvo más remedio que seguir proponiendo medidas de visibilidad social.

La actividad jurisdiccional está saturada de «impertinencias», pero con frecuencia con lo «pertinente» no se puede dar una respuesta satisfactoria.

6. El marco ético del Poder Judicial

En el marco ético indispensable en el que debe moverse un Poder como el Judicial, que aspira a distribuir/devolver a cada uno lo suyo, juega un papel esencial la vigencia del derecho a la verdad. Es imposible defender la tesis de prohibir, olvidar, erradicar la memoria, la verdad, la justicia y la no repetición.

Distintas instancias europeas han publicado documentos que hacen referencia directa a la ética judicial:

- a) La *Declaración de Londres*, que aprobó en la Asamblea del 4 junio de 2010 un informe, en el que entre otras afirmaciones se recoge que el deber de decisión del juez/ jueza respecto a su participación en la vida pública cesa «cuando la democracia y las libertades fundamentales estén en peligro, en tal caso, la reserva puede ceder ante un deber de indignación», situación pareja a la referida a la virtud judicial de lealtad.

La vinculación del juez constitucional no solo a las reglas, sino también a los principios, constituye la cualidad esencial de su «sabiduría». «Al no evolucionar las leyes al mismo ritmo que la sociedad, el juez ha de hacer prueba de sabiduría en la utilización de las técnicas de interpretación», convirtiéndose por tanto dicha creatividad en una virtud judicial.

- b) La *Carta Magna de los Jueces*, aprobada el 17 de noviembre de 2010 en el Consejo Consultivo de los jueces europeos, como órgano asesor del Consejo de Europa, e integrado por jueces de los 47 Estados miembros, recopila principios fundamentales que inspiran sus «opiniones no vinculantes», refiriéndose a la necesidad de establecer

«principios deontológicos, diferenciados de las reglas disciplinarias» que deberán ser redactados por los jueces e incluidos en su formación.

En la misma se contienen apartados relativos a: *Estado de derecho y justicia; independencia e imparcialidad* de los jueces; *garantías de independencia*; necesidad de *creación de un órgano* que garantice la independencia; un apartado relativo al *acceso a la justicia y transparencia*; y un apartado especial sobre *ética y responsabilidad* (referencia a los principios deontológicos, formación, sanciones y procedimiento disciplinario, responsabilidad penal por infracciones, sistema de recursos por errores judiciales, exclusión de responsabilidad por infracciones no intencionadas).

- c) La *Recomendación 12 sobre los Jueces*, aprobada igualmente el 17 de noviembre de 2010 por el Comité de Ministros del Consejo de Europa, se refiere a la independencia, la imparcialidad y las responsabilidades de los jueces, en la que, aunque no se incluye un listado de principios, recoge aspectos de la ética judicial diferenciada del régimen disciplinario, la conveniencia de elaborar códigos de ética judicial con la participación de los jueces y la recomendación de que exista un órgano encargado de la ética judicial pero diferenciado de la autoridad competente en materia disciplinaria.
- d) El *Estatuto de la Jueza y el Juez Centroamericano*, aprobado en la ciudad de San José de Costa Rica el 20 de agosto de 2013, urgiendo a promover más transparencia y a facilitar la auditoría social, recordando que la existencia de un Poder Judicial débil facilita el tráfico de influencias y permite que la independencia judicial se afecte desde dentro, dificultando su combate, para terminar urgiendo a los poderes judiciales a la formación de los jueces y juezas hacia la ética judicial, subrayando los valores constitucionales y la independencia e imparcialidad de sus actos, orientándola hacia el derecho internacional de los derechos humanos.

Parafraseando a Martin Luther King —cuando se dirigió a la sombra de la estatua de Lincoln llamando a comparecer a la conciencia de Estados Unidos—, «tengo un sueño...». También se puede afirmar que el descrédito de la Justicia es triple: no tiene sueños que se conviertan en retos, no defiende utopías que comprometan a la acción y no encuentra las palabras que conmuevan y promuevan los cambios colectivos, aquellos que son mucho más que la suma de los individuales.

7. El liderazgo de los jueces en un entorno de referencia ético

La trascendencia que nuestra Constitución concede a la Justicia necesariamente debe proyectarse sobre quienes tienen encomendada la función de juzgar, sin los cuales resulta incomprensible la concreción en la realidad social de la exigencia de justicia.

Entre otras muchas carencias que se advierten en quienes desempeñamos esa relevante función, o si se prefiere, en positivo, entre las muchas exigencias que la sociedad requiere de quienes desempeñan la misma –como ocurre con otros «líderes» en el ámbito de lo político, lo económico, lo social, lo deportivo, etc.– se encuentra la exigencia o asunción de un liderazgo inevitable e inexcusable.

Cuando se trabaja en una institución u organización como la Justicia se suele experimentar la debilidad que supone no disponer ni de los recursos ni de las capacidades necesarias para alcanzar el ideal de justicia que se dibuja por cada uno en el ámbito de su compromiso con ese esencial valor constitucional.

Ello convierte y exige de los jueces la condición de líderes, vinculados al ámbito institucional pero con vocación a hacerlo en el ámbito social, lo cual exige identificar de alguna manera el concepto de liderazgo al que me refiero.

Del juez se espera un altísimo grado de independencia personal y política, generándose resistencias y una seria merma de su capacidad profesional y credibilidad y funcional cuando no pueda ser reconocido como tal, bien por su modo de expresarse en la relaciones sociales o personales ordinarias, bien por sus escarceos en el ámbito de lo político o interesado, por legítimo que ello sea.

En consecuencia, está llamado a ejercer un liderazgo transformador de la realidad, que requiere una adecuada focalización y se hace mediante un proceso complejo, para que el motor principal sean sus valores y cuya legitimidad de liderazgo se gane cada día.

Un signo evidente de mediocridad, productor de la desmoralización, descubro cuando algún miembro de la carrera judicial me responde «vamos tirando». Cuando se apuesta por lo exterior, nos movemos con prisas y sin profundizar, sobrevivimos con lo que escuchan nuestros oídos, manteniendo ausente nuestra capacidad de sentir y de pensar. A ello nos llevan los «juicios rápidos» contrarios al exigido juicio sano y correcto. El juez tiene que asumir su condición de líder social, y debe asumir el compromiso de fomentar los valores de la organización, especialmente el de la independencia, el trabajo en equipo, el espíritu de servicio, el rigor y la calidad de sus resoluciones y la finalidad de participar en la cohesión y pacificación social. El ejercicio de su liderazgo se concreta a través de la visión de la realidad, particular pero extraída del contexto social en que se desarrolla su trabajo, a la que acompaña una elevada exigencia de coherencia personal, vinculada necesariamente con la calidad humana que reflejan sus valores personales y los de la organización como personas reconocidamente honestas, fiables y comprometidas, sin perder de vista que, a través del ejercicio en grupo del valor justicia, puede conseguir el objetivo común de la pacificación social, lo que conlleva una evidente influencia en la sociedad a la que sirve. Cualquier forma de trabajar que siga sustentándose en el poder de la jerarquía y poco abierta al diálogo y al entendimiento llevará necesariamente consigo la pérdida de legitimidad para el liderazgo, pues «el liderazgo no es rango, título, privilegios o dinero. Es responsabilidad» (P. Drucker).

Cuando la posición del órgano jurisdiccional descubre las limitaciones temporales para abordar con profundidad los problemas que se plantean, se descubre una peligrosa dialéctica entre los ritos y las liturgias, más que como garantía del buen funcionamiento del proceso, como guarida ante la eventual agresión que se siente de la presión profesional, de la revisión jurisdiccional e incluso de la exigencia de responsabilidades ante aventuras interpretativas que permitirían un mayor acercamiento a la realidad de la contienda. Constituye tal modo de proceder un atentado contra la ética y un caos, obviando la exigencia de dar respuesta motivada, constitucionalmente exigible al amparo del deber y del derecho recíprocos a la tutela judicial efectiva. Seguramente cualquier afirmación que apueste por la incorporación de la ética como materia formativa indispensable en el ámbito de la Justicia encontrará sus detractores, pero también estoy seguro –y absolutamente convencido– que se reducirán los esfuerzos de la resistencia cuando acabemos por saber qué significa y para qué sirve ser ético en nuestra profesión. A esta pregunta –que con suficiente gracia y toda la solvencia intelectual respondería Adela Cortina a cualquiera que se la preguntara–, me atrevería solamente a decir que para ser un buen juez no es en absoluto, ni de lejos, suficiente superar una oposición exigente, técnica y memorística, sino que va a ser necesario saber utilizar los conocimientos y las técnicas apropiadas para el enjuiciamiento y la respuesta satisfactoria que la Constitución exige como modalidad de la tutela judicial en todos sus perfiles, al servicio del fin que da sentido a nuestra profesión, esto es, la oferta de respuestas –no siempre soluciones– ante la incapacidad o la impotencia de quienes no han sabido resolver por sí mismos los conflictos interpersonales, sociales, políticos, laborales o de puro comportamiento razonable en una sociedad civilizada. No parece que haya duda que la consecuencia de ello sea la de dejar a la discreción o libre arbitrio de cada cual la constelación de principios y valores que constituyen el acervo sobre el que se sustenta aquel comportamiento, sobre todo teniendo en cuenta que las fuentes morales de inspiración en las que cada uno ha bebido variarán entre las de nuestras familias, amigos, redes sociales, medios de comunicación... que convierten en indispensable la incorporación de la educación formal sobre esa materia. Desde luego que, concebido el proceso selectivo complementario en la Escuela Judicial como una parte indispensable de la formación inicial, será en ella donde no solo se incorpore como conjunto de criterios transversales al resto de las materias técnicas especializadas, sino como un necesario ágora de aprendizaje, reflexión y debate sobre todas aquellas materias que afectan precisamente a la ética de la profesión, en particular y en general. El descubrimiento de los valores que puedan compartirse por los aspirantes tendrá que tener una necesaria trascendencia no solo en la ordenación escalafonal, sino incluso en la aceptación como profesional válido para enfrentarse con los problemas de otros, habiendo acreditado suficientemente la capacidad previa para resolver los suyos.

Pero no puede agotarse en la fase inicial de formación, sino que se convierte en absolutamente imprescindible el sometimiento periódico de criterios y valores en el ejercicio la profesión, pues la vida, como las exigencias de otros y la experiencia personal van necesariamente derivando en aportaciones novedosas y conflictos inesperados a los que hay que seguir dando una respuesta ajustada a derecho, ordenada a los principios constitucionales que impregnan

o están impregnados por los valores que nuestra sociedad ha considerado como frontispicio inderogable para la convivencia pacífica y justa.

Las instituciones, entre las que se encuentran los poderes de Estado, que incorporan la ética como razón de ser y modo de funcionamiento, generan credibilidad, fortalecen no solo al Estado sino que refuerzan la satisfacción ciudadana por la confianza que le ofrece la institución. La ética pues es el único camino para la esperanza.

Como expone Martín Pallín en el análisis que realiza en su libro *¿Para qué sirven los jueces?*, los jueces somos parte sustancial en la creación del Derecho; pero el conocimiento jurídico, desprovisto de cualquier acercamiento a la rica pluralidad social, ignora el papel de cualquier jurista y del juez. Los valores superiores de la justicia, la libertad, la igualdad y el pluralismo están por encima de cualquier lectura literal, fría o despiadada de la ley. Un juez de la democracia no puede decir que la ley es la ley y hay que cumplirla, pues no puede ignorar que es un actor político. El juez debe ser un personaje en contacto permanente con la realidad que le va a salir al paso en cada uno de los conflictos que se le plantean, por lo que debe incorporar y hacer uso de su capacidad pedagógica, de la racionalidad, del análisis lógico e incluso del reconocimiento del propio error, que va a potenciar su credibilidad, único modo de ganarse el respeto, sin propagandas innecesarias, pues lo que se nos pide es que nos comportemos como los mejores, los más justos y más libres entre iguales, virtuosos de la moral cívica, capaces de apartarnos de nuestros propios prejuicios.

No estoy desviándome ni un ápice de lo que el legislador ordinario y el constituyente profetizaron al asignar a los jueces actividades nucleares contenidas en expresiones que sugieren un modo ético de comportarse: proveer, diligenciar, deliberar, acordar, suscitar, condenar, aprobar, ejecutar, proponer, dilucidar, mediar, convenir, recurrir, valorar en conciencia, audiencia (oír), vista (ver), percepción (sentir); o en la obligación de aplicar principios como *In dubio pro...* (*reo, libertate, operario...*), *exceptio veritatis*, ejemplaridad, fiabilidad–credibilidad, imparcialidad, fuero y desafuero, última palabra... Cada uno de ellos tiene un contenido ético indudable si los utilizáramos en su sentido real y profundo.

Tenemos que ser capaces de mirar más, de escuchar todo, de hablar claro, de escribir lo imprescindible y de acariciar. La resiliencia se convierte en clave: ser capaces de afrontar la adversidad y fortalecernos frente a las resistencias de retaguardias para lograr un estado de excelencia profesional y personal. Los jueces debemos ejercer en esta rebelión las cualidades de perseverancia, tenacidad, actitud positiva y actuar contra corriente, superando las situaciones negativas. Solo así esta rebelión será útil, porque será creíble y muestra del compromiso que asumimos. (El análisis de la rebelión de los jueces en «Lo lamentable», 19/12/2012).

8. Nuevas propuestas éticas

8.1. Los códigos éticos

- a) Entre los esfuerzos de Código Ético judicial desarrollados en el mundo, podría destacarse el Código modelo iberoamericano a partir del Estatuto de Juez Iberoamericano, aprobado en Canarias en el año 2001, que dio lugar a la Carta de Derechos de las Personas ante la Justicia en el espacio judicial iberoamericano (Cancún, 2002), que reconoció el «derecho fundamental de la población a tener acceso una Justicia independiente, imparcial, transparente, responsable, eficiente, eficaz y equitativa»; y motivó la Declaración de Copán –San Salvador– de 2004 de los Presidentes de Cortes y Tribunales Supremos y Consejos de la judicatura de los 22 países de Iberoamérica, en la que se reconocía que los principios éticos básicos se encontraban en el «Estatuto del juez iberoamericano y en la Carta de derechos del ciudadano frente a la Justicia». Enfrentarse a la crisis de legitimidad y conseguir que la ciudadanía recupere la confianza, solo es posible a través de un fuerte compromiso por la excelencia, en el que aparezca un equilibrio razonable entre los valores del juez como ciudadano y como titular de un poder del Estado.

Como principios de la ética judicial se recogen la independencia, la imparcialidad, la obligación de motivación, la exigencia de conocimiento y la capacitación permanente, el fin último de realizar la justicia por medio del derecho y la exigencia de equidad, la responsabilidad institucional, el deber de cortesía, la integridad como pauta de conducta, la garantía de la transparencia de las actuaciones, el secreto profesional como salvaguarda de los derechos de las partes, la prudencia como módulo de autocontrol, la diligencia, y la honestidad profesional.

- b) En uno de los Códigos de Ética Judicial (Paraguay, 2005) que nos tomaron la delantera, el presidente de la Corte Suprema de Justicia del país llega a afirmar que «no hay justicia sin jueces probos». No hay sociedad justa sin magistrados que acepten el desafío de crecer éticamente y de apostar a la excelencia por el camino de la integridad moral.

El código ético busca un ideal: «tener una justicia cada vez más eficaz, transparente y comprometida con el bienestar de la sociedad». «Una justicia que se construye con magistrados honestos y capaces, pero también con la auditoría permanente y valiente que debe provenir de la ciudadanía y de las organizaciones de la sociedad civil que comparten este ideal de un país con bienestar y seguridad jurídica para todos».

La función judicial exige al magistrado el cumplimiento no solo de las normas jurídicas, sino también la sumisión a valores y principios de orden ético que envuelven tanto su desempeño funcional y público, como su comportamiento personal o privado.

- c) La decisión de elaborar un Código Ético en el ámbito de la justicia no es el producto de una idea revolucionaria ni extravagante en el ámbito cultural en el que nos move-

mos, sino que puede encontrarse vinculada con el «segundo informe de cumplimiento en España» del Grupo de Estados contra la Corrupción (GRECO) del Consejo de Europa, publicado el 11 de julio de 2013, relativo a la corrupción en España, que está minando la credibilidad de las instituciones y precisamente recomienda «un código de conducta parlamentaria y el fortalecimiento de la independencia de los jueces y fiscales». GRECO se constituyó en 1999 en el ámbito del Consejo de Europa. En la actualidad está integrado por 49 Estados miembros (48 europeos y Estados Unidos). En el ámbito judicial, de nuevo los expertos han percibido el riesgo de politización que existe en el Consejo del Poder Judicial por el modo de elección que permite a los partidos repartirse los puestos; recomienda que se analice el marco legislativo que rige el propio Consejo y sus repercusiones sobre la independencia efectiva y percibida de ese órgano, que se incluyan criterios objetivos y reglas de evaluación para el nombramiento de los altos funcionarios judiciales y que estos sean nominados «sin dudas sobre su independencia, imparcialidad y transparencia del proceso».

- d) El Grupo Judicial sobre el fortalecimiento de la integridad judicial aprobó un Proyecto de Código de Conducta Judicial en Bangalore en 2001, que ha derivado en el documento «ética judicial, principios, valores y cualidades», aprobado por la Red Europea de Consejos de la Magistratura, en el que recoge los valores de la independencia, imparcialidad, integridad, diligencia, respeto, reserva –discreción, igualdad de trato, competencia y transparencia; y en una segunda parte las «cualidades» que consideran debe dibujar el perfil del juez europeo, como la sabiduría, la lealtad, la humanidad, el coraje, la seriedad, la prudencia, el trabajo, la escucha y la comunicación.
- e) La Comisión Permanente del Consejo General del Poder Judicial de 9 de abril de 2014 ha adoptado el acuerdo de constituir un grupo de trabajo a fin de presentar al Pleno un Código Ético de la Carrera judicial. Se fija como objetivo elaborar un Código Ético

"que oriente a los jueces y juezas en el desempeño de su profesión, atendiendo a lo que la sociedad demanda y como medio para afianzar y ampliar la confianza que los ciudadanos depositan en su Administración de Justicia", por lo que se entiende imprescindible dotarse de un texto que refleje lo que la Carrera judicial es y quiere ser para el resto de la sociedad: referente de integridad, imparcialidad, independencia y humanismo".

8.2. Los comités éticos

Desde la Escuela Nacional de la Magistratura de Francia, sus auditores Leanissa Jabri, Julien Heuty y Denis Weisbuch nos ofrecen sus propuestas para un modelo de Comité de Ética a partir del reconocimiento de que los muchos códigos nacionales e internacionales de conducta no están dando una solución global en el derecho comparado en relación con el denominado «Consejo Ético». Desde 2003, una comisión encabezada por Jean Cabannes, comenzó la investigación a partir del caso criminal «Outreau», cuyas aspectos fundamentales podrían ser:

- a) *Regular la ética* puede aparecer como un propósito contradictorio, teniendo en cuenta que en las democracias modernas el juez ni es el «portavoz de la ley» ni el «creador de la ley», sino que su legitimidad proviene de ser el garante de los derechos humanos, propósito más amplio que el de crear o aplicar la ley. Bajo el imperio de la ley, la ética judicial tiene un significado sustancial: la razón esencial para la salvaguarda de la libertad y los derechos individuales, lo que exige al juez un alto nivel de comportamiento. El buen comportamiento siempre ha sido una condición para la selección y el mantenimiento de los jueces en su puesto. Por ello, en el proceso de selección debe ser muy relevante la personalidad como criterio de selección; en segundo lugar, un alto grado de educación, necesario para garantizar el buen comportamiento, basado en la formación jurídica y en la experiencia; constituyendo el tercero de los requisitos la responsabilidad que el juez asuma como modo de evitar comportamientos inadecuados. Se propone que se ofrezcan instrumentos a modo de «guía». La ética judicial entonces se integra por principios indicadores, en ningún caso por códigos de conducta o gobierno.
- b) *La necesidad de la ética* y del Comité que se propone tiene sentido en tanto que no sea una amenaza a la independencia judicial y que el propio Comité tenga la suficiente autoridad para ser eficiente. El Comité Ético requiere que el sistema judicial se proteja de interferencias de otros, tanto del poder ejecutivo, como del legislativo, integrándose en un organismo encargado de la regulación ética independiente del poder político, por tanto del Ministerio, sus departamentos y los órganos legislativos; igualmente debe ser independiente de los otros jueces, precisamente para evitar incursiones de la jerarquía o del corporativismo, asumiendo que la participación de las asociaciones profesionales de jueces en el proceso ético también puede socavar la independencia de los jueces; en tercer lugar, no debe asumir otras tareas competenciales, en tanto que ética y control disciplinario tienen objetivos muy diferentes, toda vez que la ética se conecta mejor con funciones de asesoramiento, guía y pacificación, buscando ayudar a los jueces para resolver preguntas incluso de conciencia, y la disciplina se relaciona con los conceptos de sanción y castigo; en cuarto lugar, debe ser independiente de las personas, lo que quiere decir que la justicia no solo debe ofrecerse, sino que debe manifiesta e indudablemente publicitarse. No se trata de que las personas puedan interferir directa o indirectamente en el proceso ético, sino que se reflejen los comportamientos en la actividad jurisdiccional.
1. La *eficacia* del Comité Ético va a depender en consecuencia de su composición, que debe estar integrada por un panel de miembros preocupados por la ética pero con diversas experiencias.
 2. El *trabajo* del Comité Ético se funda en la denominada Carta Ética de los miembros de los tribunales en la que deben recogerse más bien recomendaciones. El Comité Ético debe configurarse totalmente ajeno al Consejo General del Poder Judicial (en Francia el Consejo Superior de la Magistratura). Los asuntos de que trata requieren

a menudo una reacción rápida, por lo que el Comité Ético tiene que dar respuestas igualmente rápidas, requiriendo una composición entre 3 y 9 miembros como máximo. Su legitimidad viene dada por la alta cualificación y por la gran experiencia de sus integrantes, lo cual permite que en el mismo puedan integrarse magistrados eméritos que trabajaron específicamente sobre cuestiones deontológicas e incluso algún erudito en la capacitación ética.

3. Respecto del *procedimiento* a utilizar, ha de ser eminentemente ágil a manera de preguntas y respuestas. Así lo tienen regulado en Canadá que fue el país pionero y en Francia que le ha seguido.

Los autores proponen un modelo para todos los países europeos, vinculado por el Convenio Europeo de Derechos Humanos, que puede ayudar a alcanzar los objetivos del Consejo de Europa a través de un sistema de ética judicial común.

8.3. *La evaluación del impacto y el control de la calidad de la Justicia*

Sea cual sea la respuesta que se ofrezca ante las arbitrariedades y la corrupción, la garantía de credibilidad, indicativa justamente del rearme moral de la Justicia consistirá en preguntarse la razón de ser por la que la Justicia actúa. A través de la evaluación de impacto se realiza el análisis sistemático de los cambios significativos en las personas que acuden a la Justicia en busca de respuestas, y para cuya eficacia resulta imprescindible identificar los indicadores de impacto que queremos monitorear, sus resultados y eficacia, definiendo el sistema de seguimiento y evaluación a través de los mecanismos adecuados relativos con las buenas prácticas, la toma de decisiones, los incentivos a la calidad, el aseguramiento de la transparencia, la atribución de valor a las opiniones de los usuarios, el efecto de pacificación, entre otros. Lo que cualquier organización social con vocación de permanencia tiene.

Resulta evidente que organizaciones del poder económico, mercantil o deportivo tienen desarrollado un proceso de medición a base de indicadores vinculados con las cuentas de explotación o los resultados de la actividad. En organizaciones de carácter más social, pueden aparecer indicadores vinculados con el tiempo de respuesta, los recursos invertidos, el número de resoluciones dictadas, los asuntos definitivamente archivados, etc. Sin embargo, no son suficientes tales criterios de medición, sino que hay que incorporar cuál sea el impacto social que la resolución de los conflictos genera en el contexto en el que la jurisdicción se presta, pues escasa satisfacción puede producir la resolución aleatoria, arbitraria, inmotivada, omisiva o vulgar, que va a dar lugar necesariamente, no ya a una descalificación del titular, sino a una incalculable tensión generadora de violencia y enfrentamiento que puede propiciar incluso un problema mayor que el resuelto.

Se trata pues de:

- Reforzar los instrumentos de evaluación de las necesidades de la sociedad a la que se sirve y en función de la que tiene sentido su existencia.
- Analizar la naturaleza de los procesos en los que los jueces toman sus decisiones, la valoración de la prueba, la naturaleza escrita u oral del procedimiento, la ponderación de los sesgos e incentivos que confluyen en el comportamiento judicial, el *iter* lógico del razonamiento y la importancia del resultado final en la construcción del argumento, la visión retrospectiva de las sentencias, la relevancia de los efectos de la resolución, etc., en tanto que afectan a los procesos de toma de decisión en el ámbito jurisdiccional, en los que se evidencian todos los factores técnicos, profesionales y de cualquier tipo que condicionan las decisiones judiciales.
- Evaluar el impacto de la respuesta que se ofrece, incorporando mecanismos eficaces de crítica y respuesta.
- Garantizar la correcta ejecución de su misión.

9. Conclusiones

Por razones puramente identificativas o metodológicas, las clasifico entre principios, cualidades y estrategias:

Uno. Los principios

- Sea a través de los códigos éticos, del comité ético, de la evaluación del impacto o del control de calidad, lo bien cierto es que la credibilidad y eficacia de la Justicia se encuentra absolutamente vinculada con el ejercicio independiente de la misma en los términos a que me he venido refiriendo, que constituye la única respuesta que se exige al Poder Judicial frente a la corrupción y aún más para la estabilidad de las democracias instituidas en nuestros países, en orden a la plena vigencia y control de los derechos humanos globalizados.

La *independencia* está condicionada al comportamiento éticamente exigible: no actuar con arreglo a derecho y a las exigencias constitucionales excluye la legitimidad de ejercicio, desarma los instrumentos de credibilidad, descalifica su poder y destruye la confianza.

La única alianza posible es con la ley y la conciencia.

- En la imaginaria balanza sobre la que se mide el *índice de justicia*, tanto vigente en un país como en lo profundo de cada juez, la búsqueda de la verdad, la igualdad, el razonamiento motivado, la apuesta por la ley y los derechos humanos, la acogida cordial a todos

y la cercanía deben pesar bastante más que las formalidades y ritos, la discriminación, la arbitrariedad, las decisiones irrazonables, los intereses particulares y la deshumanización.

- La Justicia y cada juez en particular no pueden permitir que la indecencia sea un hábito. No se puede legalizar la injusticia. Lo menos que debe ofrecer la Justicia es dejar de pisar a quienes no pueden defenderse por sí solos. Callar en la crisis es conformista, hablar de ella y sobre todo con ella nos convierte en personas con dignidad.
- *Globalidad y transparencia*: es imprescindible contar con una Justicia moderna, ágil, tecnológicamente avanzada, comprensible y cercana, amigable y protectora de los más débiles, que rinda cuentas claras y periódicas del cómo, en qué y con qué resultados emplea los recursos que recibe. La ética comienza por la transparencia.
- La convicción de que la Justicia es un Poder esencial del Estado y prioritario servidor de los ciudadanos, requiere estructuras de presencia explicativa, que den cuenta y ofrezcan una imagen de *cercanía*. Ello obliga a la presencia en medios y foros por distintos integrantes del poder judicial y por otras personas vinculadas con la Justicia, dispuestas a dar razón de sus argumentos.
- Sin *humanidad* no es posible la justicia. Esta se inserta en lo más profundo del ser humano, tanto porque se construye sobre su misma razón de ser, como porque responde a la gran aspiración de felicidad por lo justo, como porque entreteje la única manera de vivir armónicamente en relación.
- No es posible ofrecer una sociedad en paz sin incorporar *valores* convincentes, pues la falta de moral o de valores genera una cultura de desconfianza, de irresponsabilidad y de falta de autoestima.
- El *liderazgo* para el cambio le debiera corresponder al Consejo del Poder Judicial, pero eso pasa por liberarse de las ataduras que vienen impidiendo su credibilidad.

Dos. Las cualidades

- Recuperar y mantener *la confianza y la credibilidad* de la Justicia. Sabemos que transmitir ilusión y ser creíbles es la base para mantener el apoyo social. Y es precisamente la credibilidad lo más complicado de construir y lo más fácil de perder en una sociedad exigente con el buen uso de los recursos (José María Vera, director general de Oxfam Intermón), lo que únicamente puede lograrse mediante la incorporación de la participación de las personas en el proceso transformador.
- El juez tiene que sentir la *pasión* por lo justo y la indignación por lo injusto. A la justicia le hace falta subirse a la caravana de afectos y objetivos: los primeros, para sentir y hacer sentir la implicación con los derechos de los otros; y los segundos, para definir y no dilatar lo que quiere y está llamada a cumplir.

- Los jueces no pueden ser diferentes del resto de los ciudadanos excelentes, y en tal sentido es necesario contar con *ciudadanos excelentes*, curtidos en virtudes como la justicia, la prudencia, la magnanimidad, la generosidad o el valor cívico para conquistar una vida feliz y construir juntos una sociedad justa, pues a fin de cuentas no se construye una sociedad justa con ciudadanos mediocres, ni es la opción por la mediocridad el mejor consejo que puede darse para llevar adelante una vida digna de ser vivida.
- Entre las capacidades/habilidades que al juez le debieran ser innatas o adquiridas se encuentran:
 - La capacidad de actualización.
 - La capacidad de reflexión.
 - La capacidad de comunicación.
 - Habilidades para el liderazgo: los jueces son o tienen que ser críticos, capaces y rebeldes.
 - Estabilidad emocional.
 - Equilibrio personal, que incluye la capacidad de juicio y excluye el prejuicio, que solo se consigue mediante la inexplicable constancia en la bondad.
- Notorio incremento de la satisfacción de los servidores públicos: cuando solo se trabaja por el incentivo se acaban haciendo trampas. La verdadera satisfacción se produce cuando se juega a *la complicidad y la cooperación* y se obtiene el mutuo reconocimiento y la confianza recíproca. Resulta el modo eficaz de conseguir una Administración de Justicia motivada, mejor, más próxima y más transparente.
- Tenemos que ser capaces de *mirar más*, de *escuchar todo*, de *hablar claro*, de *escribir lo imprescindible* y de *acariciar*.

Tres. Las estrategias

La incorporación de tales valores y cualidades, que permiten la consecución de los objetivos antedichos, me obliga igualmente a introducir algunas estrategias, que se reconducen a las cinco siguientes:

- La obligación de *hacer fluir*, que se apoya en los valores de la profesionalidad, la eficiencia y la competencia.
- El compromiso por *confluir*, cuyo valor preponderante es el de la cordialidad imparcial, la participación de todos los interesados/implicados, la generación de espacios de debate creativo con profesionales de la Justicia y el derecho o la integración de profesionales expertos en otras disciplinas que sean complementarias (informática, estadística, sociología, marketing público, organización y trabajo social, etc.

- La necesidad de *influir*, cuyo valor preponderante es el de la calidad coherente. La posición institucional «al servicio». La exigencia del respeto a la Justicia pasa por el compromiso de sus servidores con la misión y la función.
- Incorporar las exigencias éticas en el proceso selectivo e indispensable de la *formación inicial*, como un necesario ágora de aprendizaje, reflexión y debate sobre todas aquellas materias que afectan precisamente a la ética de la profesión, en particular y en general.
- El *sometimiento periódico* de criterios y valores en el ejercicio la profesión a la reflexión y comprobación ética.

Propugno un *frente moral común* sustentado en la legalidad, la independencia, la dignidad, el derecho a la verdad y a la igualdad. La legitimidad y la autoridad no nos la da el título, ni el nombramiento, sino la sumisión, interpretación y aplicación de la ley con imparcialidad, igualdad y humanidad.

Con ocasión de la entrega de despachos a la 64 promoción de la Carrera Judicial (21 de mayo de 2014), el presidente del Tribunal Supremo y del Consejo del Poder Judicial recordó a los nuevos jueces «que no olviden nunca que tras los papeles y expedientes están las personas». A su vez, les recordó que el principal criterio rector de su vida profesional a partir de ahora tenía que ser «el respeto a nuestra Constitución y a las leyes», sin perder la ilusión a renovar su vocación cada día y a perseverar en la idea de que «sin justicia no hay paz social, ni desarrollo, ni libertad»:

«Nuestro Estado de derecho reclama sin ambigüedades que sus jueces sean capaces de proporcionar, con absoluta imparcialidad e independencia, respuestas adecuadas a los problemas de los ciudadanos, ofreciendo un marco de seguridad jurídica y de certeza siempre cruciales». Siguió diciendo que «la autonomía e independencia del Poder Judicial depende de vuestro coraje e integridad y de vuestra voluntad de hacer frente a cualquier presión y manipulación».

10. Epílogo

En la aportación que hacía al trabajo sobre *10 palabras clave en ética de las profesiones*, que antes citaba, terminaba con un epílogo que quisiera reproducir, pues su vigencia es cada vez mayor.

Si alguno pudiera pensar que he querido introducir en la deliberación conceptos ajenos a lo que podría configurar nuestra silueta como jueces, exigido actitudes heroicas o propuesto un comportamiento sedicioso, transcribiré el encargo solemne que el faraón de Egipto efectuó a su visir (juez) Pazair, referido por Christian Jacq en *La Ley del Desierto*:

«Yo, Ramsés, faraón de Egipto, nombro a Pazair visir, servidor de la Justicia y sostén del país. En verdad, no es un favor lo que te concedo, pues tu función no es dulce ni agradable, sino amarga como la bilis. Actúa de acuerdo con la Regla, sea cual sea el asunto que trates; imparte justicia a todo el mundo, sea cual sea su condición. Obra de modo que te respeten por tu prudencia y tus serenas palabras. Cuando mandes,

preocúpate de orientar, no ofendas a nadie y rechaza la violencia. No te refugies en el mutismo, afronta las dificultades y no inclines la cabeza ante los altos funcionarios. Que tu modo de juzgar sea transparente, sin disimulos, y que todos perciban su razón. El agua y el viento llevarán tus palabras y tus actos al pueblo. Que ningún ser te acuse de haber sido injusto con él y de no haberle escuchado. No actúes nunca según sus preferencias; juzgar tanto al que conoces como al que no conoces. No te preocupes de complacer o disgustar, no favorezcas a nadie, pero no cometas excesos de rigor o de intransigencia. Castiga al rebelde, al arrogante y al charlatán, pues siembran la confusión y destruyen. Tu único refugio es la Regla de la diosa Maat, que no ha variado desde el tiempo de los dioses y perdurará cuando la humanidad haya dejado de existir. Tu único modo de vivir es la rectitud».

También, según Sócrates, «cuatro características corresponden al juez: escuchar cortésmente, responder sabiamente, ponderar prudencialmente y, en último, decidir imparcialmente».



LOS RETOS DE LAS REFORMAS SANITARIAS EN EL SISTEMA NACIONAL DE SALUD

José Manuel Freire
Escuela Nacional de Sanidad

Resumen

Este trabajo analiza las reformas que precisa el Sistema Nacional de Salud (SNS), las perspectivas desde las que abordarlas, y sus retos. Para ello, en primer lugar, toma como punto de partida y referentes normativos los valores de la sanidad pública y los principios de buen gobierno de lo público; sus referentes empíricos son las características positivas de los sistemas sanitarios similares al español. A continuación, revisa los logros, características y problemas del SNS, agrupando estos últimos en problemas comunes a todos los sistemas de salud, y problemas específicos de la sanidad española. Para estos se propugnan dos bloques de reformas, de un lado reformas estructurales del sistema (ciudadanía sanitaria, financiación, sostenibilidad, política de personal y gobierno sistémico del SNS), del otro, reformas para el buen gobierno y gestión de los Servicios de Salud de las CCAA y sus centros sanitarios. Finalmente se concluye vinculando los retos de las reformas del SNS a la calidad de las instituciones y de la democracia en España, y se destaca como problema la baja prioridad que tiene el SNS en la agenda política española.

Abstract

This paper is about the reforms needed by the Spanish National Health System (SNHS), the perspectives from which to address them, and their challenges. For this, two normative and one empirical referents are taken as the starting points. The normative ones are the values of a public health service, and the principles of good governance of the public sector; the empirical ones are the positive characteristics of other countries' health systems similar to the SNHS. Then, the achievements, characteristics and problems of the SNHS are reviewed, grouping problems into those common to all health systems and the ones specific of the SNHS. Reforms addressing the latter are presented in two groups: reforms deemed structural (true universal coverage, financing, sustainability, personnel policy and the systemic governance of SNHS), and reforms related to the good governance and management of the Autonomous Communities (Regions) Health Services and their health institutions. Finally, we conclude linking the challenges of reforming the SNHS to the quality of institutions and democracy in Spain; and identifying the relative low priority of the SNHS in the Spanish political agenda as one of its more conspicuous problems.

1. Introducción

El título original de este texto iba a ser «El reto de ‘la reforma’ sanitaria»; pero en sanidad no es pensable *una* reforma que sea *la* reforma, como confiesa el famoso primer párrafo del Preámbulo de la Ley General de Sanidad¹ (LGS 1986):

«De todos los empeños que se han esforzado en cumplir los poderes públicos desde la emergencia misma de la Administración contemporánea, tal vez no haya ninguno tan reiteradamente ensayado ni con tanta contumacia frustrado como la reforma de la Sanidad».

La razón de una larga historia de frustraciones de «la reforma sanitaria», en singular, es la gran complejidad del sector salud, los muchos actores implicados y la tupida red de intereses que apuntalan el statu quo. La complejidad de la sanidad permite «reformas» en plural, pero dificulta en extremo una reforma sistémica.

¹ http://www.boe.es/diario_boe/txt.php?id=BOE-A-1986-10499

La naturaleza de los sistemas de salud viene definida por los valores y objetivos de partida, que determinan su tipo de financiación, de cobertura poblacional, sus prestaciones, etc.; estos valores están íntimamente relacionados con el modelo de sociedad y su cultura cívico-democrática. De igual manera, las reformas en los sistemas sanitarios responden a valores, diagnósticos y objetivos que pueden ser muy variados, y contradictorios entre sí.

Este trabajo se propone analizar las reformas que precisa el Sistema Nacional de Salud (SNS), las perspectivas desde las que abordarlas, y sus retos. Para ello, en primer lugar, se repasan los dos referentes normativos de los sistemas públicos de salud, que han de informar cualquier planteamiento de reforma: los valores de la sanidad pública, y los principios de la buena gobernanza pública. En segundo lugar, se repasa la evidencia empírica que aporta el análisis comparado de los sistemas sanitarios, identificando algunas características que la experiencia ha demostrado como positivas. En tercer lugar, se tratan los logros, características y problemas del SNS español, clasificando estos en tres niveles. En cuarto lugar, se tratan los problemas y reformas estructurales del SNS, dejando para el siguiente apartado las reformas que requiere el buen gobierno y gestión de los Servicios de Salud de las Comunidades Autónomas (CCAA) y de sus instituciones. Finalmente concluimos con unas reflexiones en las que vinculamos los retos de las reformas del SNS en la necesidad que tiene España de mejorar sus instituciones y la calidad de su democracia, y como parte de ello, dar a la sanidad pública la prioridad en la agenda política que tiene para los ciudadanos.

2. Perspectiva normativa para las reformas: los valores y principios de la sanidad pública y del buen gobierno

2.1. Los valores, objetivos y principios de la sanidad pública

La sanidad pública tiene su razón de ser en valores de solidaridad y de equidad-justicia social. A partir de que la medicina moderna es capaz de salvar vidas, de curar, de impedir discapacidades y aliviar el dolor, el acceso a sus servicios se convierte en imperativo ético, en derecho humano; por ello, la sociedad debe garantizar el acceso equitativo de todos (principio de universalidad), según necesidad médica, con independencia de cualquier otra circunstancia. Estos valores determinan la naturaleza misma del sistema sanitario público, en las tres dimensiones que identifica la Organización Mundial de la Salud (OMS, 2008): financiación equitativa según ingresos-riqueza, sin que quepan barreras en el uso de los servicios; cobertura poblacional universal, como derecho de ciudadanía-residencia, sin exclusiones y con igualdad; cobertura de todas las prestaciones efectivas, dentro del umbral coste-efectividad acordado. Todo ello debe ser hecho de acuerdo con principios básicos de los sistemas de salud: equidad en la financiación y en el acceso, efectividad y calidad en los servicios, eficiencia, sostenibilidad, participación social, control democrático, autonomía profesional de los proveedores, y libertad de elección de los pacientes.

Atender a los objetivos, principios y valores de la sanidad pública, tiene consecuencias muy prácticas para el SNS a todos sus niveles. De un lado exige organizar y gestionar la sanidad pública con los instrumentos que mejor pueden garantizar el cumplimiento de su misión, en financiación, organización, regulación, etc. De otro lado ofrece una brújula de ética sanitaria y de prescripciones técnicas para evaluar las propuestas de reformas, juzgándolas en función del cumplimiento de objetivos tanto finales (salud, protección financiera frente a la enfermedad, satisfacción de los pacientes), como intermedios (eficiencia, calidad, acceso). En este sentido y como ejemplo práctico, es útil mostrar la contradicción entre los valores de la sanidad pública y dos de las reformas que introduce el Real Decreto Ley 16/2012²: la exclusión de los inmigrantes sin papeles del SNS, y el incremento de los copagos de los pacientes que suponen barrera económica en el acceso para los sectores más pobres.

2.2. *El buen gobierno de lo público*

El concepto «buen gobierno» ha adquirido una gran relevancia en las últimas décadas. El buen gobierno, implica tanto buenos *resultados* (efectividad, eficiencia, calidad, equidad), como buenos *procedimientos* en la toma de decisiones, de acuerdo a «normas» de participación democrática, de transparencia, de rendición de cuentas, de respeto a las leyes, etc. Estas normas están en *valores* de ética pública (Villoria, 1996) que obligan a todos los miembros de una sociedad. De ética pública ella deriva la ética política, ética pública aplicada al gobierno y a la gestión de lo público, a la Administración y los servicios dependientes de ella, que obliga a los responsables políticos y todos los empleados públicos.

El buen gobierno implica hacer operativos sus principios en instituciones y procedimientos, impidiendo corrupción, ineficiencia, etc., y cumpliendo con sus valores y principios. Estos incluyen, entre otros: transparencia, y mecanismos de control y rendición de cuentas (*accountability*); búsqueda de eficiencia, efectividad y calidad; cultura de evaluación y justificación de políticas y decisiones; transparencia; un diseño organizativo que permita un funcionamiento eficiente, y un control efectivo por parte de los órganos colegiados de gobierno; buenas prácticas de gestión; participación y control democrático de las decisiones; integridad y normas para garantizar conductas éticas, regulación de conflictos de interés, códigos de conducta, valores del servicio público, respecto a las normas, etc.

Estos principios del buen gobierno, además de responder a una lógica profundamente democrática, cuentan con el aval empírico de su contribución a que los servicios públicos funcionen con un alto nivel de eficiencia y satisfacción pública en los países con un sector público más ejemplar.

² Real Decreto-ley 16/2012, de 20 de abril, de medidas urgentes para garantizar la sostenibilidad del SNS y mejorar la calidad y seguridad de sus prestaciones. https://www.boe.es/diario_boe/txt.php?id=BOE-A-2012-5403

2.3. *Aplicando a la sanidad pública los valores del buen gobierno*

El buen gobierno de los sistemas sanitarios es de una gran actualidad para el SNS y también internacionalmente, como pone de manifiesto el Consejo de Europa, en sus *Recomendaciones para el Buen Gobierno de los Sistemas de Salud* (CoE–Com. of Ministers, 2010). Su esquema argumental está basado en: 1) valores fundamentales que son los derechos humanos, el estado de derecho y la democracia; 2) principios del sector salud: universalidad, equidad y solidaridad; 3) objetivos finales: transparencia, responsabilidad, acceso, participación, eficacia, calidad y seguridad. La premisa que subyace en estas Recomendaciones es que una buena gobernanza basada en valores, influencia positivamente todas las funciones del sistema sanitario, mejorando su desempeño y, en última estancia, los resultados de salud.

Por ello, es obligado hacer del buen gobierno y sus valores el referente de la política sanitaria, buscando que sean compartidos por todos los actores sociales y políticos, como reglas del juego democrático, gobierne quien gobierne. Este es el gran reto de las reformas del SNS. Sin embargo, el buen gobierno del SNS requiere también basarse en la evidencia empírica de lo que funciona, tema del apartado que sigue.

3. La evidencia empírica: qué funciona y qué no funciona en los sistemas sanitarios públicos

La complejidad de los sistemas sanitarios obliga a estar continuamente aprendiendo tanto de la experiencia propia, como de la ajena. En este sentido es especialmente útil aprender de los sistemas sanitarios de otros países (Abrahams, 2014) porque son como un gigantesco experimento natural del que extraer experiencias y lecciones sobre lo que funciona mejor.

El SNS español por su financiación por impuestos, por su cobertura casi universal de hecho (aunque no aún de derecho, ni igual para todos), por su producción mayoritariamente pública de servicios (hospitales y centros de salud son de gestión pública), forma parte del grupo países con sistemas sanitarios tipo *Servicio Nacional de Salud*, cuyo referente es el *National Health Service (NHS)* británico. Este grupo incluye Suecia, Dinamarca, Finlandia, Noruega, Nueva Zelanda, y también Italia y Portugal. De la experiencia de estos países, especialmente de los más ejemplares, es posible extraer algunas características comunes (Freire & Repullo, 2011) de las que cabe argumentar que tienen una contribución muy positiva al buen desempeño de estos sistemas de salud y a su buen gobierno corporativo. Entre ellas destacan estas diez:

1. Las organizaciones sanitarias públicas tienen personalidad jurídica propia, diferenciada de la Administración pública.
2. Tienen una gran autonomía, tanto a nivel corporativo central respecto a la Administración general, como localmente (hospitales), incluyendo la contratación del personal.

3. Planificación y organización territorial-poblacional de los servicios, para garantizar la equidad en el acceso y buen desempeño local.
4. Atención sanitaria basada en la Atención Primaria, en el médico general-de familia de acceso directo para los pacientes y puerta de entrada a la atención hospitalaria especializada.
5. Instituciones sanitarias y hospitales gobernados por órganos colegiados (consejos de administración) ante los que rinden cuentas los gestores.
6. Gestores profesionales, seleccionados en base a su capacidad y experiencia, no por nombramientos políticos.
7. Profesión médica (y otras profesiones sanitarias) con una regulación y organización que promueve valores de profesionalidad, separando claramente regulación pública, colegios profesionales (conocimiento-competencias) y sindicatos (intereses).
8. Gestión contractual en cascada, hasta el nivel de unidades clínicas.
9. Sistemas de información bien desarrollados y accesibles, con transparencia en la elaboración de políticas, y toma de decisiones en base a informes expuestos a consulta pública.
10. Alto nivel de prioridad en la agenda política para la sanidad pública, constatable en informes oficiales, intensidad y frecuencia de reformas, debates, etc.

De estas diez características el SNS español comparte plenamente estas cuatro: atención primaria fuerte (4), organización territorial-poblacional (3), personalidad jurídica propia de los Servicios de Salud de las CCAA (1), y gestión contractual vía contratos programa (8). Las seis restantes no están en el SNS español, o están con muchos matices. Entre ellas destacan: la ausencia de órganos colegiados al frente de sus instituciones y hospitales; el nombramiento discrecional de los gestores, lo que les da consideración de cargos políticos; la falta de autonomía tanto de los Servicios de Salud de las CCAA, como de sus organizaciones (áreas de Salud, hospitales); y carencia de buenos sistemas de información sanitaria, a pesar de que en el SNS existen los datos.

Aunque se desconoce el coste de oportunidad real que causan las ausencias de estas características del buen gobierno sanitario, existen datos e indicadores en la literatura profesional y en la experiencia de clínicos y gestores, que les atribuyen no pocos de los problemas que aquejan al SNS (Ortún, 2009) (Meneu, 2009).

4. Sistema Nacional de Salud español: logros, características y problemas

El SNS es sin duda una de las grandes historias de éxito de la sociedad española de las últimas décadas. Desde los años 70 el SNS ha conseguido ofrecer a la casi totalidad de la población española un acceso razonablemente equitativo a casi todos los servicios de la medicina moderna, con niveles muy notables de calidad, y de eficiencia macroeconómica. En conjunto, y en relación con el de países similares, el sistema sanitario español ocupa un lugar destacado en las comparativas internacionales, con un nivel de desempeño más que notable, por ejemplo en mortalidad susceptible a los servicios sanitarios, donde está situado entre los mejores del mundo (García-Armesto *et al.*, 2010).

Estos logros quedan matizados por la existencia de no pocos problemas cuyo abordaje requiere no tanto un listado cerrado de reformas, como un diagnóstico correcto y una estrategia regeneracionista y reformista sostenida.

Las actuales características del SNS son el resultado de una larga evolución desde el Seguro Obligatorio de Enfermedad (SOE) en 1942, retomando parcialmente el proyecto de Seguros Sociales Unificados desarrollado en 1935 por la República. Real y legalmente la sanidad pública española es la Asistencia Sanitaria de la Seguridad Social (ASSS) transformada en SNS por la dinámica que le imprimió la Constitución a través de la LGS de 1986, y su desarrollo en las CCAA. De este largo proceso destacan tres de sus características básicas: 1) cobertura poblacional universal *de hecho* culminada en 1990 con el RD 1088/89, aunque todavía no *de derecho*; 2) financiación totalmente por impuestos, integrada desde 2001 en la financiación autonómica general; y 3) su gestión descentralizada, responsabilidad de todas las CCAA.

La transferencia del INSALUD a las CCAA, culminada en 2002, es la reforma estructural de más calado de la sanidad española. A partir de ella, el análisis del SNS, y sus eventuales reformas, tiene que tener en cuenta tres grandes niveles competenciales y organizativo-operativos:

- 1) Nivel del conjunto del SNS. Es el nivel «macro» o estatal que incluye todos los Servicios de Salud de las CCAA. Es el que define los aspectos estructurales del SNS (financiación, cobertura, prestaciones, etc.) a través de legislación básica en materia de hacienda, personal, medicamentos, ordenación sanitaria, etc. Este nivel es responsabilidad política y legislativa del Gobierno central y de las Cortes Generales, aunque el presupuesto anual del SNS es la suma del presupuesto sanitario de las CCAA, y no decisión del Gobierno central.
- 2) Nivel de los Servicios Autonómicos de Salud. Son las organizaciones que gestionan la sanidad en las CCAA. Este nivel «meso» del SNS es quizá el más relevante para la calidad y eficiencia de sus servicios. Aunque en temas de personal y medicamentos el marco general del SNS es restrictivo, las CCAA tienen un margen muy amplio de autonomía en el gobierno y gestión de sus Servicios de Salud. Esta capacidad está

dando lugar a algunas diferencias significativas entre CCAA y abriendo un interesante campo de evaluación comparada, aun poco explorado.

- 3) Organizaciones prestadoras de servicios (hospitales, Centros de Salud, Áreas de Salud etc.). Es el operativo del SNS. Estas organizaciones forman parte de los Servicios Autonómicos de Salud, con muy escasa autonomía. En ellas se concentra la tecnología y el conocimiento científico-médico, y sus millones de decisiones clínicas determinan en último extremo la efectividad-calidad de los servicios, la satisfacción de los pacientes, y la eficiencia global del SNS. Por ello, a su servicio (no al revés) debieran estar los otros dos niveles más altos en la jerarquía político-organizativa.

El desempeño de las organizaciones sanitarias del SNS está condicionado por multitud de influencias del entorno y por la regulación-marco para todo el SNS (temas de personal, farmacia, regulación profesional, etc.). Sin embargo, de una forma más directa e inmediata el factor más decisivo para el desempeño de la sanidad pública es la calidad de la gobernanza de los Servicios de Salud de las CCAA.

4.1. Sobre los problemas del Sistema Nacional de Salud

Los logros del SNS no deben llevar a infravalorar los problemas a los que se enfrenta. Para abordarlos, un primer paso esencial es partir de un diagnóstico adecuado de los mismos, teniendo en cuenta que todo diagnóstico está condicionado por la perspectiva del observador, sus valores, eventuales conflictos de interés, etc. Ello dificulta la existencia de un diagnóstico compartido y consecuentemente hace difícil el consenso en torno a propuestas de reforma.

El primer problema agudo del SNS deriva de la crisis económica. Esta, reconocida oficialmente en mayo de 2010, ha afectado duramente a la sanidad pública, siendo un problema de gran magnitud y de efectos duraderos en el SNS. Los hitos principales de su repercusión en la sanidad han sido descritos por Repullo (2014) en el Informe SESPAS 2014³ «Crisis Económica y Salud». Urbanos Garrido y González López-Valcárcel (2014) han analizado en esta revista las reformas que ha traído consigo. Por ello aquí solo señalaremos algunos datos de su impacto en el SNS: el Programa Nacional de Reformas 2013 y su Actualización 2013-2016 tienen como objetivo una reducción de 7.267 millones del gasto sanitario público entre 2012 y 2014 (que en 2011 fue de 64.272 millones), para situar el gasto sanitario en el 5,4 % del PIB, antes 6,5 %. Consecuencia de estos recortes la plantilla⁴ del SNS ha perdido en estos años más de 25.000 puestos de trabajo. Será difícil mantener los niveles servicios y de calidad con estos recursos. Con unos recortes drásticos pero nada selectivos, y unas reformas que han generado problemas donde no los había, es claro que se está desaprovechando la crisis para abordar los problemas de fondo, con más potencial para mejorar la eficiencia del SNS, sobre los que tratamos a continuación.

³ <http://gacetasanitaria.org/es/vol-28-num-s1/suplemento/sespas/S0213911114X0004X/>.

⁴ http://sociedad.elpais.com/sociedad/2014/07/01/actualidad/1404215444_467226.html.

El análisis de los problemas de fondo del SNS aconseja dividirlos en dos grandes grupos:

- 1) Problemas comunes a todos los sistemas de salud de los países desarrollados. Son los relacionados con la efectividad, seguridad y calidad de la práctica médica; con la eficiencia, productividad y control de costes; con la coordinación entre niveles asistenciales; con el impacto del envejecimiento de la población y las enfermedades crónicas, los retos de los avances médicos y tecnológicos, y su coste-efectividad; con los dilemas del principio y fin de la vida, la priorización etc. Todos ellos son problemas complejos sin soluciones a la vista, aunque con un gran potencial de mejora, a los que previsiblemente se seguirán enfrentando los sistemas de salud en las próximas décadas. Por ello y por ser comunes a todos los sistemas de salud los dejaremos a un lado en este trabajo.
- 2) Problemas específicos del SNS español. Son los propios de su diseño, gobierno, gestión, y cultura organizativa. A su vez, estos problemas cabe clasificarlos en los tres niveles que mencionamos antes:
 1. Problemas estructurales del SNS (nivel «macro»), por referirse a sus características básicas: cobertura poblacional, sistema de financiación, alcance de las prestaciones, sostenibilidad, coordinación entre niveles, equidad, etc.
 2. Problemas de los Servicios Autonómicos de Salud (nivel «meso»), fundamentalmente relacionados con el diseño, gobierno, gestión y funcionamiento de las organizaciones sanitarias a nivel de cada CCAA; y
 3. Problemas de las organizaciones prestadoras de servicio (nivel «micro»): relacionados con el gobierno y la gestión a este nivel, pero sobre todo con los temas de calidad tanto técnica como percibida (satisfacción de los pacientes), efectividad y eficiencia.

En lo que sigue de este trabajo abordaremos sucesivamente los problemas estructurales del SNS, agrupando en un solo epígrafe los de los Servicios de Salud de las CCA y los de sus organizaciones prestadoras de servicios. Para ello iremos apuntando las opciones de reforma desde las dos perspectivas mencionadas al principio de este trabajo: la normativa (valores de la sanidad pública universal y del buen gobierno), y la empírica (lo que funciona en la práctica).

5. Reformas estructurales del Sistema Nacional de Salud

A nivel estructural en el SNS identificamos aquí cuatro grandes temas de reforma, correspondientes a otros tantos grupos de problemas relacionados con: 1) ciudadanía sanitaria o cobertura poblacional; 2) financiación; 3) sostenibilidad; 4) política de Personal; 5) gobierno sistémico y coordinación en el Estado de las Autonomías.

5.1. Ciudadanía sanitaria con cobertura universal e igual para todos

La situación de la cobertura sanitaria en España no es fácil de entender ni de explicar, por estar llena de contradicciones: es un sistema de Seguridad Social financiado por impuestos pero no cubre a toda la población por igual; hay leyes que inducen a pensar que existe cobertura universal como derecho, pero también hay otras leyes que las contradicen y que son las que de hecho cuentan; la cobertura sanitaria pública es dual, de un lado está la del Régimen General (95 % de la población) y de otro la de los regímenes especiales para funcionarios (5 % de la población); existe un discurso político universalista e igualitario, junto con una práctica que lo niega.

La financiación completa por impuestos de la Asistencia Sanitaria de la Seguridad Social (del «SNS»), en contra de la lógica, no trajo consigo la cobertura universal de toda la población como derecho de ciudadanía y/o residencia. La realidad es que la cobertura poblacional del SNS nunca ha sido universal (Freire, 2007). Antes del RD Ley 16/2012 algunos (pocos) quedaban fuera por no tener protección de la Seguridad Social y tener recursos superiores a los establecidos en el RD 1088/89; había varias puertas de entrada (titulares, beneficiarios, pobres), y también de salida, aunque fuera para volver a entrar por otra puerta. Para solucionar algunos de estos problemas se incluyó la Disposición Adicional Sexta de la Ley 33/2011 de Salud Pública, de octubre 2011. Meses más tarde el Gobierno del Sr. Rajoy, en lugar de desarrollar la Ley 33/2011, con el RD Ley 16/2012, modificó la situación en un sentido restrictivo. Reforzó la vinculación cobertura sanitaria/afiliación a la Seguridad Social; estableció en 100.000 euros el dintel (arbitrario e injustificable) de ingresos anuales para la cobertura de los no afiliados, y –lo más negativo y dramático– expulsó de la sanidad pública a más de 800.000 personas, inmigrantes sin papeles, antes protegidas por el Art. 12 de la Ley 2000 de Extranjería y el RD 1088/89 que garantizaba la cobertura a las personas sin recursos.

El RD Ley 16/2012 empeoró la situación de la cobertura poblacional de la sanidad pública dejando pendiente la única reforma de la misma que es coherente con los valores democráticos y de la sanidad pública, y con la experiencia de los países más ejemplares: proclamar en positivo la cobertura sanitaria universal e igual para todos, como derecho de ciudadanía y/o residencia, cumpliendo así el espíritu e incluso la letra de leyes vigentes que proclaman que la Asistencia Sanitaria de la Seguridad Social es una prestación «universalizada y no contributiva».

5.2. Financiación de la sanidad en el Estado de las Autonomías

La financiación del SNS tiene dos retos: su suficiencia para atender las necesidades, y el sistema de asignación y reparto a las CCAA.

En los Estados compuestos la financiación territorial es siempre compleja y llena de tensiones; además, la sanidad está en el centro del debate por ser la competencia de más peso económico de las CCAA. La Ley 21/2001, aprobada por el PP como paso previo a la asunción de las competencias sanitaria por todas las CCAA en 2002, incluyó la sanidad indiferenciadamente dentro de la financiación autonómica (antes era finalista). Posteriormente

la Ley 22/2009, con Gobierno PSOE, mejoró varios aspectos del sistema de financiación sin cuestionar el modelo. Con ambas leyes las CCAA han ido acumulando «deuda sanitaria», que ha dado lugar a varias operaciones de saneamiento, la última en 2012, tras el Acuerdo 6/2012 del Consejo de Política Fiscal y Financiera que creó un mecanismo extraordinario de financiación para el pago a los proveedores de las CCAA. Estos antecedentes apuntan a un problema histórico de suficiencia financiera de los Servicios de Salud de las CCAA, agravado al extremo por la crisis. La solución al problema de suficiencia está en primer lugar en la voluntad política de dotar con suficiencia la sanidad pública asumiendo el nivel central y las CCAA sus respectivas responsabilidades. En cualquier caso para ello es obligada una política de impuestos que iguale la presión fiscal española con la de los países UE-15, y que no tolere el fraude (estimado en 89.000 millones/año⁵).

Un ejemplo de mala aproximación a la suficiencia y sostenibilidad son los copagos introducidos por el RD Ley 16/2016. En primer lugar por romper los principios equidad y solidaridad en la financiación de la sanidad pública («se contribuye según lo que se tiene y se recibe según lo que se necesita»); en segundo lugar por castigar a los más enfermos; en tercer lugar por su mal diseño, por no prever límite de gasto para pacientes «activos», y por los costes administrativos del sistema; finalmente, por ignorar toda la evidencia teórica y empírica sobre los copagos, y su impacto en el gasto sanitario y en la equidad en el acceso a los servicios.

Un segundo problema adicional de la financiación sanitaria, si cabe más complejo, es diseñar un sistema que garantice equidad en la financiación sanitaria per cápita de todos los españoles de cualquier Comunidad Autónoma. Este aspecto irrenunciable de la solidaridad en la que se basa el SNS, es un objetivo político y social con gran respaldo en la sociedad española. Este tema está íntimamente ligado al debate sobre la configuración político-territorial de España y para él no existe una opción óptima, por lo que es obligado evaluar con transparencia posibles alternativas, aprendiendo de la experiencia propia y de la de países con situaciones similares, como Italia, Suecia o Canadá, siendo quizá este último país el que puede aportar una experiencia más útil para España.

5.3. Sostenibilidad de la sanidad pública

Está de moda hablar de la sostenibilidad de la sanidad pública, pero cuando se utiliza para justificar las malas reformas del RD Ley 16/2012 y el plan frustrado de privatización de Madrid, es preciso clarificar conceptos. En primer lugar, insistir en que la pregunta correcta sobre la sostenibilidad del SNS no es si este es o no sostenible, si no cómo hacer que lo sea, puesto que es un bien social imprescindible. Para ello es importante conocer los factores que determinan la sostenibilidad de la sanidad pública, distinguiendo entre sostenibilidad externa e interna del SNS.

⁵ <http://www.gestha.es/?seccion=actualidad&num=263>.

Los elementos que condicionan la sostenibilidad externa son tres: economía-financiación, apoyo social y político, y nivel de la salud pública. La sostenibilidad económica del SNS tiene como determinante único la voluntad política de dedicarle recursos suficientes; en modo alguno depende de una suerte de meteorología económica ante la que nada se pueda hacer, especialmente cuando en el país existe un amplio margen fiscal y su sanidad es la más frugal de los países desarrollados (6,5 % del PIB). La sostenibilidad social y política es el apoyo popular que concita el SNS, el cual a su vez determina la voluntad política de querer seguir financiándolo; refleja la satisfacción con los servicios y cómo estos responden a las necesidades, demandas y expectativas. Por último, un alto nivel de salud de la población y una baja carga de enfermedad contribuyen a hacer más sostenible la sanidad; para ello son precisas políticas públicas en todos los campos que logren alto nivel educativo, bajo nivel de pobreza y de desigualdades, disponibilidad de empleo, bajo nivel de tabaquismo y obesidad, promoción del ejercicio, seguridad e higiene en el trabajo, medio ambiente, etc.

Por su parte, la sostenibilidad interna del sistema sanitario público se asienta sobre dos grandes componentes: uno es organizativo-empresarial, relacionado con el buen gobierno y la gestión eficientes de las organizaciones y centros sanitarios. El otro componente de la sostenibilidad interna es el médico-profesional, que determina la calidad de la práctica clínica y su efectividad; este componente es especialmente crítico y delicado pues de él depende en última instancia la eficiencia del conjunto del sistema sanitario.

En resumen: garantizar la sostenibilidad del sistema sanitario exige cosas bien diferentes a expulsar a los inmigrantes de la sanidad pública e incrementar los copagos. Es un reto que implica al sistema sanitario, pero que además compromete a toda la sociedad y enlaza con todas las políticas públicas.

5.4. *Los recursos humanos del SNS*

La sanidad es intensiva en personal, gran parte del cual son profesionales; ello hace de los hospitales y otros centros, prototipos de *organizaciones profesionales* (aquellas en las que profesionales ejercen con autonomía respecto a la jerarquía administrativa). Además de este rasgo, que da lugar a tensiones con la administración, la complejidad de los temas de personal en la sanidad viene dada por: 1) sus grandes cifras: la sanidad absorbe un importante porcentaje de empleo en todos los países desarrollados (más de 600.000⁶ en el SNS en 2012); 2) su gran diversidad de profesiones y categorías con acusada personalidad corporativa; 3) un tejido sindical muy fragmentado por grupos profesionales (medicina, enfermería, etc.), por tradiciones sindicales (CCOO, UGT y otros), y por lealtades territoriales (en algunas CCAA sindicatos «nacionalistas»); esta fragmentación favorece una cultura más adversarial que cooperativa en relación a la Administración sanitaria; y 4) no menos destacable, la frecuente discontinuidad en la tecnoestructura política y técnica que dificulta visión a medio plazo y estabilidad en las políticas y relaciones laborales.

⁶ <http://pestadistico.inteligenciadegestion.mssi.es/>.

En perspectiva comparada, el rasgo más específico del personal del SNS es lo especial de su regulación, establecida por normativa común para todo el SNS, por el Estatuto Marco del personal del SNS (Ley 55/2003); define una relación laboral «estatutaria», que no siendo funcional ni laboral, se describe como «funcionarial especial». El Estatuto Marco define casi todos los aspectos relevantes de la política de personal: acceso al puesto, retribución, negociación de condiciones, representación, etc.; al tener como referente la función pública común se adapta mal a la misión y necesidades de los servicios sanitarios modernos. Esta rigidez lleva paradójicamente a un alto nivel de empleo inestable y abuso generalizado de contratos temporales.

Esta regulación del personal del SNS contrasta con la de países con sistemas sanitarios comparables como Reino Unido, Italia, países nórdicos, o incluso con la *fonction publique hospitalière* de Francia. Paradójicamente en estos países a pesar de acordarse a nivel nacional las condiciones de trabajo, el sistema es mucho más descentralizado y flexible a nivel local (hospitales), con baja temporalidad y alta estabilidad en el empleo.

En definitiva, los temas del personal son un componente central de la política sanitaria; su complejidad y rigidez en el SNS dificultan la gestión y favorecen precariedad laboral y alta temporalidad. Existe un amplio consenso sobre la necesidad de actualizar la regulación del personal del SNS, para ajustarla mejor a la misión y necesidades de la sanidad pública, facilitando su adaptación a los cambios, una mayor cooperación *inter* CCAA, y sobre todo mayor descentralización y responsabilidad local. Hasta ahora estas reformas han sido imposibles por los altos costes políticos de reformar el *statu quo*, y por la carencia de liderazgo y continuidad en la tecnoestructura del Ministerio de Sanidad. En cualquier caso, el cambio legal que desbloquee la situación es necesario pero en modo alguno suficiente; la buena gestión del personal del SNS requiere además un contexto organizativo de buen gobierno y gestión profesional, que favorezca un clima cooperativo y no adversarial entre la Administración y organizaciones sindicales y profesionales.

5.5. Gobierno sistémico y coordinación del SNS en el Estado de las Autonomías

La «rectoría sanitaria» del SNS se basa en el Ministerio de Sanidad y en el Consejo Interterritorial del SNS (CISNS), ambos con escasa capacidad de gobernanza sistémica y coordinación del SNS. La ausencia de mecanismos eficaces de «rectoría sanitaria» en el SNS tiene consecuencias muy negativas para todo el sistema, por ello son importantes reformas que aporten gobierno sistémico y coordinación al conjunto de los Servicios de Salud de las CCAA.

En un sistema sanitario descentralizado los instrumentos de coordinación posibles son el liderazgo que los demás reconocen voluntariamente, el poder de decisión sobre recursos, y la jerarquía que solo puede establecer la ley. Ninguno de estos tres instrumentos se da plenamente en el SNS. El liderazgo político del Ministerio de Sanidad ha sido muy escaso, y cuando lo ha habido, ha durado poco; el liderazgo de su tecnoestructura se agotó al desaparecer el INSALUD, y en los últimos años está en extinción por el efecto combinado de una política de amortización ciega de vacantes, de parasitación partidaria y por la alta rotación de los cargos. Los recursos

tampoco dan liderazgo al Ministerio pues la financiación sanitaria está integrada desde 2001 en la de las CCAA, y quedan muy pocos recursos a repartir. El liderazgo por jerarquía legal tiene muy poco recorrido; en primer lugar porque las transferencias sanitarias se hicieron antes que las leyes que debían regularlas, no al revés: la LGS se aprobó en 1986, años después de las transferencias a Cataluña (1981) y a Andalucía (1984); la Ley de Cohesión y Calidad de 2003, una año después de la finalización de las transferencias en 2002. En segundo lugar, por el efecto combinado del escaso poder político del Ministerio de Sanidad, la baja prioridad de la sanidad en la agenda política española, y el peso de las minorías nacionalistas en el Congreso, opuestas a cualquier cambio legal que pudiera reforzar un «centro» en el SNS.

Y sin embargo el SNS precisa un Ministerio de Sanidad competente y prestigiado y un organismo –el CISNS u otro– que funcione al servicio de todo el SNS, no del partido en el gobierno. Para ello, debiera tener una entidad y organización propia, diferente de la del Ministerio. Para avanzar en esta línea será necesario explorar opciones de «abajo a arriba», como las propuestas por Repullo & Freire (2008) que permitan construir algo parecido a una cooperativa de los Servicios de Salud de las CCAA.

Desarrollar mecanismos e instituciones de cooperación y colaboración interautonómica tiene evidentes ventajas para los pacientes y para los Servicios de Salud de las CCAA. Por ejemplo: facilitar la libre circulación de pacientes en el SNS; poner a disposición de ciudadanos y expertos un sistema de información como el que CIHI canadiense⁷ que permita comparar CCAA y centros; juntar recursos para que la evaluación de la tecnología médica tenga el reconocimiento que goza el NICE británico; desarrollar servicios que permitan compartir inteligencia médico-sanitaria como hace el *Socialstyrelsen*⁸ sueco y lograr economías de escala en tecnologías de la información, grandes equipos, insumos, gestión de personal, etc.

6. Reformas para el buen gobierno y gestión en los Servicios de Salud

En este apartado tratamos conjuntamente los problemas de diseño, gobierno, gestión y funcionamiento de los Servicios de Salud de las CCAA, así como de las organizaciones prestadoras de servicios (hospitales, etc.) que dependen de ellos. Ello implica no abordar los temas de calidad, de efectividad y de eficiencia, lo que se justifica por la limitación de espacio y, sobre todo, por lo mucho que estos temas dependen del buen gobierno de las organizaciones sanitarias. Este tema es crítico para la sostenibilidad de la sanidad pública, porque solo la buena gestión permite el desempeño eficiente y de calidad que genera apoyo social, pero también porque la presunta no-eficiencia de la gestión pública es el argumento favorito de los que proponen la privatización de la sanidad.

⁷ www.cihi.ca.

⁸ www.sos.se.

6.1. Hospitales e instituciones con un buen diseño organizativo y buenas reglas de funcionamiento

Existe un notable consenso en atribuir los problemas más acuciantes del SNS a su deficiente gobernanza y al impacto que esta tiene en todos los niveles de su gestión y funcionamiento. Siendo el diseño organizativo un elemento crítico de la buena gobernanza, útil empezar distinguiendo la función «gobierno» de la función «gestión», especialmente porque ambas están desdibujadas en las instituciones del SNS. La función «gobierno» es el nivel más alto de autoridad y responsabilidad de una organización, que corresponde al órgano colegiado de gobierno (consejo de administración, patronato, etc.), responsable de definir la misión, las estructuras, normas y estrategias de la organización; y de marcar las obligaciones y objetivos del gestor ejecutivo. A la función «gestión» corresponde cumplir la misión y objetivos de la organización, gestionando su día a día.

Esta distinción es estándar en todas las organizaciones, como hemos visto en los sistemas sanitarios de los países similares al nuestro. Ha existido también en la sanidad de la Seguridad Social española, cuyo Reglamento de las Instituciones Sanitarias (1972) incluía Juntas de Gobierno, pero estas fueron suprimidas por RD521/1987 que aprobó el Reglamento sobre Estructura, Organización y Funcionamiento de los Hospitales del INSALUD. Y este es el esquema que sigue vigente en todo el SNS, con algunas excepciones no significativas.

La ausencia de un órgano de gobierno tiene un gran impacto negativo en la gestión y cultura organizativa de hospitales y centros sanitarios del SNS. Pero este problema no es si no el reflejo en el SNS de la cultura política de la administración pública española, de su aversión al control democrático y la rendición de cuentas, y de su querencia por el nombramiento discrecional y la ocupación partidaria de los puestos. La desaparición e irrelevancia de los órganos de gobierno de las instituciones sanitarias fue acompañada del nombramiento discrecional (político) del director-gerente, cargo antes reservado a funcionarios por oposición de la Seguridad Social, como ocurre en los hospitales públicos franceses. A pesar los avances innegables habidos en la gestión sanitaria durante los últimos años, estos cambios han sido muy negativos por la pérdida de legitimidad y autoridad interna de los gestores, por su alta inestabilidad al ir su nombramiento ligado al ciclo político, y por llevar a la politización partidaria de la gestión en los centros sanitarios.

Por todo ello, es de gran importancia recuperar un buen diseño organizativo de los centros e instituciones del SNS, restaurando órganos colegiados de gobierno a todos los niveles del SNS, ante los que rindan cuentas gestores seleccionados en base a su trayectoria profesional, como ocurre en los sistemas sanitarios más ejemplares similares al nuestro.

Sin embargo, es importante resaltar que estas buenas estructuras (órganos colegiados, gerentes profesionales), que podríamos considerar el *hardware* de las organizaciones, solo dan buenos resultados si están dotadas de un *software* adecuado: de buenas prácticas de funcionamiento para los órganos colegiados, traducidas en una composición adecuada del mismo, y en reglas que le permita ser operativo. Para ello no es preciso inventar nada: vale con aplicar

a las organizaciones de la sanidad pública española las normas y los estándares de los códigos de buen gobierno corporativo y de buena gestión existentes en el sector público, en el privado y en organizaciones sanitarias como el NHS británico, los sistemas de salud de las provincias de Canadá, etc.

En este sentido, el referente más inmediato para los Servicios de Salud de las CCAA españolas es el *Código de Buen Gobierno de Osakidetza/Servicio Vasco de Salud* (Osakidetza, 2012). Este texto, destacable por su contenido e interés práctico, fue encargado por el Departamento de Sanidad del Gobierno Vasco y en él se abordan tanto las estructuras corporativas de buen gobierno, como recomendaciones concretas para llevar a las organizaciones sanitarias los valores y principios del buen gobierno.

6.2. *Autonomía de gestión en los Servicios de Salud de las CCAA*

Como hemos visto, los Servicios de Salud de las CCAA están incardinados en la administración de sus respectivas CCAA, sin atender demasiado a lo específico de su misión y sus exigencias, contrariamente a lo que sucede en los países más ejemplares con sistemas sanitarios públicos integrados, cuyas organizaciones sanitarias son públicas, pero con organización y funcionamiento diferenciado respecto a su Administración pública.

Las normas y la forma jurídica de la organización sanitaria han de estar adaptadas a su misión, y no al revés. Los servicios sanitarios son muy específicos, con características propias muy diferentes de la administración pública común; por ello han de dotarse de formas organizativas adaptadas a su misión, para prestar sus servicios con agilidad, efectividad y eficiencia 24 horas al día, todos los días del año. A nivel de las CCAA ello requiere que sus Servicios de Salud tengan una organización propia con autonomía operativa, tanto a nivel corporativo central, respecto a la Administración autonómica general, como localmente en los hospitales, áreas de Salud, etc.

Este tema es crítico para la sostenibilidad de la sanidad pública, como hemos comentado más arriba. Un reto en el que la sanidad pública se enfrenta a dos adversarios, con posiciones y objetivos contrarios. De un lado, están los que propugnan la privatización de la provisión sanitaria pública; argumentan que lo público no puede ser eficiente e innovador, bien por identificar lo público con su organización-gestión actual, y no ver posibilidades de reforma, o por interés, ideología o una mezcla de todos estos factores. De otro lado y en frente, están algunos defensores de lo público, que confunden los fines (el servicio público gestionado públicamente), con los instrumentos (formas organizativas y de gestión concretas), y rechazan cualquier reforma e innovación que altere el statu quo, tildándola de «privatizadora». Paradójicamente, ambos grupos se potencian y retroalimentan mutuamente: la agresividad privatizadora de unos refuerza el inmovilismo de los otros, y viceversa. Dentro de los que preconizan la privatización merecen un juicio ético especialmente severo los que teniendo la responsabilidad de gestionar la sanidad pública la privatizan, sea por falta de conocimiento, de coraje político para hacer reformas, o por interés de cualquier tipo.

Dado que la integración indiferenciada en la administración pública común no posibilita el buen desempeño de la sanidad de provisión pública, y que su privatización, por la fórmula que sea, tiene los serios inconvenientes que muestra la experiencia (altos costes de transacción, oportunismo difícilmente evitable, conflictos de interés, presión al alza de los costes, pérdida de control público, etc.), es necesario encontrar alternativas que doten a los Servicios de Salud de las CCAA de trajes legales y organizativos a medida, con reglas de funcionamiento que les den toda la autonomía y capacidad de gestión que necesitan para su misión.

Para ello, existen fórmulas legales que pueden ser fácilmente adaptadas, como ha hecho *Osakidetza*/Servicio Vasco de Salud. No obstante, como se está viendo en la práctica, el estatus jurídico solo facilita las cosas si existe voluntad política en los gobiernos de las CCAA de dotar a sus servicios sanitarios de toda la autonomía que precisan. Dado que la sanidad supone alrededor de un 40 % del presupuesto de las CCAA, y que estas han modelado su Administración a imagen del Gobierno central, ello supone un replanteamiento radical de una parte muy importante del gobierno de las CCAA. Sin duda no es tarea fácil, pero la alternativa es peor. Además existen experiencias internacionales de las que aprender (Escocia, condados suecos, regiones italianas, Nueva Zelanda, etc.).

7. Reflexión final sobre los retos de las reformas en la sanidad pública española

Como hemos visto, el SNS español comparte muchas de sus características sanitarias más positivas con los mejores sistemas de salud de países similares. Las diferencias mayores están en los aspectos de buen gobierno. Ello sin embargo no es un defecto específico del SNS si no de la cultura política y administrativa española, que afecta a todas las instituciones, sanidad incluida. Las reformas del SNS a las que nos hemos referido y los retos para abordarlas, no son en puridad temas de política sanitaria, si no de política general. Los problemas tratados reflejan el impacto en la sanidad pública de la muy mejorable calidad de las instituciones y de la democracia española, como muestran los recientes libros de Antonio Muñoz Molina (2013) y de César Molinas (2013). Así pues, los retos más importantes de las reformas del SNS son comunes a los que tiene la sociedad española para mejorar sus instituciones, dotándolas de mecanismos efectivos de transparencia, de rendición de cuentas, de control y participación democrática, de instrumentos para garantizar conductas éticas al servicio del interés general.

Además, hay que destacar que una parte no menor de los retos del SNS, es lograr que la sanidad tenga en la agenda política la prioridad que tiene para la ciudadanía. Esta baja prioridad, es en sí misma un indicador de baja calidad democrática, y constituye un problema real porque lleva a no abordar los problemas, a cronificarlos, y en definitiva a agravarlos. Sin liderazgo proactivo en el Ministerio de Sanidad, sin una sociedad civil fuerte que presione para situar los problemas del SNS en la agenda política, las reformas que la sanidad pública precisa no estarán en la agenda, y ante las crisis, se improvisan reformas reactivas y recortes

indiscriminados que solo sirven para deteriorar el SNS, y que en su insuficiencia, dan alas a los fuertes intereses que ven en la privatización sanitaria un nuevo nicho de negocio.

Por último, como dato positivo, clave para las buenas reformas, hay que señalar que España cuenta con una buena masa crítica de académicos y expertos que dan gran solidez y rigor al debate sobre la sanidad. Así lo reflejan los trabajos de las sociedades científico-profesionales AES⁹ (Asociación de Economía de la Salud) y SESPAS¹⁰ (Sociedad Española de Salud Pública y Administración Sanitaria), entre los que destaca el documento *SNS Diagnóstico y Propuestas de Avance* (AES, 2013). Aquí el reto pendiente es incorporar este conocimiento experto al proceso de reformas, pues la cultura democrática de buen gobierno exige explicarlas y justificarlas acompañándolas de informes técnicos.

Referencias bibliográficas

- ABRAHAMAS, D. (2014): *An Inquiry into the Effectiveness of International Health Systems*. Londres, PLP Health Committee, British Parliament.
- AES (2013): *SNS. Diagnóstico y Propuestas de Avance*. Barcelona.
- COUNCIL OF EUROPE-COMMITTEE OF MINISTERS (2010): *Recommendations CM/Rec(2010)6 of the Committee of Ministers to Member States on Good Governance in Health Systems. Adopted by the Committee of Ministers on 31 March 2010*. Disponible en <https://wcd.coe.int/ViewDoc.jsp?id=1607489>
- FREIRE CAMPO, J. M. (2007): «Los sistemas de aseguramiento sanitario de riesgos de enfermedad en España»; en *Derecho y Salud* (15, 41-59). Disponible en <http://www.ajs.es/download/attach/284>
- FREIRE, J. M. y REPULLO, J. R. (2011): «El buen gobierno de los servicios de salud de producción pública: ideas para avanzar»; en *Ciência & Saúde Coletiva* (2733-2742).
- GARCÍA-ARMESTO, S.; ABADÍA-TAIRA, M.; DURÁN, A.; HERNÁNDEZ-QUEVEDO, C. y BERNAL-DELGADO, E. (2010): «Spain: Health system review»; en *Health Systems in Transition* 12(4); pp. 1-295. Disponible en www.euro.who.int/__data/assets/pdf_file/0004/128830/e94549.pdf
- MENEU, R. (2009): «Evaluación del buen gobierno sanitario. Algunas reflexiones para su mejora»; en ORTÚN, V., ed.: *El buen gobierno de sanitario*. Madrid, Springer Healthcare Communications; p. 104.
- MOLINAS, C. (2013): *Qué hacer con España*. Barcelona, Destino.
- MUÑOZ MOLINA, A. (2013): *Todo lo que era sólido*. Barcelona, Seix Barral.

⁹ http://www.aes.es/documentos_aes/propuestas_sns.

¹⁰ <http://www.sespas.es/informes.php>.

- OMS (2008): *Informe sobre la salud en el mundo 2008. La atención primaria en salud mas necesaria que nunca*. Ginebra.
- ORTÚN, V., ed. (2009): *El buen gobierno sanitario*. Madrid, Springer Healthcare Communications.
- OSAKIDETZA/SERVICIO VASCO DE SALUD (2012): *Recomendaciones Consejo Asesor sobre el Buen Gobierno de la Sanidad Pública Vasca*. Disponible en <http://www.osakidetza.euskadi.net>.
- REPULLO, J. R. (2014): «Cambios de regulación y de gobierno de la sanidad»; en *Gaceta Sanitaria* (28, supl. 1); 62-68.
- REPULLO, J. R. y FREIRE, J. M. (2008): «Gobabilidad del SNS: mejorando el balance entre los beneficios y los costes de la descentralización»; en *Gaceta Sanitaria* (22, supl. 1: Informe Sespas 2008); pp. 118-125.
- URBANOS GARRIDO, R. y GONZÁLEZ LÓPEZ-VALCÁRCEL, B. (2014): «El modelo sanitario en peligro»; en MYRO, R., coord.: *Mediterráneo Económico* (25): «Un nuevo modelo económico para España. Reformas estructurales para la recuperación y el crecimiento»; pp. 331-346.
- VILLORIA, M. (1996): *La modernización de la Administración como instrumento al servicio de la democracia*. Madrid, INAP-BOE.



LA NECESARIA CONTRIBUCIÓN DE LOS AGENTES SOCIALES

Fernando Suárez González

Real Academia de Ciencias Morales y Políticas

Resumen

En la historia reciente de España, los sindicatos actuantes han demostrado básicamente un claro sentido de la responsabilidad y han contribuido a la paz social y, además, que son elementos indispensables para contrapesar los posibles abusos de los poderes económicos y financieros y para velar por el adecuado reparto de los rendimientos de cada empresa entre quienes contribuyen a hacer realidad sus resultados. Su colaboración en la formación de una sociedad más justa es, pues, indispensable. Sin embargo, teniendo en cuenta la indispensable función que las organizaciones sindicales están llamadas a cumplir, contribuir a su desprestigio no es de recibo. Corresponde, pues, a sus dirigentes fomentar la transparencia de tales organizaciones, dirigir las con honestidad y fomentar en su estructura y en sus actuaciones concretas las exigencias de la ética cívica.

Abstract

In the recent history of Spain, active trade unions have basically demonstrated a clear sense of responsibility and have contributed to social peace. They are also essential elements for counterbalancing possible abuse of economic and financial powers and overseeing the proper division of the profits of every business among those who contribute to achieving its results. Their cooperation in the formation of a fairer society is therefore indispensable. However, taking into account the indispensable function which trade union organisations are called on to perform, contributing to detracting from their prestige is unacceptable. It is therefore appropriate for their leaders to promote the transparency of such organisations, running them honestly and promoting the requirements of civic ethics in their structure and specific actions.

1. Introducción

Las consideraciones que se exponen en este trabajo vienen presididas por una doble y contundente afirmación: de una parte, la de que los sindicatos actuantes en la reciente historia de España han demostrado básicamente un claro sentido de la responsabilidad y han contribuido de manera decisiva a la paz social y, de otra, que los sindicatos son elementos indispensables en una sociedad democrática como factores de contrapeso de los posibles abusos de los poderes económicos y financieros y como vigilantes del adecuado reparto de los rendimientos de cada empresa entre quienes contribuyen a hacer realidad sus resultados. Tanto la meta por la que se justifica su actividad como los valores éticos de las sociedades democráticas en que actualmente se inscriben les convierten en agentes sociales necesarios de la transformación social. Sin embargo, en esta tarea se ven enfrentados con obstáculos, que en ocasiones proceden del exterior, en otras, de su propia constitución. Es necesario tratar de superar esos obstáculos para consolidar unos sindicatos que gocen de amplio reconocimiento y prestigio.

2. Antecedentes históricos

La dificultad de resumir en pocas líneas la historia del sindicalismo en España no impide afirmar que desde 1838 la cuestión de la asociación obrera estuvo en el centro del debate social y que el movimiento sindical se desenvuelve básicamente en la clandestinidad, con tolerancia mayor o menor según las diferentes localidades, la orientación política de las autoridades y el revestimiento formal de su personalidad (mutuas, ateneos, sociedades culturales, etc.).

Es sabido que la Ley de Asociaciones de 30 de junio de 1887 permite la fundación de la Unión General de Trabajadores el 12 de agosto de 1888, durante la Exposición Universal de Barcelona. También en Barcelona se funda, el 1 de enero de 1910, la Confederación Nacional de Trabajo. Ambas organizaciones tienen, naturalmente, antecedentes, pero esas son las fechas de nacimiento de las dos centrales sindicales que protagonizan nuestra historia social y, en buena manera, política, durante el primer tercio del siglo XX. Si hubiera que caracterizar con un solo rasgo a una y otra, se podría decir que la primera se movió siempre en los terrenos del marxismo y del socialismo, en tanto que la segunda se inspiró más bien en los principios del anarquismo.

Con independencia del juicio que puedan hoy merecer esas influencias, es indudable que en el nacimiento de los movimientos sindicales hay un impulso ético. La injusticia manifiesta que en la relación de trabajo provoca la revolución industrial, la explotación de quienes no tienen más que su fuerza de trabajo y la necesidad ineludible de compensar la debilidad con la unión, hacen del sindicalismo un factor de equilibrio que resulta indispensable en el camino de la justicia social.

La vinculación de las asociaciones obreras con los conflictos laborales, sociales y políticos me ha permitido exponer en mi discurso de ingreso en la Real Academia de Ciencias Morales y Políticas, en mayo de 2007, el constante desbordamiento de la legalidad que se produce en España hasta que intenta ponerle freno, con la anuencia del Rey, el general Primo de Rivera. Concluida la Dictadura, entre abril y septiembre de 1931 se producen movimientos huelguísticos tan desenfadados que constituyen uno de los factores que provocan la aprobación de la Ley de defensa de la República, de 21 de octubre de 1931, o la Ley de orden público de 28 de julio de 1933, Leyes que no bastan para contener las gravísimas conmociones político-sociales que se producen en esos años y que, según el fiscal general de la República en su Circular del 9 de marzo de 1934, se amparan solapadamente tras la presunta legalidad de asociaciones profesionales externamente ajustadas a la ley, pero que frecuentemente no circunscriben su actuación a lo dispuesto en ella.

Los sindicatos, como las demás instituciones sociales y políticas de carácter no estrictamente religioso, no están llamados a la santidad ni a dar testimonio de ejemplaridad en su conducta, pretensiones ambas que, en una historia tan atormentada como es la de España entre 1833 y 1978, hubieran exigido incalculables dosis de heroísmo. Son años que conocen varias revoluciones, la caída de la Monarquía y su reinstauración, dos Repúblicas, dos Dictaduras, las guerras carlistas, la guerra de África y una trágica guerra civil, el desastre del 98, más de ciento

cincuenta gobiernos, el asesinato de cuatro de sus presidentes e infinidad de disturbios, conflictos y luchas sociales. En ese escenario, ni puede extrañar el comportamiento de los sindicatos históricos, ni se puede juzgar tal comportamiento con los criterios usuales en el día de hoy.

Por poner algún ejemplo, si en las elecciones de principios del siglo XIX eran habituales la compra de votos, las trampas en las urnas o la falsificación de las actas, sería hipócrita escandalizarse del mecanismo que llevó al Ayuntamiento de Madrid a los primeros socialistas y ugetistas -Pablo Iglesias, Rafael García Ormaechea y Francisco Largo Caballero- en las elecciones municipales de 1905. Lo ha relatado con crudeza el biógrafo de Iglesias, Juan José Morato en el libro que dedicó al «educador de muchedumbres»:

«¿Cómo pudo ser esta victoria? Pues echando mano de iguales recursos que los otros candidatos, o sea haciendo que un mismo individuo votase en varias secciones, con la diferencia en este caso de que estos electores votaban por ideas, mientras que los de los otros candidatos realizaban la tarea por una soldada vil. Fue un ardid ingenioso, en el que intervino hasta la habilidad profesional de los tipógrafos, porque se compusieron los moldes de las candidaturas con letras y signos que nada decían, pero que al trasluz parecían contener los nombres y apellidos de los candidatos oficiales y, debajo de esas líneas, en letras pequeñas, pero claras, se leían los nombres de Iglesias, Ormaechea y Caballero. Los presidentes de las mesas -y entonces casi todos lo eran de profesión, una profesión que no hubiera desdeñado Monipodio-, conocedores de todas las características materiales de la papeleta oficial, de seguro estaban durante la jornada un poco sorprendidos por lo copioso de la votación; mas el asombro hubo de trocarse en estupor cuando desdoblaron las candidaturas *camouflées*».

Menos indulgencia merece cuanto relata la histórica sentencia del Tribunal Supremo de 27 de noviembre de 1934 (en Aranzadi, 2015), según la cual en la Casa del Pueblo de la calle Piamonte n.º 2 había «acopio de explosivos y armamento» que provocó la disolución de cuarenta y cinco asociaciones o sociedades de signo socialista, copropietarias del inmueble. Era una época de violencia prebélica que, afortunadamente, no admite comparación con nuestros días, en los que se ha superado también la concepción sindical surgida como reacción frente a tantos y tan reiterados desmanes y, sobre todo, «frente al capitalismo liberal y al materialismo marxista», que era la inicial pretensión del «nacionalsindicalismo». La marcha de los acontecimientos convirtió aquel modelo en un singular corporativismo, en el que el Estado absorbió en su propia estructura a las organizaciones profesionales, tanto de empresarios como de trabajadores.

Aplicar el foco de la ética a situaciones tan complejas que a los ojos de las actuales generaciones resultan incomprensibles, se convertiría en un ejercicio tan estéril como interminable. Si se permite una irónica pincelada sobre la Organización Sindical Española entre 1940 y 1976, habría que subrayar el carácter expresamente confesional católico del Estado que la configuró y que nombró a un obispo asesor de la Organización, para contrastar esos patentes datos de hecho con la notoria y reiterada defensa del derecho de asociación sindical en la doctrina de los Sumos Pontífices, al menos desde la encíclica *De rerum novarum*. Las contradicciones estructurales y coyunturales necesitan un agotador estudio de los enrevesados caminos de la historia y un inagotable espíritu de comprensión por parte de los analistas.

3. La legalidad vigente

La memorable transición política española se inició, como algunos recuerdan todavía, con la Ley para la reforma política de 1976. No se podía hablar siquiera de un proceso democratizador que no partiera del reconocimiento más amplio de la libertad sindical y de ahí que la citada Ley proclamara en su artículo 10 que «los derechos fundamentales son inviolables y vinculan a todos los órganos del Estado». La Ley 19/1977, de 1 de abril, reconoció ya el derecho de asociación sindical y la Constitución de 1978 dedica su artículo 28.1 al derecho a sindicarse libremente que comprende «el derecho a fundar sindicatos y afiliarse al de su elección, así como el derecho de los sindicatos a formar confederaciones y a fundar organizaciones sindicales internacionales o afiliarse a las mismas», añadiendo que «nadie podrá ser obligado a afiliarse a un sindicato». Ese derecho se reconoce a «todos», con la salvedad de que «la ley podrá limitar o exceptuar» su ejercicio «a las Fuerzas o Institutos armados o a los demás cuerpos sometidos a disciplina militar y regulará las peculiaridades de su ejercicio para los funcionarios públicos».

La Constitución, no solo consagró la libertad sindical, sino que reconoció que «los sindicatos de trabajadores (y las asociaciones empresariales) contribuyen a la defensa y promoción de los intereses económicos y sociales que les son propios» (artículo 7). Con base en ese precepto, la sentencia del Tribunal Constitucional de 8 de abril de 1981 llegó a la conclusión de que los sindicatos son organismos básicos del sistema político, lo que no deja de ser una desmesura, salvo que se consideren tales todas las instituciones y organismos citados por la Constitución. Las asociaciones empresariales están citadas en el mismo precepto constitucional y el artículo 52 se refiere a otras organizaciones profesionales con el mismo tenor literal y es impensable que el Tribunal Constitucional las considere organismos básicos del sistema político.

En cualquier caso, consagrada la libertad sindical por la Constitución, es evidente que bastaba la legislación ordinaria para configurar el modelo que resultara de la libre iniciativa de los trabajadores. Pero ni las fuerzas políticas en presencia deseaban la proliferación de siglas sindicales, ni las organizaciones que salían de la clandestinidad querían compartir protagonismo, ni la organización empresarial en que se había transfigurado la sección económica de la Organización Sindical anterior tenía la menor afición al pluralismo. De ahí que, apenas aprobada la Constitución y sin esperar a la ley orgánica que su artículo 81 exigía para regular la libertad sindical, tanto la Unión General de Trabajadores como las Comisiones Obreras fueran favorecidas con el título de sindicatos más representativos, definitivamente consagrado por la Ley orgánica 11/1985, de 2 de agosto, de libertad sindical, con todas las atribuciones, privilegios y ayudas de que se les ha ido rodeando¹.

De ahí que Comisiones Obreras y la Unión General de Trabajadores -y los más representativos en sus respectivos ámbitos autonómicos- tengan conferida «una singular posición jurídica a efectos, tanto de participación institucional, como de acción sindical», de manera que

¹ De estos temas me he ocupado más detenidamente en mis trabajos «Visión crítica de la Ley orgánica de libertad sindical» (*Revista de la Facultad de Derecho de la Universidad Complutense de Madrid*, número monográfico 7 (1985), págs. 37 y ss.); «Nuevas reformas de representatividad sindical, en AEDTSS, *Reforma de legislación laboral. Estudios dedicados al Profesor Manuel García Alonso*, Madrid, 1995; «La situación sindical» en *Anales de la Real Academia de Ciencias Morales y Políticas*, nº 86, Madrid, 2009, págs. 323 y ss.; «La libertad sindical en la Constitución», en *Homenaje al Profesor Jaime Montalvo Correa*, en prensa.

ostentan representación institucional, en todos los niveles territoriales y funcionales, ante las Administraciones públicas u otras entidades y organismos de carácter estatal o de Comunidad Autónoma que la tengan prevista (artículos 6.1 y 3 de la LOLS). Pueden también promover elecciones para delegados de personal, comités de empresa y órganos correspondientes de las Administraciones públicas, de las que depende su propia mayor representatividad, así como obtener cesiones temporales de inmuebles patrimoniales públicos.

Esta legislación de apoyo, que ha superado a su modelo, la Italiana *legislazione di sostegno*, ha institucionalizado a unos sindicatos que parecen más próximos a la Administración que a la espontaneidad social, como frecuentemente ocurre con muchas organizaciones «no gubernamentales» que necesitan para sobrevivir subvenciones del gobierno.

No es, pues, discutible que las responsabilidades de todo tipo, incluidas las de carácter ético, han variado profundamente desde que el ordenamiento jurídico rodea de reconocimientos, facultades y garantías a las organizaciones sindicales, especialmente a las más representativas.

4. Dificultades para alcanzar el bien interno de la actividad sindical

Evidentemente, los sindicatos, como las demás organizaciones sociales, tienen que acomodar todas sus líneas de actuación y los concretos modos de su comportamiento a las exigencias morales mayoritariamente vigentes en la sociedad en la que se desenvuelven.

No podemos extendernos aquí en la repercusión que en la ética de las organizaciones tiene el comportamiento de sus líderes², pero sí podemos detenernos en el análisis de las vertientes de la actividad sindical en las que pueden surgir y surgen con mayor frecuencia conflictos y situaciones a los que resulta indispensable aplicar el foco de la ética.

4.1. Contradicción entre los propios intereses y los de los trabajadores

Si «para diseñar la ética aplicada de cada actividad social» es necesario, en primer término, «determinar claramente el fin específico, el bien interno por el que cobra su sentido y legitimidad social» o, dicho de otro modo, «captar el sentido y fin de cada tipo de actividad para contribuir a la vida social, puesto que desde ellos se legitima la actividad misma»³, no me parece difícil concluir que el fin específico de la actividad sindical es la defensa del interés colectivo y de los derechos individuales de los trabajadores afiliados al sindicato.

Desde esa óptica, plantea alguna inquietud la contradicción que se presenta en no pocas ocasiones entre la defensa de los intereses y derechos de los afiliados y las conveniencias del sindicato mismo.

² Me remito a las obras de Javier GOMÁ *Imitación y experiencia* (Pre-Textos, Valencia 2003) y *Ejemplaridad pública* (Taurus Santillana, Madrid, 2009). Más reciente es el interesante ensayo de MORENO TEJADA *Funcionarios ejemplares* (INAP, Madrid, 2013), donde aborda las características y los modos de ejercicio del liderazgo ético.

³ Adela CORTINA y Emilio MARTÍNEZ, *Ética*. Madrid, Akal; pp. 165 y 172.

Quien siga con alguna atención la evolución del sindicalismo en España desde el momento en que se aprueba la Constitución, puede plantearse la importante cuestión de la preferencia por la sólida implantación del sindicato, con alguna cesión en materia de los derechos de los trabajadores.

Así, en el Acuerdo Básico de 10 de julio de 1979, se acepta -ante la excepcional superación del 6,5 % del índice de precios al consumo- que la revisión automática de los salarios reales se realice en función de los criterios que pueda adoptar el gobierno, a la vez que la CEOE legitima y reconoce la presencia de la UGT a nivel de empresa, a través de la nueva figura de los delegados sindicales designados por el sindicato y distintos de los delegados de personal y de los comités de empresa elegidos por todos los trabajadores de la misma.

En el Acuerdo Marco Interconfederal de 5 de enero de 1980, se acepta la moderación salarial, se suprimen las horas extraordinarias habituales y se reducen las demás al mínimo indispensable, aceptándose también elevar la rentabilidad y la competitividad de las empresas, reconociéndose simultáneamente la legitimación para negociar de las centrales que alcancen el 10 % de los representantes unitarios de los trabajadores, la existencia de secciones sindicales de empresa, el cobro por las empresas de la cuota sindical y privilegios y garantías para determinados cargos sindicales.

En el Acuerdo Nacional de Empleo de 9 de junio de 1981 -en el que participan las Comisiones Obreras y el gobierno, ausentes de los pactos anteriores- los sindicatos aceptan la contención de la conflictividad, la moderación del crecimiento de los salarios y de las tasas de revalorización de las pensiones, pero se consagra en él la participación de las centrales sindicales más representativas en importantes instituciones y organismos y tanto CCOO como UGT obtienen la entrega de inmuebles del llamado patrimonio sindical y subvenciones del Estado.

En el Acuerdo Interconfederal de 15 de febrero de 1983 se mantiene la política de moderación de las retribuciones y se acuerda la erradicación del pluriempleo, a la vez que se prorrogan las estipulaciones de carácter sindical de los pactos anteriores.

En el Acuerdo Económico Social de 1985 -que por parte sindical firma solo la UGT- se constituyen hasta nueve comisiones en las que el sindicato socialista garantiza su presencia para intervenir en cuestiones básicas de la política económica, a la vez que incrementa su participación institucional, compromete su presencia en las empresas públicas y logra la promesa del gobierno de elaborar un proyecto de ley para la adjudicación en usufructo del llamado patrimonio sindical acumulado.

Parece, pues que, detrás de la siempre deseable concertación social, aparecen en ocasiones ingredientes de conveniencia para las centrales sindicales, mientras que a la vez se integra a los trabajadores en la aceptación de las muy desfavorables consecuencias de la crisis. La Ley 11/1994, de 19 de mayo, de reforma del estatuto de los trabajadores, fue calificada por los sindicatos más representativos como «agresiva» para los trabajadores, pero contenía ventajas para las centrales que, a partir de aquella, gobiernan las elecciones de las que surge su propia representatividad.

4.2. *La estructura interna y el funcionamiento democrático*

Para alcanzar el bien interno, que exige el respeto a determinadas virtudes y valores, la propia Constitución exige que la estructura interna y el funcionamiento de los sindicatos sean democráticos. Tanto los estatutos de la Confederación sindical de CCOO, aprobados en su 10º Congreso confederal, en febrero de 2013, como los estatutos confederales de la UGT, aprobados en el 40 Congreso confederal, en abril de 2009, cumplen las exigencias democráticas, al menos con los muy flexibles niveles que los partidos políticos se exigen a sí mismos para cumplir el análogo mandato de la Constitución.

Es sabido, sin embargo, que son muchas las críticas que los partidos suscitan por su peculiar entendimiento de la democracia interna y, aunque los sindicatos no las merezcan con tanta intensidad, es indudable que participan de algunos de los defectos que se aprecian en aquellos. En CCOO se manifiesta una clara preferencia por las listas únicas, aunque se prevé la posibilidad de que no se alcancen (artículo 11) y en los estatutos no se precisa ni el número de miembros que integran la Ejecutiva confederal ni el procedimiento de elegirlos, extremos ambos que se remiten al reglamento de cada congreso. En UGT, la Comisión ejecutiva confederal, que es el órgano de dirección permanente, se compone de trece miembros, todos ellos de plena dedicación, elegidos por el congreso confederal en listas completas, cerradas y bloqueadas (artículos 40 y 41) Es esa Comisión ejecutiva la que fija el número de delegados que componen el congreso que la elige y para ella no rige la norma que -para elegir el congreso- permite más de una lista y el reparto proporcional de los puestos de delegado entre las que hayan obtenido, al menos, el 25 % de los votos.

Es significativo, por otra parte, que las elecciones internas de las centrales no se denominen «elecciones sindicales», nombre que se reserva para las elecciones de los representantes unitarios en las empresas que se han ido «sindicalizando» paulatinamente, cuando es notorio que la mayoría de los trabajadores no pertenecen a sindicato alguno. Son esas elecciones las que se han adoptado como criterio para medir la mayor representatividad, fijada en la escasa cifra del 10 %, y en las que se han introducido las poco democráticas «listas cerradas y bloqueadas» que antes de 1984 estaban abiertas a todos los trabajadores que desearan presentarse.

4.3. *La financiación*

La habitual tendencia de las corporaciones a extender el tipo de prestaciones que ofrecen a sus miembros mucho más allá de lo que se exige para alcanzar el bien interno de su actividad, ha afectado también a los sindicatos que han llegado a convertirse en organismos de prestación de toda clase de servicios a los trabajadores.

Ciertamente, su función esencial es la de defender a los afiliados más débiles frente a los abusos de los empleadores, negociando colectivamente las relaciones laborales y recurriendo incluso a la huelga como instrumento de presión. Pero esta función esencial se ha ido ampliando hasta convertir a los sindicatos simplemente reivindicativos en sindicatos de gestión.

Probablemente es esto positivo desde el punto de vista de la estabilidad social, pero no puede ocultarse que la referida ampliación de sus funciones requiere unos medios que no son fáciles de obtener con las solas aportaciones de los siempre escasos afiliados⁴. Por mucho que se hayan elevado las posibilidades económicas de los trabajadores por cuenta ajena del siglo XXI respecto de las que, en el siglo XIX, caracterizaban al proletariado que alumbró el sindicalismo, es evidente que no pueden mantener unos sindicatos que necesitan sedes en todas las ciudades y pueblos de España y que quieren prestar a sus afiliados asistencia jurídica gratuita, orientación para el empleo, formación profesional, asistencia a los emigrantes, servicios de mediación, conciliación y arbitraje, fundaciones de todo tipo, agencias de viaje, compañías de seguros e incluso viviendas asequibles para los menos favorecidos. De ahí surge la necesidad, prácticamente ineludible, de aceptar el apoyo y la financiación del Estado.

Devueltos -aunque no a todos- los bienes que pertenecían a los sindicatos anteriores a la guerra civil, se planteaba un problema a las Comisiones Obreras, que no tenían esos antecedentes porque se habían fundado durante el régimen anterior, aunque obligados a una actuación clandestina. Como era natural, los bienes de la anterior Organización Sindical se integraron en el patrimonio del Estado que la mantenía, pero se arbitró la ficción de que, dentro de él, constituía un «patrimonio sindical acumulado», susceptible de cesión en uso a los sindicatos y a las organizaciones empresariales, con preferencia de los más representativos. De algunos de los inmuebles se fue haciendo asignación a los nuevos sindicatos y organizaciones empresariales para que pudieran cumplir mejor sus fines propios, si bien -como reconoce la exposición de motivos de la posterior Ley 4/1986, de 8 de enero- «fuera del marco general normativo que las regulase adecuadamente». Aprobada dicha Ley, llamada de cesión de bienes del patrimonio sindical acumulado, se procedió al reparto del patrimonio entre los nuevos sindicatos y patronales, que se vieron así implantados en todo el territorio nacional, pero necesitados simultáneamente de amplias plantillas de personal para dar contenido a tantos edificios, cuyo mantenimiento está además a cargo de los respectivos cesionarios que deben devolverlos en el mismo estado en el que fueron cedidos y con todas sus accesiones y mejoras.

Es posible pensar que la situación es irreversible, pero cabe también la hipótesis de que el Estado se vea en la necesidad de recuperar ese cuantioso patrimonio -por ejemplo, si no puede pagar las pensiones de las generaciones que lo acumularon- o, menos dramáticamente, si las organizaciones que lo usan pierden su representatividad.

En cualquier caso, los sindicatos han asumido tales funciones y mantienen una estructura de tales dimensiones que les obliga a aceptar subvenciones del Estado, de las comunidades autónomas y de los ayuntamientos, cuyo volumen total no se conoce con exactitud, pero que necesariamente empaña su imagen de independencia.

Por otra parte, la amplísima delegación de la formación profesional que los gobiernos han venido haciendo en las patronales y en los sindicatos parece que ha propiciado también abusos, tanto porque se han fingido cursos no celebrados como porque se han ampliado a convenien-

⁴ Las cifras de la afiliación no suelen ser conocidas con gran exactitud. CCOO declara 1.050.269 afiliados y UGT, 1.169.000, cuando la población activa supera los 22.000.000.

cia los horarios o las dietas percibidas por los beneficiarios, como ha podido demostrarse en concretas actuaciones del Tribunal de Cuentas del Reino.

Una de las asignaturas pendientes en el asunto de la financiación es la de procurar mecanismos de autofinanciación, como sucede en sindicatos prestigiosos de otros países. La prestación de servicios se vería reducida, pero la independencia generaría reputación.

4.4. La negociación colectiva

Las partes de los convenios colectivos están obligadas a negociar «bajo el principio de la buena fe». Aunque ello está en la naturaleza de las cosas, lo exige expresamente entre nosotros el artículo 89.1, párrafo 3º, de la Ley del estatuto de los trabajadores.

Como es también natural, la obligación de negociar no impone el deber de llegar a alcanzar un acuerdo (STS de 17 de noviembre de 1978, en Aranzadi 9750), ni el de mantener indefinidamente una negociación que no produce acuerdos (STS de 22 de mayo de 2006, en Aranzadi 4567, entre otras muchas). La negociación de buena fe es compatible con el simultáneo ejercicio del derecho de huelga (ST Const. 80/2000, de 27 de marzo), pero siempre que se cumplan los requisitos legales establecidos (STS de 5 de noviembre de 2008, en Aranzadi 7042). «En el supuesto de que se produjeran violencias, tanto sobre las personas como sobre los bienes y ambas partes comprobaran su existencia -añade el párrafo 4º del artículo antes citado- quedará suspendida de inmediato la negociación en curso, hasta la desaparición de aquellas».

También es compatible con la buena fe que, ante la imposibilidad de llegar al acuerdo en un convenio colectivo estatutario después de negociar sin éxito durante varios meses, se celebre otro de carácter extraestatutario con aquella parte de los negociadores que estuviera conforme con las cláusulas del primero. En tal hipótesis, no se puede obligar a reanudar la negociación, salvo que se plantee una nueva plataforma negociadora, en el contenido o en el tiempo (STS de 30 de septiembre de 1999, en Aranzadi 8395).

Es curioso reseñar la frecuencia con que los tribunales rectifican las decisiones empresariales de proceder a despidos colectivos, por defectos en el período de negociación que la legislación impone a las partes. Aunque las sentencias no llegan a reprochar mala fe, son los empresarios los que habitualmente resultan incumplidores de las exigencias impuestas a dicha negociación, que no es propiamente de convenio colectivo, pero sí evidente manifestación de la concepción autonómica de las actuales relaciones entre los interlocutores sociales.

No deja, a mi juicio, de plantear problemas éticos la construcción elaborada por el Tribunal Constitucional, para el cual la voluntad individual de los trabajadores no puede modificar, respecto de los mismos, el contenido de lo pactado con carácter general en el convenio colectivo, porque ello quebraría el sistema de la negociación colectiva que ha configurado el legislador (por todas, las sentencias 105/1992, de 1 de julio, FJ 6 y 107/2000, de 5 de mayo, FJ 7). Tal doctrina, seguramente sostenible en los modelos en que el convenio colectivo se extiende únicamente a los afiliados al sindicato o sindicatos firmantes, no parece aplicable en

el modelo de eficacia *erga omnes* mantenido, como herencia del sindicato vertical, en el sistema español. El convenio colectivo se desnaturaliza si se equipara a una norma legal y aunque ello sea muy propicio a la consolidación de un poder sindical no respaldado por la afiliación, resulta dudosamente compatible con el derecho al trabajo como instrumento del libre desarrollo de la personalidad que encuentra, a mi juicio, su fundamento en la visión conjunta de los artículos 10 y 35 de la Constitución. En particular, la jubilación obligatoria implantada en un convenio colectivo sin posible renuncia por parte del trabajador me ha sorprendido siempre y tengo el íntimo convencimiento de que si el Tribunal Constitucional hubiera preferido mantener lo contrario no le hubieran faltado argumentos sólidamente cimentados en el propio texto constitucional.

4.5. *El derecho de huelga*

El derecho de huelga es sin duda indiscutible, pero tiene también limitaciones éticas. No vale envolverse en la afirmación de Bouère, según el cual «la huelga es un hecho que siempre se ha burlado un poco del Derecho». Se podría explicar semejante aserto cuando las legislaciones son prohibitivas o sumamente restrictivas y se trata de forzar los límites impuestos, sean estos a favor del Estado y su orden público o en beneficio del empresariado. No es ese el caso del vigente ordenamiento español, en el que el derecho de huelga está incluido entre los derechos fundamentales y libertades públicas (artículo 28.2 de la Constitución). Mi tradicional discrepancia ante el hecho de que la Constitución Española sea la única del mundo que reconoce el derecho de huelga antes que el derecho al trabajo, otorgando al primero garantías de que no goza el segundo, no me impide invocar el Derecho vigente para argumentar en favor de los deberes ético-sindicales.

Las aludidas garantías reforzadas, que llegan incluso al recurso de amparo (artículo 53.2) y que obligan al legislador -si alguna vez se decide a aprobar la ley que regule este derecho- a respetar su contenido esencial, tienen que llevar a la conclusión de que cualquier desviación, pequeña o grande, de las previsiones de la ley es inaceptable y debieran los sindicatos ser los primeros guardianes de las normas que garantizan su propia libertad. No es ético desconocer aquellas previsiones, remitiendo a los jueces la sanción por las leyes infringidas, cuando se tiene la plena conciencia de que, en el actual estado de cosas, las sentencias se pronuncian tres o cuatro años después de las infracciones.

La experiencia demuestra que los llamados «piquetes», autorizados a informar a los trabajadores o a los ciudadanos de las razones de la huelga, alteran con frecuencia el orden público con intimidaciones y violencias; que la huelga en los servicios públicos o esenciales provoca un número elevadísimo de recursos a los tribunales; o que la huelga de los funcionarios no está ni regulada ni prohibida. Todo ello debería excitar el celo de los sindicatos para impedir perturbadores excesos, sobre todo en dos supuestos en que la huelga resulta especialmente repudiable: cuando el empresario o los empresarios contra quienes la huelga se dirige no son quienes pueden acceder, ni total ni parcialmente, a la pretensión de los huelguistas, y cuando

el perjuicio que la huelga supone no afecta tanto al propietario de la empresa cuanto a los usuarios de sus servicios, del todo ajenas a las reivindicaciones pretendidas. Una huelga en la enseñanza o en la sanidad contra las autoridades educativas o sanitarias afecta a colegios, alumnos y familias o a enfermos que en modo alguno pueden conceder lo que los huelguistas piden. Una huelga de transportes en empresas públicas cuyo perjuicio repercute necesariamente en los ciudadanos, tanto en su aspecto económico como en el del servicio perturbado, no se puede equiparar a una huelga en una industria siderúrgica privada. La prudencia en el ejercicio del derecho a la huelga es de primera necesidad con el fin de alcanzar sus propósitos sin dañar a quienes no pueden hacer nada.

5. Consideración final

Como dijimos al comienzo de este trabajo, cualquiera de las conclusiones que se quiera extraer de las reflexiones que han quedado expuestas tiene que estar presidida por la doble afirmación de que los sindicatos actuantes en la reciente historia de España han demostrado básicamente un claro sentido de la responsabilidad y han contribuido a la paz social y, por otra parte, que son elementos indispensables para contrapesar los posibles abusos de los poderes económicos y financieros y para velar por el adecuado reparto de los rendimientos de cada empresa entre quienes contribuyen a hacer realidad sus resultados. Su colaboración en la formación de sociedades más justas es, pues, indispensable.

Pero también es verdad que, como dijera Indalecio Prieto hace casi medio siglo, «los sindicatos, como arma de defensa contra la explotación capitalista, son magníficos; utilizados contra el bien público, intolerables».

Es preciso atender a la opinión que les atribuye escasa adhesión de las masas trabajadoras a las que dicen representar, que les considera irrelevantes o que les acusa de haberse convertido en grandes aparatos burocráticos y apesabrados y hasta de ser instrumentos para el lucro ilícito de sus dirigentes. Teniendo en cuenta la indispensable función que las organizaciones sindicales están llamadas a cumplir, contribuir a su desprestigio no es de recibo. Corresponde, pues, a sus dirigentes fomentar la transparencia de tales organizaciones, dirigirlas con honestidad y fomentar en su estructura y en sus actuaciones concretas las exigencias de la ética cívica, fomentando valores que en la España actual son comunes al pensamiento cristiano y a las concepciones más radicalmente laicas.



EUROPA ANTE LA CRISIS DE VALORES

Marcelino Oreja

Real Academia de Ciencias Morales y Políticas

Resumen

La Europa del siglo XXI debe construirse sobre principios sólidos enraizados básicamente en dos tradiciones: la judeo-cristiana y la grecolatina, matizadas por la Ilustración. Esta síntesis realista y trascendente a la vez es la que continuará haciendo de nuestro continente un manantial fecundo de ideas frescas y claras que nutran esta apasionante era de la globalización de la que somos protagonistas. Son los valores de estas tradiciones los que configuran el depósito de la herencia europea. Europa es un continente abierto, capaz de rescatar lo mejor de todas las culturas del orbe. Sin embargo, solo podemos hablar de la existencia de Europa si reconocemos a su vez que hay un conjunto de valores sobre los que se apoya la unidad estructural de nuestro continente.

Abstract

The Europe of the 21st century must be constructed on solid principles basically rooted in two traditions – Judeo-Christian and the Greco-Latin – nuanced by the Enlightenment. It is this realistic but, at the same time, transcendental synthesis that will continue to make our continent a fertile spring of fresh, clear ideas feeding this exciting era of globalisation, in which we are important figures. It is the values of these traditions that will configure the deposit of the European inheritance. Europe is an open continent, capable of rescuing the best of all the cultures in the world. However, we can only speak of the existence of Europe if we also recognise that there is a set of values supporting the structural unity of our continent.

La crisis de valores que caracteriza nuestra sociedad requiere una atención especial, tanto desde el punto de vista histórico y sociológico, como jurídico y ético.

Mi punto de partida es que los valores deben fundarse en principios y acrisolarse socialmente en forma de virtudes ciudadanas; de lo contrario, cuando solo se sustentan en meras convenciones sociales, ellos mismos se «devalúan» y la comunidad política enferma, se esclerotiza y termina por derrumbarse. Por eso, solo un marco de principios, concretado en la práctica diaria de las virtudes ciudadanas, permitirá restablecer el gran paradigma europeo, ese que nos permitió crear una unidad espiritual por encima de nuestras diferencias nacionales, contribuyendo eficazmente a superar la profunda crisis moral en que nos encontramos.

La crisis moral provocada por el relativismo tiene repercusiones en todos los ámbitos de la convivencia. La actual crisis económica, por grave que sea, no es sino un efecto colateral y transitorio, una consecuencia de la crisis moral. Comprender el verdadero alcance de la crisis que padecemos, acertar en el diagnóstico, es el primer paso para la imprescindible regeneración. Una regeneración que, en mi opinión, está indisolublemente unida a los valores, a los principios, a esa fisonomía espiritual que ha hecho de Europa la cuna, la fortaleza y el paradigma

de la civilización occidental. Los antivalores han ganado terreno. No solo han pervertido la moral ciudadana, también se han enquistado en las instituciones, instrumentalizando la ley y la política. Las estructuras sociales y económicas, los organismos jurídicos y administrativos empiezan a ceder ante esta ofensiva de antivalores que provocan, como consecuencia, la desintegración de la síntesis axiológica que fue conformada, en su momento, por el *ethos* cristiano.

Europa no se puede sustentar sobre una idea cerrada de nación, tampoco sobre un modelo particular de constitución, ni menos todavía en una noción monolítica de Estado, aunque no le falten estos elementos. La exacerbación de cada una de estas concepciones desnaturaliza la síntesis europea. Europa no puede ceñirse a una de estas estructuras, pues las trasciende culturalmente. Y ello sucede así porque se funda no en una realidad de poder o en la exaltación de una raza, en la legitimidad de las leyes o la fortaleza de la estructura estatal. Europa nace de la unión de ciertos valores trascendentes que informan una geografía concreta, un conjunto de pueblos y un puñado de costumbres. Estos valores elevan una cultura heterogénea, le otorgan la primera unidad y la espiritualizan. Los valores trascendentes son los artífices de la síntesis que se ha producido en nuestro continente. Esta síntesis europea, si bien consta de un elemento material, que nos caracteriza frente a otras regiones, no se circunscribe ni se agota en él. El elemento espiritual, el elemento valorativo, es el más importante, porque es en los valores donde encontramos el nexo de unión que permite hablar de una comunidad europea de pueblos y naciones.

La Europa del siglo XXI debe construirse sobre principios sólidos enraizados básicamente en dos tradiciones: la judeocristiana y la grecolatina, matizadas por la Ilustración. Esta síntesis realista y trascendente a la vez es la que continuará haciendo de nuestro continente un manantial fecundo de ideas frescas y claras que nutran esta apasionante era de la globalización de la que somos protagonistas. Son los valores de estas tradiciones los que configuran el depósito de la herencia europea, un depósito abierto a la influencia positiva de numerosas civilizaciones sin que por ello sea preciso renunciar a los principios inamovibles sobre las que hemos fundado nuestro modo de vida. Europa es un continente abierto, capaz de rescatar lo mejor de todas las culturas del orbe. Sin embargo, solo podemos hablar de la existencia de Europa si reconocemos a su vez que hay un conjunto de valores sobre los que se apoya la unidad estructural de nuestro continente.

Estos valores sirven para acomodar los principios a la realidad social, apreciándolos y estimándolos, pero jamás pueden actuar como sustitutivos de los mismos principios, por más que tengan su propia lógica. Así, entre los principios y los valores existe cierta relación de reciprocidad por cuanto los valores muestran el aprecio social, mayor o menor, que se tiene por los principios que configuran la sociedad misma. Los valores, por decirlo de alguna manera, son el escaparate de los principios. Sin principios, los valores se desfiguran, se caricaturizan. Sin valores, los principios se ocultan, se sumergen en un mundo ideal ajeno al compromiso social y no logran ejercer una influencia benéfica en la acción política.

Los valores, pues, son mucho, pero a la vez poco. Cuando estos valores no están enraizados en principios permanentes ni encarnados en virtudes cívicas personales, la sociedad se degenera

y colapsa. Sin embargo, una sociedad con valores supremos o principales, cultivados virtuosamente, adquiere un dinamismo fuera de lo común y se regenera. Es capaz de transformar el mundo y presentar una batalla de ideas, cambiando la historia. Su impronta, su *auctoritas*, puede durar por muchos siglos, como ha sucedido en nuestro hemisferio con la impronta cristiana. Para muestra, un ejemplo no muy lejano. El nacimiento de la nueva Europa, con personalidades como Robert Schuman, Jean Monnet, Konrad Adenauer o Alcide De Gasperi. Siendo como fueron personalidades muy diferentes, por su carácter, modos, costumbres, los cuatro pueden ser calificados como «hombres de principios», es decir, hombres que buscaron la verdad por encima del progreso, del triunfo personal, del bienestar. Y generaron valor. Es su ejemplo el que hoy debe primar si queremos mantener el rumbo de una Europa, con raíces cristianas, del todo comprometida con el desarrollo global de la humanidad.

Porque la verdad no está reñida con el progreso. La verdad no es un producto de las mayorías, y, por ende, no es un acuerdo político. La verdad no es consensual, no responde a una asamblea, sino que precede e ilumina todo acontecer público. Los valores, al estar fundados sobre la verdad, purifican la acción política, sentando una escala de prioridades que responde a la realidad. Valores y verdad van de la mano. Sin esta interrelación es incomprensible cualquier intento de regeneración democrática. La democracia de valores es, en el fondo, la materialización de la política de la verdad.

Retornar a la verdad en la política implica defender ciertos valores que han hecho que España y Europa sean lo que son. La profunda globalización que atravesamos, de la que es imposible sustraerse, trajo consigo la instauración de un *ethos* posmoderno caracterizado por la desfiguración de la verdad y el surgimiento de nuevas utopías que se suman a las ya conocidas, basadas en la raza, la ideología o la ciencia. La difusión de estos antivalores, su expansión incontenible está en la raíz de la crisis de nuestro tiempo. Estamos, pues, ante una gigantesca batalla entre los valores que sostienen dichas concepciones. El campo en el que se presenta esta conflagración no es lejano ni intelectual. No se trata, en absoluto, de una cuestión meramente teórica. Se lleva a cabo en el día a día de nuestras sociedades, donde por un proceso de ósmosis van aceptándose unos valores y desechándose otros. Del destino de este conflicto depende el futuro de toda la civilización occidental. Porque las ideas tienen consecuencias y los valores, los principios, terminan determinando e influyendo la praxis social.

Los principios sirven de punto de unión entre los valores y la verdad. La verdad es relevante para la organización de la sociedad democrática, para la política y para la permanencia de la propia civilización. Existe una civilización de la verdad que se contrapone a una civilización artificial, basada en imágenes, sensaciones y reflejos, una civilización que impone su poder en todos los confines de la tierra, sin fronteras geográficas, extendiéndose en el ámbito personal y favoreciendo el surgimiento de un relativismo que pretende reemplazar al sentido común.

En nuestros días, atravesamos una crisis aguda de valores porque vivimos en una crisis de principios morales. Estos principios han perdido poco a poco su sentido, se han ido opacando, y han sido vencidos por la cultura del bienestar y del puro utilitarismo. Los principios han sido instrumentalizados, cosificados, pervertidos y puestos al servicio de falsas utopías sociales.

Al no existir unos principios morales claros, un paradigma de moralidad racional aceptado universalmente, que cohesione el todo social, los valores se tornan en puras adhesiones emotivas, carentes de racionalidad, espasmos coyunturales, expuestos a la moda, al capricho o a la ingeniería ideológica. Poseemos así simulacros de valores, caricaturas de valores. Antivalores, para ser más claros. Así, como dirá con acierto McIntyre: «El yo peculiarmente moderno, el yo emotivista [...] perdió los límites tradicionales que una identidad social y un proyecto de vida humana ordenado a un fin dado le habían proporcionado». La egolatría, la absolutización del yo se convierte en la característica fundamental de la sociedad posmoderna y esa exaltación del hombre, ese antropocentrismo, tergiversa la posición de los valores. Estos ya no están vinculados a la verdad y sometidos a la realidad. Por el contrario, los antivalores dependen y se alimentan de la voluntad del ser humano, una voluntad falible y relativa, coyuntural y oportunista. Divorciados de la verdad y la realidad, los antivalores pugnan por crear una nueva civilización basada en el hedonismo, el egocentrismo y el laicismo intolerante.

Si queremos recuperar los valores, recuperemos primero los principios y las virtudes, y para recuperar estos conceptos, recuperemos antes el concepto de naturaleza, base de la filosofía griega y el derecho romano, dos fuertes pilares de nuestra vieja Europa. Ciertamente es que la naturaleza, que hace que las cosas sean lo que son, nos limita, pero también marca la pauta de nuestro comportamiento y, en este sentido, seguir sus dictados es siempre una fuente de felicidad y certeza. Recuperar los valores implica también regenerar la política. Regenerar la política es tanto como salvar la democracia. Fortalecer la democracia nos permite construir juntos un país más libre, más justo y más solidario. La recuperación de los valores, la regeneración axiológica, está en función al compromiso vital que desarrollemos todos y cada uno de nosotros. Se trata, en suma, de una conversión hacia los valores de índole personal, privativa. Pero no por ello menos importante en su repercusión social.

Si miramos a Europa, que ha sido mi espacio político, cultural y profesional durante cerca de treinta años, cada vez estoy más convencido de la necesidad de defender un humanismo que recupere la idea de persona frente a la de individuo, que se abra a la trascendencia frente a la intramundanía de lo inmanente, que forje una auténtica comunidad de principios, y no solo una mera sociedad contractual, basada en un equilibrio teórico y en la injusticia práctica.

Esto se concreta en el retorno a nuestras propias raíces; en una toma de conciencia a nuestro propio origen. Renunciar al origen, a las raíces, es el mayor acto de traición. Este y no otro es el sentido del conocido aforismo orsiano: «lo que no es tradición es plagio». En el origen, siempre hay personas que encarnan con sus virtudes ciertos principios que, al ser aprehendidos y aceptados por los demás, se convierten en valores. En el origen, pues, hay valores y hay personas, principios y virtudes. Europa entera, su historia, está plagada de ejemplos virtuosos en los que una visión amplia y generosa se ha impuesto a los particularismos estrechos y nocivos.

Los avances de la Unión Europea en los últimos años han sido abrumadores. Son el fruto de la voluntad política pero también de una serie de valores fundacionales que condicionaron su nacimiento y su posterior desarrollo. El Tratado de Lisboa que ha dotado a la Unión Europea de una única personalidad jurídica como sujeto de Derecho internacional permite

que la Unión actúe de manera más eficaz, coherente y creíble en sus relaciones con el resto del mundo. Un salto importante se ha dado también en el ámbito de los derechos humanos con la solemne proclamación de la versión adaptada de la *Carta de los Derechos Fundamentales de la Unión Europea*, jurídicamente vinculante, con algunas restricciones, desde la ratificación del Tratado de Lisboa.

Pero no es suficiente. Como recordaba siempre mi querido y admirado amigo, el profesor Carrillo Salcedo, Europa debe ser el principal motor para llevar a cabo una globalización de rostro humano y reconstruir un orden moral no perfecto, porque esto es algo que nunca se alcanza, pero que debe intentarlo.

Europa tiene que contribuir a la igualdad de oportunidades para todos los pueblos, luchar contra el hambre, contra la falta de asistencia sanitaria, contra las desigualdades en el acceso a la educación y la defensa a ultranza del Estado de Derecho, la democracia parlamentaria y la dignidad de la persona. Esa es —como recordaba Jacques Delors— la nueva frontera de la gran Europa.

Esto significa gobernar la globalización y corregir sus efectos perversos. Lo que nos obliga a exigir la protección efectiva de los derechos fundamentales de todo ser humano si queremos evitar que sus derechos económicos y sociales sean cada vez más invisibles.

Los derechos de la mujer y los de los pueblos indígenas, por ejemplo, no han recibido un apoyo adecuado; los derechos económicos, sociales y culturales han sido retóricamente ensalzados pero nunca abordados real y resueltamente en las Naciones Unidas, donde el lugar común es proclamar enfáticamente la indivisibilidad de los derechos humanos cuando, como ha dicho el profesor Alston, acaso sería más conforme con los hechos hablar de la invisibilidad de los derechos económicos, sociales y culturales.

Mi conclusión es que si queremos descubrir los valores, tenemos que ir a la esencia de las instituciones. Redescubramos, entonces, a las personas, no nos quedemos solo en los procedimientos, en los mecanismos, en las formalidades.

Antes recordaba que Europa necesita más que nunca fijar su mirada en quienes pueden considerarse sus padres fundadores. Y esto es así porque una sociedad que no se apoya en valores comunes, en convicciones compartidas, no puede desarrollar un sistema institucional que le dé la estabilidad que toda comunidad política requiere. Los valores otorgan unidad, coherencia, posibilidad de destino. La conocida frase de Jean Monnet apunta en la misma dirección: «Nosotros no unimos Estados; unimos personas». Y hablar de persona es hablar de trascendencia. Sin una apertura a la trascendencia, nada tiene sentido: las personas se aíslan, las comunidades se desvanecen, el bien común se diluye. Como bien señala Benedicto XVI en su encíclica *Caritas in veritate* (núm. 78): «Sin Dios, el hombre [Europa, podemos decir nosotros] no sabe dónde ir ni tampoco logra entender quién es».

Solo los valores salvarán la síntesis europea. Los valores crearon Europa y los valores la mantendrán en tierra firme. Europa, enraizada en los valores, continuará aportando a la especie humana su sabiduría y su espiritualidad. Adentrémonos de nuevo en los principios informa-

dores de las tradiciones judeocristiana y grecolatina, que fueron las fuentes de inspiración de nuestros queridos padres europeos; propongamos a la juventud europea modelos de personas virtuosas, con hábitos de valentía, justicia, prudencia y generosidad. Esforcémosnos por transmitir una cultura de valores que se oponga al relativismo posmoderno y al posibilismo oportunista. Soñemos con un mundo mejor, no basado solamente en los avances técnicos y en las revoluciones científicas sino en el comportamiento ético de las personas, en el hallazgo del camino verdadero, en la trascendencia que a todos nos une en pos de un horizonte común. Y hagámoslo por la senda de los principios, por el largo y valiente sendero de los valores que configuran la Europa de la globalización.

Voy a concluir con un decálogo que me han inspirado estas reflexiones, sobre la situación actual de la política y su resanación posible, para devolverle su dimensión de servicio:

1. La democracia no puede seguir siendo considerada solo como un marco formal sino que debe ser cultivada como un contenido material de valores, que no permiten cualquier acción aun cuando formalmente sea resultado de un ejercicio de participación y de votación.
2. La articulación de la vida social reclama una organización interna mediante grupos de opinión, minorías de sentido y de acción, que no pueden ser solo los partidos políticos, a fin de que el individuo no se encuentre frente al Estado como un grano de arena ante un coloso.
3. El Gobierno debe otorgar primacía a los proyectos, y valores del Estado, que representa a todos los ciudadanos, frente a los proyectos y valores del propio partido.
4. Un Estado y un gobierno deben proponer y cultivar valores fundamentales como condición para poder defender derechos fundamentales. Cuando no se proponen ni cultivan estos valores ni se cumplen los deberes fundamentales no se tiene capacidad para defender los derechos fundamentales.
5. Todo Gobierno debe atender y otorgar la misma importancia a los factores de unidad y de cohesión de la nación que a los factores de diversidad para que el pluralismo sea enriquecedor y no destructor de la unidad o freno de la cooperación nacional.
6. Aquellos aspectos de la vida nacional, que afectan al suelo y techo de toda la nación, deberían ser pactados entre los partidos, de forma que los asuma siempre quien gobierne fuere el que fuere. Entre ellos están: la educación, la sanidad y la defensa.
7. Entre las conquistas iniciadas en el siglo XX está la superación de los nacionalismos, el descubrimiento real de la unidad de conciencia humana y la corresponsabilidad universal, que llevan a tener que pensar los problemas de cada continente o nación teniendo siempre ante los ojos la repercusión de esas decisiones propias para los demás países. Ya no hay islas sino un océano que rodea a un único continente.

8. La política tiene su propia lógica y no puede ser separada de la economía, ni esta de aquella, ni la una ni la otra de la moral. Las tres forman un triángulo, cada uno de cuyos lados es esencial a los otros.
9. Europa tiene que examinar qué ejercicio de la razón qué modelo de humanidad y de convivencia entre las naciones hicieron posible las dos grandes catástrofes bélicas del siglo XX con ciento cincuenta millones de muertos entre agosto de 1914 y la guerra de los Balcanes. Sin ese conocimiento y la inversión de esas ideas y actitudes que llevaron a tales hecatombes su repetición es siempre una amenaza.
10. Es necesario volver a pensar por qué y cómo hemos llegado al actual silencio social sobre Dios en Europa y preguntarse qué conexión hay entre la crisis de Dios y la crisis del hombre, e indagar nuevos caminos para encontrar el lugar propio a la confesión religiosa, desde dentro del reconocimiento de los derechos humanos y de los marcos constitucionales.

Repasando estos puntos y otros que se pudieran añadir, alguien tal vez se pregunte qué condición se requiere para su puesta en práctica.

Utilizaré un término que encabezaba un reciente artículo de mi compañero de Academia el profesor González de Cardedal: Se necesita coraje. Hay ciertos momentos en la vida en los que hay que pasar de las ideas a la acción, del retraimiento público a la participación responsable, y mostrar con claridad las grandes metas a las que debemos aspirar.

El coraje moral nos lleva a salir de la irresponsabilidad, la cobardía, el escepticismo. Coraje quiere decir voluntad de verdad y de justicia, esperanza y decisión, resistencia y acción. Si se pierde la esperanza, se pierde la audacia. Coraje para que allí donde cada uno esté no prevalezca la mentira, la injusticia, el soborno, el chantaje, el encubrimiento. Recuerden las palabras de nuestro Ingenioso Hidalgo, Don Quijote: «Podrán los encantadores quitarnos la ventura, pero el ánimo y el esfuerzo es imposible».

Ya concluyo. Pero antes quiero añadir al coraje moral otra condición que se debe exigir al político y que a veces se olvida: la ejemplaridad pública, de la que ha escrito un bellissimo libro Javier Gomá. El administrador de lo público tiene una especial responsabilidad: la ejemplaridad. Si recorremos la historia del pensamiento político encontramos infinidad de citas en ese sentido. Edmund Burke sentenció: «El ejemplo es el único argumento efectivo en la vida civil». Y Baltasar de Castiglione nos recuerda: «La vida del Príncipe es ley y maestra de los pueblos». Saint. Just denunció ante la Convención: «Se promulgan demasiada leyes; se dan pocos ejemplos».

Coraje y ejemplaridad son así como dos líneas trenzadas para la dimensión de servicio que la política reclama.



LA GLOBALIZACIÓN CULTURAL ¿CRISOL, ENSALADA O GAZPACHO?

Emilio Lamo de Espinosa
Universidad Complutense de Madrid

Resumen

Lo usual es analizar la globalización en términos económicos o quizás políticos y estratégicos. Pero sin duda también las culturas de la humanidad se ven afectadas por este proceso de contacto y puesta en común. Yo pretendo analizarla en términos culturales para comenzar a explorar la pregunta siguiente: ¿hay una cultura-mundo similar a la existente economía-mundo o la ciencia-mundo?

Los sociólogos disponemos de dos modelos básicos para entender esa enorme coctelera cultural que es el mundo: el del *melting pot* y el de la *salad bowl*, el 'crisol' y la 'ensalada'. Un molde que reproduce una pauta previa, una fusión homogeneizadora. O bien el multiculturalismo de la separación y la diversidad. Pero a lo mejor tenemos un tercer modelo a añadir a estos dos: tras el crisol y la ensalada, demos la bienvenida al gazpacho. Es decir, sabemos que fue el fracaso (al menos relativo) del *melting pot*, el fracaso de la asimilación, lo que dio lugar a la ensalada, al multiculturalismo actual. Pero a su vez, esta convivencia de culturas separadas, el trasiego en mover y remover las culturas, el mezclar y remezclar la ensalada, lo que origina es un gazpacho, da lugar a una fertilización cruzada o mestizaje mundial, siempre *in fieri*, por supuesto. La pregunta que trato de responder es pues la siguiente: ¿estamos ante un crisol, ante una ensalada o ante un gazpacho?

Abstract

It is normal to analyse globalisation in economic terms, or perhaps political and strategic ones. But the cultures of humanity are also undoubtedly affected by this process of contact and sharing. I attempt to analyse this in cultural terms to begin exploring the following question: is there a world culture similar to the existing world economy and world science?

We sociologists have basic models for understanding the huge cultural cocktail formed by the world: the melting pot and the salad bowl. A mould that reproduces a previous pattern—a homogenising fusion— or the multiculturalism of separation and diversity. But perhaps we have a third model to add to these two: after the melting pot and the salad bowl, let us welcome the gazpacho. In other words, we know about the (at least relative) failure of the melting pot—the failure of assimilation— which gave rise to the salad bowl of modern multiculturalism. But in turn, this coexistence of separate cultures; the bustle of moving and stirring cultures, mixing and remixing the salad, gives rise to a gazpacho, with cross-fertilisation or mixing of worlds, always, of course, beginning to come into existence. The question I am trying to answer is, therefore, this one: are we looking at a melting pot, a salad bowl or a gazpacho?

«No ha sido el Occidente quien ha sido golpeado por el mundo; ha sido el mundo quien ha sido golpeado, y golpeado con fuerza, por Occidente».

Arnold Toynbee

1. La globalización cultural: crisoles, ensaladas y gazpachos

En última instancia la llamada globalización —sin duda el evento social de mayor importancia de este comienzo del siglo XXI— no es sino la fusión-vinculación de actividades humanas en redes de interacción cada vez más largas que saltan por encima del espacio. Es pues un tejido de relaciones sociales, una red de redes.

Sin embargo, lo usual es analizar la globalización en términos económicos o quizás políticos y estratégicos. Yo pretendo analizarla en términos culturales para comenzar a explorar

la pregunta siguiente: ¿hay una cultura-mundo similar a la existente economía-mundo o la ciencia-mundo?

Pues sin duda también las culturas de la humanidad se ven afectadas por este proceso de contacto y puesta en común. Hasta hace muy pocos años (la segunda posguerra) el mundo podía pensarse como una colección de sociedades distintas, cada una con su religión, lengua y cultura, y cada una asentada en un territorio con claras fronteras entre ellos. Las culturas (al menos algunas) estaban territorializadas, y las fronteras entre esos territorios eran, además de políticas, fronteras culturales. Hoy esas fronteras culturales han saltado en añicos, y salta a la vista que el mundo todo es una gigantesca coctelera cultural donde se está mezclando todo: las músicas y las gastronomías circulan y se mezclan al tiempo que lo hacen el cine de Hollywood, las literaturas no occidentales, el manga japonés y, por supuesto, lenguas y religiones de todo tipo. En las escuelas de Nueva York se hablan más de 200 lenguas distintas e incluso en las de Madrid hay más de 50 y hay varios millones de budistas en Estados Unidos tanto como cristianos en Bombay. ¿Cómo entender esto?

Disponemos para ello de dos buenos modelos, ambos nacidos en el seno de una de las pocas sociedades que ha sido siempre una inmensa coctelera cultural: los Estados Unidos, una «nación compuesta de naciones», como la llamó Sartori¹. Pues bien, en 1908, y cuando todavía los vapores vomitaban en Ellis Island a millones de pobres europeos buscando la oportunidad que sus países les negaban (18 millones entre 1890 y 1920), un judío inglés llamado Israel Zangwill estrenaba en Washington una obra de teatro ya olvidada salvo por su título: *The Melting Pot*, 'El crisol'. Su mensaje todavía resuena como la promesa original de que todos y cada uno de los emigrantes podían llegar a ser un nuevo americano, forjado en el yunque de la democracia y la libertad. Sin embargo, cincuenta años más tarde, dos sociólogos, Nathan Glazer y Daniel Patrick Moynihan en un libro importante, *Beyond the Melting Pot* (1963)², señalaban amargamente: «Lo importante del *melting pot* es que nunca ocurrió». Y pocos años más tarde el mismo Nathan Glazer escribía otro importante libro y señalaba: «Hoy, todos somos multiculturalistas»³. El drama sigue hoy, solo que su escala es ya mundial.

Efectivamente, los sociólogos disponemos de dos modelos básicos para entender esa enorme coctelera cultural que es el mundo: el del *melting pot* y el de la *salad bowl*, el 'crisol' y la 'ensalada'. Un molde que reproduce una pauta previa, una fusión homogeneizadora. O bien el multiculturalismo de la separación y la diversidad. Y así, la globalización cultural mundial es, para unos, un *melting pot* occidental, una occidentalización o *cocacolización* del mundo: todo sometido al crisol homogeneizador de Occidente. Pero para otros estamos ante una ensalada en la que todo coexiste sin mezclarse en un inmenso *patchwork* o puzle de estilos de vida, distintos pero separados, que buscan su pureza originaria más que su fusión con lo nuevo o distinto.

Pero a lo mejor tenemos un tercer modelo a añadir a estos dos: tras el crisol y la ensalada, demos la bienvenida al *gazpacho*. Es decir, sabemos que fue el fracaso (al menos relativo) del

¹ SARTORI, G. (2001): *La sociedad multiétnica*. Madrid, Taurus; p. 51.

² *Beyond the Melting Pot: The Negroes, Puerto Ricans, Jews, Italians, and Irish of New York City*. Cambridge, MIT Press.

³ GLAZER, N. (1997): *We Are All Multiculturalists Now*. Harvard University Press.

melting pot, el fracaso de la asimilación, lo que dio lugar a la ensalada, al multiculturalismo actual. Pero a su vez, esta convivencia de culturas separadas, el trasiego en mover y remover las culturas, el mezclar y remezclar la ensalada, lo que origina es un gazpacho, da lugar a una fertilización cruzada o mestizaje mundial, siempre *in fieri*, por supuesto. Es también lo que ocurre en Estados Unidos actualmente: el *melting pot* no ha fracasado y sigue funcionando, incluso entre los hispanos. Pero es un *melting pot* asimétrico, en el que lo moldeado moldea a su vez. Igualmente, la capacidad asimilatoria de Occidente sigue siendo fuerte y no debemos menospreciarla. Pero la coexistencia de culturas variadas en una gran ensalada global propicia su mezcla: he ahí al gazpacho. La pregunta que trato de responder es pues la siguiente: ¿estamos ante un crisol, ante una ensalada o ante un gazpacho *in fieri*?

Pretendo explorar esta hipótesis del «gazpacho civilizacional» analizándola alrededor de cuatro variables: las creencias y los valores; las religiones, las lenguas y finalmente los países. Religiones y lenguas por razones obvias. Las religiones son la fuente y depósito de creencias últimas sobre el mundo y un cambio de religión muestra siempre un cambio de creencias y valores, un profundo cambio cultural. Las lenguas (y su escritura) no son *per se* fuente de cultura, pero sí (conjuntamente con las religiones) marcadores claros de ella, tal que un cambio de lengua indica siempre un cambio cultural más o menos profundo. Finalmente los valores y las creencias son, justamente, el objeto de nuestra atención, es decir, aquello que debe homogeneizarse, revitalizarse o mezclarse.

Finalmente, ¿por qué los países? Porque lo usual es pensar que, si bien el mundo moderno es muy heterogéneo y variado en culturas (en religiones, lenguas, valores o creencias), sin embargo los países, los Estados, son relativamente homogéneos. Es decir, percibimos el mundo como una colección de 193 Estados (los hoy representados en la ONU), cada uno con su religión, lengua y cultura y, por lo tanto, homogéneos hacia adentro, pero que al chocar en el escenario mundial le otorgan a este una gran diversidad. El modo usual de ver el mundo es pues contraponer la homogeneidad de las sociedades estatalizadas a la diversidad de la sociedad internacional. Pues bien, como veremos es más bien lo contrario (aunque no del todo).

2. ¿Desoccidentalización?

Y para analizar los valores, es inevitable comenzar con las investigaciones de Inglehart, cuyas *Encuestas Mundiales de Valores* (*World Value Surveys*, WVS), bien conocidas, realizadas en más de 100 países que abarcan el 90 % de la población del mundo en cinco oleadas históricas. Un inmenso banco de datos del mundo entero que pone de manifiesto que es ya posible –contra lo que creía R. K. Merton– elaborar modelos macro (y no solo *middle-range*) que combinen teorías y datos.

El análisis de los datos de las WVS por los científicos políticos Ronald Inglehart y Christian Welzel muestran dos dimensiones principales de la variación intercultural en el mundo:

1. Valores *tradicionales* frente a valores *seculares-rationales*.
2. Valores de *supervivencia* frente a valores de *autoexpresión*.

Los valores tradicionales hacen hincapié en la importancia de la religión, los vínculos entre padres e hijos, el respeto a la autoridad y a la familia. Las personas que participan de estos valores también rechazan el divorcio, el aborto, la eutanasia y el suicidio. Estas sociedades tienen niveles altos de orgullo nacional y son nacionalistas.

Los valores seculares-rationales tienen preferencias opuestas a los valores tradicionales. Ponen menos énfasis en la religión, la familia la autoridad. Y el divorcio, el aborto, la eutanasia y el suicidio son vistos como relativamente aceptables (y el suicidio no es necesariamente más frecuente).

Los valores de supervivencia ponen el énfasis en la seguridad económica y física. Están relacionados con una situación de escasez y una perspectiva relativamente etnocéntrica y bajos niveles de confianza y de tolerancia a la diversidad.

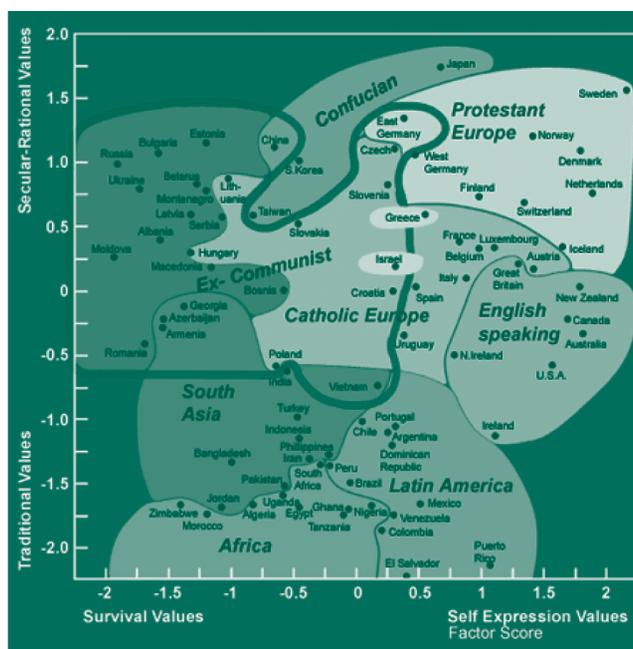
Los valores de autoexpresión dan alta prioridad a la protección del medio ambiente, tolerancia de los extranjeros, los homosexuales y las lesbianas, y la igualdad de género, y el aumento de demandas de participación en la toma de decisiones en la vida económica y política.

Ejemplos:

- Sociedades que tienen puntuaciones altas en los valores tradicionales y de supervivencia: Zimbabue, Marruecos, Jordania, Bangladesh.
- Sociedades con altas puntuaciones en los valores tradicionales y de auto-expresión: Estados Unidos, la mayor parte de América Latina, Irlanda.
- Sociedades con altas puntuaciones en los valores seculares-rationales y de supervivencia: Rusia, Bulgaria, Ucrania, Estonia.
- Sociedades con altas puntuaciones en los valores seculares-rationales y de autoexpresión: Suecia, Noruega, Japón, Benelux, Alemania, Francia, Suiza, República Checa, Eslovenia, y en algunos países de habla inglesa.

Un análisis un tanto simplificado de la dinámica cultural muestra que tras un aumento en los niveles de vida y un tránsito de país de desarrollo, a través de la industrialización, la sociedad postindustrial, y la sociedad del conocimiento, todos los países tienden a moverse en diagonal en la dirección desde la esquina inferior izquierda (valores tradicionales y de supervivencia) a la parte superior derecha (valores legal-rationales y de autoexpresión), lo que indica un tránsito en ambas dimensiones.

Figura 1. Mapa cultural del mundo de Inglehart-Welzel



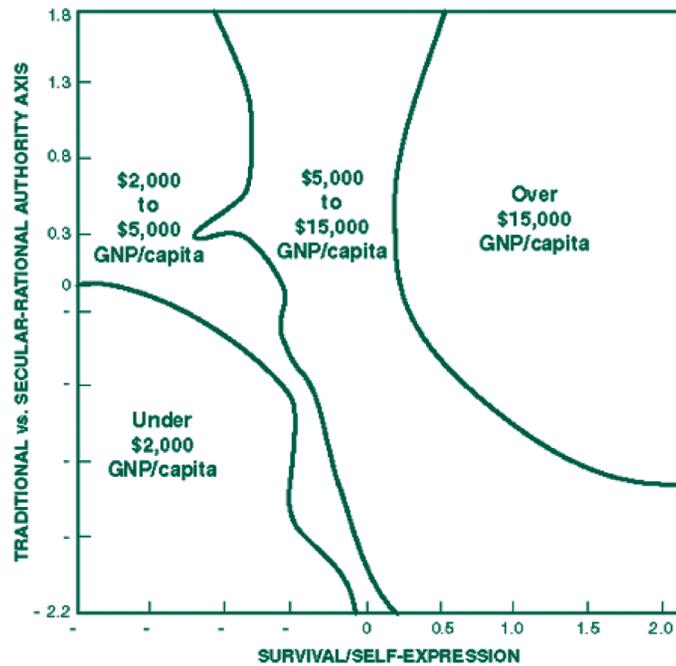
Pues bien, si observamos una representación topográfica de los países del mundo según el predominio de esos valores, lo que emerge (véase la Figura 1, que representa el mapa cultural del mundo de Inglehart-Welzel, bien conocido) es claramente un puzzle, el puzzle de las culturas agrupadas en grandes familias, lo que hoy llamamos, con Huntington, *civilizaciones*.

Sorprendentemente, el mapa de las culturas del mundo que emerge de las investigaciones empíricas de Inglehart parece ser así una nítida representación gráfica del modelo multicultural de Huntington. Los países se agrupan naturalmente alrededor de civilizaciones o culturas históricas, casi siempre de base religiosa (o su equivalente agnóstico). Y frente al modelo de un Occidente que marca el paso al resto del mundo, este mapa nos muestra un Occidente cercado y, en todo caso, minoritario, de modo que no estaríamos ante procesos de modernización convergente sino de revitalización de la diversidad, estaríamos en una ensalada, no un crisol.

Sin embargo, esta es una lectura claramente superficial. Pues sobre esta representación o mapa (una fotografía) debemos superponer otro gráfico, más profundo (la película), el de la renta per cápita de los países, mapa que muestra la lógica interna del primero (Figura 2). Y lo que emerge ahora con nitidez es lo que Marx llamó la «influencia civilizadora del capital», una lógica económica tal que, aunque los valores responden a tradiciones culturales y son *path dependent*, su dinámica depende de la dinámica económica. Los países con renta per cápita alta suelen tener valores post-materialistas; los de renta baja suelen tener valores tradicionales; y los de renta media se distribuyen entre uno y otro extremo. De donde podemos concluir (y así ocurre), que a medida que crece la riqueza, los valores y creencias se mueven a lo largo de una flecha que camina desde el extremo inferior izquierdo –valores tradicionales de sociedades

agrarias—al extremo superior derecho—valores post-materialistas de sociedades post-industriales. Lo que —como Inglehart ha resultado— es una evolución de valores impuestos y heterónomos (los tradicionales) a valores autónomos e individuales (los post-industriales). O, por decirlo de modo más simple, es un progreso de la libertad personal.

Figura 2. Mapa cultural según renta per cápita



¿Por qué ocurre tal cosa? Por dos razones. La primera tiene que ver con las preferencias personales que, como bien sabemos desde Maslow, priman la seguridad (la supervivencia) antes de la afiliación, el reconocimiento y la auto-expresión. La ley de Engel de los economistas, que postula una demanda fuerte de bienes primarios en condiciones de escasez, que a medida que esta disminuye cambia a bienes secundarios y finalmente, terciarios, dice lo mismo en otro lenguaje. La segunda razón expresa una lógica social simple y bien conocida. Una economía moderna implica gente que ha estudiado, trabaja, racionaliza su vida, las mujeres se incorporan a la vida activa, disminuye la natalidad, la autoridad debe legitimarse y un largo etcétera de cambios. Los cambios en el modo de producción generan así cambios en hábitos y actitudes, en la cultura, cambios que a su vez tiran de la política forzando la democratización. Como escriben Inglehart y Welzel:

«La evidencia de muchos países del mundo indica que el desarrollo socioeconómico sí tiende a propulsar a varias sociedades en una dirección predecible. El desarrollo socioeconómico se origina con la innovación tecnocientífica que fomenta la productividad laboral algo que ocasiona especialización ocupacional, aumento de los niveles educativos y los niveles de renta y diversificación de la interacción humana por la que el acento sobre las relaciones de autoridad cambia para ensalzar las relaciones de la negociación. A largo plazo esto ocasiona cambios culturales en los roles de género, las actitudes hacia la autoridad, las normas sexuales la disminución de la tasa de fecundidad, el aumento de la participación política y públicos más críticos y menos fáciles de manipular.

»[...] El desarrollo socioeconómico tiende a impulsar a las sociedades hacia el cambio en la misma dirección, independientemente de su herencia cultural»⁴.

Para sorpresa del mismo Inglehart, nos encontramos con un modelo marxista puro y duro. A medida que los países incrementan su riqueza inician un proceso de modernización que les lleva en una sola dirección: la de Occidente. Ello no implica necesariamente convergencia, pues si todos los países se mueven en la misma dirección, la distancia entre ellos puede que se mantenga (e incluso podría aumentar). Pero la dirección del movimiento sí es la misma, y aunque Occidente pueda ser siempre el horizonte al que nunca se llega (lo que, como veremos, no es cierto), sí es la dirección que marca el camino. Tendríamos pues occidentalización sin convergencia. Una viejísima tesis según la cual los países más «avanzados» (palabra llena de connotaciones) marcan el camino a los menos avanzados.

Lo que se confirma si hacemos un análisis en términos de cohortes, pues en todas partes los más jóvenes se «apuntan al futuro» de modo que, a medida que se acentúa el cambio social y de valores, las diferencias inter-generacionales se refuerzan: los mayores sostienen todavía valores tradicionales, los adultos se mueven en universos culturales materialistas, pero los jóvenes pertenecen ya al universo post-materialista. El cambio intergeneracional no hace sino exhibir la dinámica misma del cambio cultural.

El resultado es que la variable clave de la evolución cultural sería la economía, de tal modo que, caso de existir procesos de convergencia económica, esta debería llevar consigo procesos de convergencia cultural. De otro modo, la estabilidad económica implicaría estabilidad y tradicionalismo cultural.

Pues bien, primero fueron los «tigres asiáticos», más tarde China, India o Brasil, ahora los nuevos emergentes, pero todos los países parecen seguir esa misma pauta de convergencia económica. En resumen, las economías convergen y al hacerlo lo hacen también los estilos de vida. Y ahora la dinámica no es la de un Occidente cercado sino, de nuevo, la de un Occidente que marca una dirección evolutiva de alcance histórico-universal. Volvemos al crisol, aunque tengamos que matizarlo posteriormente.

⁴ INGLEHART, R. y WELZEL, C. (2007): *Modernización, cambio cultural y democracia*. Madrid, CIS; pp. 27 y 80.

3. ¿Des-secularización?

Y vayamos a las religiones:

«Hasta el 11-S [ha escrito John Gray] la creencia generalizada era la de que el mundo estaba experimentando una constante secularización. Pero aquel 11 de septiembre la guerra y la religión se mostraron más íntimamente ligadas entre sí de lo que nunca habían estado en la historia humana. Los terroristas eran los soldados de infantería de una nueva guerra de religión».

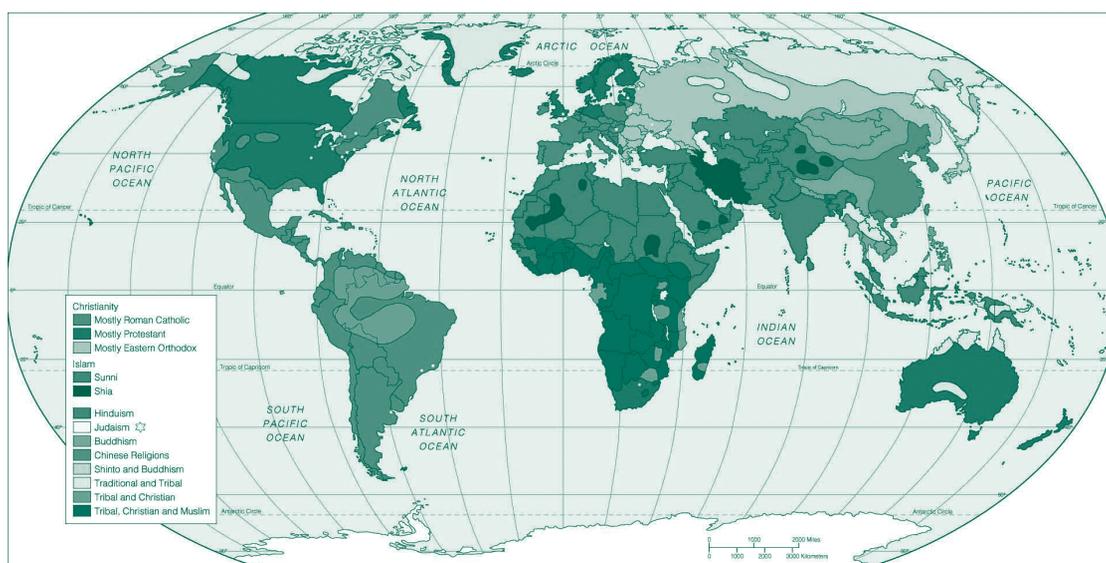
No destruyeron las torres, asegura Gray, «destruyeron toda una visión del mundo»⁵. De modo que frente a la tesis de la secularización creciente del mundo, del desencantamiento weberiano (con sólidos anclajes en la Ilustración, el positivismo decimonónico y el izquierdismo del siglo XX), estaríamos asistiendo a un «regreso de los dioses», un retorno de creencias y prácticas relativas a cosas sagradas (tal fue la definición durkheimiana de religión), que se manifestaría en todas las religiones (neo-fundamentalismos judíos, cristianos e islámicos) y, por lo tanto, no solo fuera de Occidente sino también, y sorprendentemente, dentro de él. Y así, frente a la aparente continuidad del proceso secularizador en Europa (al menos en parte de ella), se cita reiteradamente el «desviado» caso de los Estados Unidos, con una cultura que ha sabido combinar el post-materialismo con el tradicionalismo, por utilizar de nuevo las categorías de Inglehart (véase la posición de los Estados Unidos en el mapa cultural de Inglehart reproducido anteriormente). El influjo del pensamiento neo-conservador en la administración Bush ha sido, sin duda, el icono de este renacer de la religiosidad en la sociedad supuestamente más avanzada del mundo, que tendría su reflejo también en algunos países del este europeo (como Polonia).

La hipótesis, digámoslo de entrada, tiene una larga tradición. Frente al rechazo ilustrado de la religión como simple superstición, fetichismo u oscurantismo, ya los pensadores de finales del siglo XIX, al tiempo que descubrían el carácter irracional de la conducta humana (Pareto, Freud, Veblen), comenzaron a interesarse por las religiones como elementos indispensables del orden social. Y así, tras las huellas de Fustel de Coulanges con su *Ciudad antigua* (1864), Robertson Smith y *La religión de los semitas* (1889) o *La rama dorada* (1890) de Frazer, Emilio Durkheim publicó en 1912 *Las formas elementales de la vida religiosa*, libro fundamental donde sociedad y religión aparecían fundidos en una compleja y casi mística unidad. Los trabajos posteriores (y anteriores) de Troeltsch o de Weber sobre la ética protestante y las *Weltreligionen* irán en sentido parecido. Nada más significativo que el cambio que Max Scheler hará en los años 30 de la teoría de Comte de los tres estadios al señalar que las formas de conocimiento religioso, metafísico y científico-positivo no son hitos de un desarrollo histórico en el que cada una supera hegelianamente las anteriores para cancelarlas, sino formas estructurales válidas y vigentes en todo tiempo y lugar. Puede que Dios haya muerto, pero las religiones ni lo han hecho ni lo harán.

⁵ GRAY, J. (2003): *Perros de paja*. Barcelona, Paidós; p.142.

De lo que se trata en este segundo *fin-de-siècle*, sin embargo, no es ya de las funciones sociales (manifiestas o latentes) de la religión, sino de ella misma, de su regreso o incluso de su revancha. Primero Gilles Kepel en *La Revanche de Dieu: Chrétiens, juifs et musulmans à la reconquête du monde* (1991); y más tarde Peter Berger, en *The Desecularization of the World. Resurgent Religion and World Politics* (1999), darían la voz de alarma a un re-encantamiento en todo acorde con las tesis posteriores de Huntington y el retorno de las civilizaciones. Pues, como es evidente, la tesis del regreso de las religiones es otra forma de hablar de des-occidentalización y, en definitiva, de multiculturalismo global. Frente a la vieja hipótesis ilustrada de la secularización de la cultura occidental, vanguardia a su vez de la secularización del mundo, el regreso de la religión marcaría otro fracaso de occidente. Estaríamos pues ante otra ensalada, esta vez hecha de cosmologías y ontologías fundamentales. En definitiva, otro puzzle, esta vez de religiones, como el que muestra la imagen (Mapa 1).

Mapa 1. El puzzle de las religiones



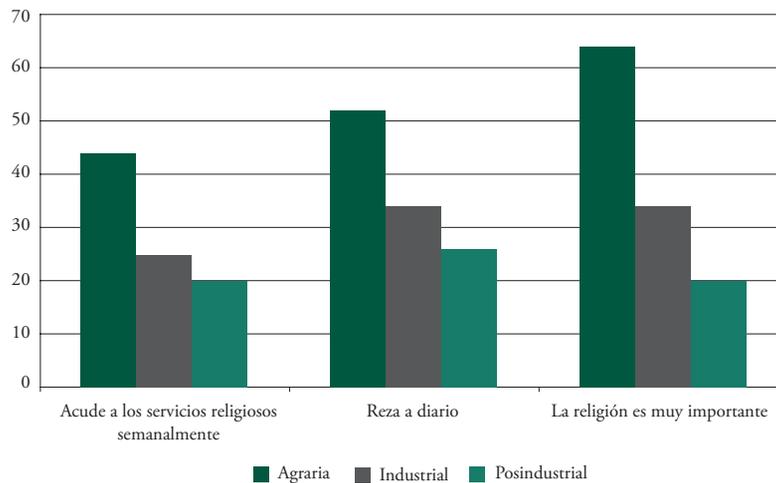
Pero de nuevo no es lo que parece. Y para comprobarlo debemos regresar a Inglehart y sus encuestas mundiales.

Y efectivamente, Inglehart y Norris han realizado tres tipos de análisis sobre la evolución de fenómeno religioso mundial: comparativo entre países, longitudinal y generacional⁶. Y utilizan para ello tres tipos de medidas de secularización: participación en ritos religiosos como ir a la iglesia y rezar, valores religiosos como la importancia de Dios o la religión en nuestras vidas y, finalmente, creencias religiosas como creer en el cielo y el infierno o el alma. Y todo ello sobre cinco grandes familias religiosas, tres cristianas (católica, protestante y ortodoxa) y dos no cristianas (islámica y oriental).

⁶ INGLEHART, R. y NORRIS, P. (2004): *Sacred and Secular. Religion and Politics Worldwide*. Cambridge University Press.

Pues bien, el resultado es concordante con tesis sostenidas anteriormente (Gráfico 1). A medida que pasamos de sociedades agrarias a industriales y de estas a las post-industriales, las sociedades se secularizan. En las sociedades agrarias el 64 % de la población considera la religión «muy importante», pero el porcentaje desciende al 20 % en las post-industriales. En las primeras, el 52 % reza a diario, pero solo el 26 % en las post-industriales. Finalmente, en las agrarias el 44 % acude a los servicios religiosos semanalmente, pero solo el 20 % en las post-industriales. La evolución no puede ser más nítida. No hay retorno de los dioses, la dinámica secularizadora continua y Occidente sigue siendo el destino. Dinámica secularizadora que, por lo demás, afecta a todas las religiones, quizás con la única excepción del Islam, tema que no voy a discutir ahora.

Gráfico 1. Religiosidad por tipo de sociedad



Fuente: INGLEHART y NORRIS (2004).

Y de nuevo encontramos que esta dinámica se manifiesta en una nítida evolución por cohortes. Así, por ejemplo, y si analizamos los datos de la oleada de 1999, el porcentaje de personas que se sienten religiosos aumenta con la edad, al tiempo que las que se sienten no religiosos desciende. Y otro tanto si lo analizamos por nivel educativo: la religiosidad desciende con la mayor educación.

¿Y qué ocurre en Oriente, en Asia, donde reside el 60 % de la población del mundo, cuna de las religiones sapienciales, una religiosidad más inmanente que trascendente? Pues bien, China es uno de los países más descreídos del mundo, con menos de un 20 % de personas que se sienten religiosos. En Japón más del 50 % no se sienten religiosos y menos de la mitad se sienten religiosos. Otro tanto en Corea del Sur donde los no religiosos multiplican a los religiosos por cinco. Incluso en Estados Unidos la religiosidad desciende y así, por ejemplo

(son datos de 1999) mientras que menos del 10 % de los mayores de 50 años se sienten no religiosos el porcentaje sube a casi el 40 % entre los jóvenes de 15 a 29 años.

Por supuesto no comento los datos referidos a Europa donde, como es sabido, el proceso secularizador ha continuado imparable durante el final del siglo XX. Así, entre 1981 y 2001 la participación en actos religiosos ha descendido 17 puntos en Irlanda, 15 en España, 12 en Bélgica y Holanda, 4 en Francia y Alemania (aunque ha aumentado en 8 puntos en Italia).

La tesis del re-encantamiento el mundo simplemente no parece estar avalada por los datos y, de nuevo, el puzle de las religiones es una simple fotografía que se aclara cuando se examina la película completa. Más allá de apariencias y pre-juicios, la secularización avanza al mismo ritmo al que lo hace «la influencia civilizadora del capital» (y de nuevo aparece Marx).

4. Las lenguas: un fenómeno intermedio

Y vayamos a las lenguas, que nos interesan en este contexto por diversos motivos. Para comenzar son claros marcadores de diversidad cultural. Un cambio de lengua, y no digamos si va acompañado de un cambio en el tipo de escritura, exhibe con nitidez la existencia de una fractura o frontera cultural. Las lenguas son, además, depósitos de concepciones del mundo, de la diversidad de *Volkgeist*, razón por la que son fetichizadas por los más variados nacionalismos. Además, en pocos indicadores culturales encontramos la variedad y diversidad que manifiesta la distribución lingüística del mundo, reflejo de una diversidad histórica milenaria. Finalmente, que la lengua sigue al imperio lo sabemos desde Nebrija, de modo que en pocos sitios encontramos un mejor indicador de la dinámica cultural de la humanidad en la era de la definitiva mundialización.

Nada nuevo tampoco en términos históricos pues el mundo ha sido un cementerio de lenguas hace siglos. Los lingüistas identifican no menos de 94 grandes familias lingüísticas pero solo 6 de ellas abarcan dos tercios de todas las lenguas y cinco sextos de la población del mundo. Y de esas 6, solo una de ellas, la indo-europea, con solo el 6,22 % del total de lenguas, cubre casi la mitad de los hablantes⁷.

En todo caso los lingüistas han podido censar no menos de 6.900 lenguas vivas en el mundo, otro nuevo puzle que abarca los cinco continentes. Pero si examinamos su distribución, y sobre todo si pasamos otra vez de la fotografía a la película, y al igual que ocurría anteriormente, el puzle va simplificándose aceleradamente.

Efectivamente si examinamos la distribución de las lenguas por la geografía del mundo (Tabla 1), Europa es, sin duda, el continente más normalizado pues con solo el 3,5 % de las lenguas las ha extendido hasta abarcar el 26 % de los hablantes del mundo, reflejo tanto de su historia estatalizada como de su capacidad expansiva y colonial. América, por ejemplo conserva más de 1.000 lenguas pero son habladas por menos de 50 millones de personas. Pero

⁷ Estos datos, así como todos los posteriores referidos a las lenguas y su distribución están tomados de la web de *Ethnologue*: <http://www.ethnologue.com>.

son Asia y África los dos grandes depósitos de lenguas vivas pues conjuntamente abarcar más del 60 % del total. De modo que hay muchas lenguas vivas, pero ya ha habido un proceso de homogeneización brutal.

Es cierto que la nueva civilización técnica da a las lenguas minoritarias una nueva oportunidad y, del mismo modo que el español puede acabar sobreviviendo en el «cementerio de lenguas» que han sido siempre los Estados Unidos, las lenguas minoritarias pueden acabar sobreviviendo en la sociedad mundial de Internet. Pero no sin depurarse de modo brutal. Solo el 5 % de las lenguas (un total de 347) tienen más de un millón de hablantes y, en conjunto, cubren el 94 % de la población del mundo. Por el contrario, y en el extremo opuesto, nada menos que el 95 % de las lenguas vivas son habladas por solo el 6 % de los hablantes. De hecho, unas 516 lenguas se consideran ya prácticamente extinguidas, con solo algunos ancianos hablándolas. Solo en el Pacífico hay 1.310 lenguas vivas, pero las hablan poco más de seis millones de personas con una acelerada desaparición a un ritmo de unas 25 lenguas al año (el umbral mínimo de supervivencia se estima en un millón de hablantes).

Tabla 1. Distribución de las lenguas vivas

Área	Lenguas vivas		Habla ntes			
	Número	Porcentaje	Número	Porcentaje	Media	Mediana
África	2.110	30,5	726.453.403	12,2	344.291	25.200
América	993	14,4	50.496.321	0,8	50.852	2.300
Asia	2.322	33,6	3.622.771.264	60,8	1.560.194	11.100
Europa	234	3,4	1.553.360.941	26,1	6.638.295	201.500
Pacífico	1.250	18,1	6.429.788	0,1	5.144	980
Total	6.909	100,0	5.959.511.717	100,0	862.572	7.560

Fuente: <http://www.ethnologue.com>.

Al parecer, el proceso de normalización lingüística, que comenzó dentro de los Estados occidentales a lo largo del siglo XIX y en paralelo con otras normalizaciones (codificación jurídica, establecimiento de pesos y medidas uniformes, etcétera), se extiende ahora al mundo entero. Y al final quedaran quizás algunos cientos de lenguas pero solo una docena serán lenguas internacionales; de hecho actualmente solo ocho lenguas, el 0,1 %, cubren el 40 % de los hablantes y las primeras 75 lenguas abarcan al 80 % e los hablantes.

Pero aquí la dinámica es ambigua. En la medida en que las lenguas son simples medios de comunicación (así pues, desde una perspectiva instrumental), la tendencia a la concentración es inevitable, como ocurre en la ciencia o la economía con el predominio del inglés o del derecho mercantil americano. Pero en la medida en que son medios de expresión cultural, desde una consideración expresiva, la civilización técnica mundial les da una oportunidad de supervivencia. Lo vemos a diario con el castellano, que triunfa como lengua instrumental más

que expresiva. O, *a sensu contrario*, con el catalán o el eusquera, que sobreviven como lengua expresiva, más que instrumental. El bilingüismo será probablemente la respuesta práctica a esta tensión entre el deseo de comunicar con el mayor número posible de personas y el deseo de conservar la lengua materna. Pero el bilingüismo es siempre un primer paso hacia la asimilación lingüística.

De modo que, al tiempo que se produce una convergencia en valores y creencias que conlleva una marcada reducción de creencias y adhesiones religiosas, la variedad lingüística sufre una fuertísima erosión. A lo que contribuye, sin duda, la dinámica interna de los Estados/países, que paso a considerar.

5. El multiculturalismo de los países

Pues si el modelo crisol o de la convergencia parece ser el más adecuado para representarnos la dinámica de la cultura mundial, el modelo *ensalada* (el modelo multicultural), emerge claramente en cuanto analizamos la composición interna de los países, los mal llamados naciones-Estado, de modo que la realidad parece caminar en dirección contraria al estereotipo. Si este concibe el mundo como una colección de Estados/países culturalmente homogéneos que, al combinarse en el escenario internacional le otorgarían un indudable tono de diversidad, la realidad es la contraria. La nueva sociedad planetaria emergente se homogeneiza a toda velocidad lo que, a su vez, refuerza la histórica diversidad de los Estados. Pues la mayoría de los Estados son (y han sido siempre) multi-nacionales y pluri-lingüísticos. Pero también viceversa: muchas naciones y muchas lenguas son multiestatales.

En varias ocasiones he citado la muy valiosa cuantificación de la composición étnica de la población del mundo y de su organización política elaborada por G. P. Nielssen⁸ a finales de los años 80 a partir del estudio de la distribución de 575 etnias agregado a su vez de las más de 15.000 principales que pueden identificarse. Pues tras analizar la distribución de esas 575 etnias entre los Estados resultaba el cuadro siguiente:

- La gran mayoría de las etnias son de muy pequeño tamaño y, por ello, son uni-estatales, residen dentro de un Estado.
- Pero por ello, la mayoría de los Estados tienen más de una categoría étnica en su seno, son pues Estados pluriétnicos o pluri-nacionales.
- Y finalmente un buen número de etnias o naciones, en general las más numerosas, estaban a su vez distribuidas entre varios Estados, eran pues naciones pluri-estatales.

⁸ NIELSSEN, G. P. (1989): «Sobre los conceptos de etnicidad, nación y Estado»; en PÉREZ-AGOTE, A., ed.: *Sociología del nacionalismo*. Bilbao, Gobierno Vasco; pp. 193ss.

En concreto, el resultado que obtenía Nielssen es que solo 28 Estados de los 161 existentes cuando se confeccionó el censo respondían al ideal de correspondencia biunívoca entre nación y Estado. Todos los restantes casos eran bien naciones pluri-estatales, bien Estados plurinacionales.

La investigación de Nielssen utilizaba el censo de Estados existente en 1985, antes de la caída de la Unión Soviética. Pues bien, al repetir el análisis hoy encontramos que no pocos de los nuevos Estados son también pluri-nacionales. Y así, en un resumen de resultados más reciente, el profesor Isajiw, de la Universidad de Toronto, daba los siguientes datos⁹: de un total de 189 Estados incluidos en el *World Factbook* de la CIA:

- Solo dos países (Islandia y Japón) listan un solo grupo étnico.
- 8 países incluyen solo dos grupos.
- 29 al menos tres grupos.
- Y finalmente, 150 países incluyen cuatro o más grupos étnicos.

Por lo que concluía asegurando que «prácticamente todas las naciones-Estado son más o menos multiétnicas». De hecho, como decía Nielssen, hay más relaciones inter-nacionales dentro de los Estados que entre ellos.

En este contexto es inevitable referirse al índice de fraccionamiento etno-lingüístico, un indicador elaborado para casi todos los países del mundo y que mide la probabilidad de que dos personas de ese país que se encuentren al azar, pertenezcan a dos grupos etno-lingüísticos diferentes. Es pues una medida de pluralismo étnico y/o lingüístico interno, que es igual a 0 si todos los miembros de ese país pertenecen al mismo grupo, y se aproxima a 1 a medida que aumenta la diversidad. En este caso utilizo el índice construido para 145 países del mundo por Anthony Annet de la Universidad de Columbia, que se puede obtener en la página web del Fondo Monetario Internacional¹⁰ (Gráfico 2).

Pues bien, solo 15 de los 145 países para los que se dispone de índice lo tienen inferior al 10 %, es decir, en ellos la probabilidad de que dos personas elegidas al azar pertenezcan a dos grupos lingüísticos es inferior a 1 de cada 10. Por cierto, casi todos países europeos (ocho; los otros son Corea, Japón, Arabia Saudita, Túnez y tres pequeñas islas –Comores, Seychelles y Tonga). La media para los 145 países es, justamente, el 48 %. Lo que quiere decir lo siguiente: la probabilidad media de que, en un país cogido al azar, dos personas elegidas al azar pertenezcan al mismo grupo etno-lingüístico es del 50 %, como tirar una moneda al aire. La diversidad es tan frecuente como la homogeneidad.

⁹ ISAJIW, W. W. (1994): «Democracy in the 21st Century: Diverse Ethnic Identities as a New Base for Social Order». Comunicación presentada al XIII World Congress of Sociology, Bielefeld.

¹⁰ ANNET, A. (2001): «Social Fractionalization, Political Instability and the Size of Government»; en *IMF Staff Papers* (vol. 48, 3). Disponible en <http://www.imf.org/External/Pubs/FT/staffp/2001/03/pdf/annett.pdf>.

Gráfico 2. Índice de fraccionamiento etnolingüístico



Fuente: ANNET (2001). Véase nota 10.

Solo Europa, con Estados centenarios y una larga historia de homogeneización lingüística, ha podido creer que la norma era la suya, un Estado, una lengua y una cultura. Pero tal no es la regla sino la excepción, y como señaló hace tiempo Charles Taylor, esta idea es nada menos que el primero de los «ocho postulados malignos» de la ciencia social del siglo XX:

«La sociedad es una entidad separada; el mundo como un todo se divide en ‘sociedades’ distintas cada una con su cultura, gobierno, economía y solidaridad, mas o menos autónoma»¹¹.

Todo ello reforzado, como es evidente, por la dinámica migratoria mundial. En 1975 había solo 84 millones de emigrantes; hoy son bastante más de 200 millones, y se estima que anualmente emigran otros 2 millones y otros tantos solicitan asilo, de modo que asistimos hoy a una segunda oleada de migraciones internacionales solo comparable (pero bastante superior) a la de finales del XIX.

Pero no solo la cantidad de emigración, también su calidad o composición. Por poner un ejemplo, en la UE residen más de 4 millones de emigrantes procedentes del Norte de África, más de 2 millones del África subsahariana y otro millón de África del Sur, más de 2,5 millones de América del Sur, casi cinco millones de Turquía y Oriente Medio, 1,2 del Sudeste asiático y 1,7 del sur de Asia. Y otro tanto podemos decir de los Estados Unidos, Canadá e incluso Japón.

El resultado es, por una parte, que los emigrantes son más del 15 % en Madrid, el 20 % en París, casi el 30 % en Londres, cerca del 40 % en Nueva York, por encima del 40 % en Los Ángeles, y más del 50 % en Toronto, Vancouver o Miami, donde la minoría es ya mayoría. Y con una composición crecientemente compleja que se aleja más y más del modelo clásico de

¹¹ Véase TILLY, C. (1984): *Big Structures, Large Processes, Huge Comparisons*. Nueva York, Russell Sage; p.11.

mayoría y minoría. Hay colegios de Madrid y Barcelona con más de 40 minorías lingüísticas, pero son más de 200 lenguas las que se manejan en las escuelas de Nueva York.

La consecuencia de todo ello es la emergencia de «ciudades globales», literalmente microcosmos del mundo, en las que las fronteras políticas se dislocan en relación con las fronteras culturales, que devienen lo que hace años llamé micro-fronteras¹²: gentes con variadas creencias religiosas, lenguas maternas, perteneciendo a distintos grupos étnicos, con variados hábitos culinarios o vestidos, que viven juntos co-existiendo (y eventualmente con-viviendo) en las mismas fábricas, oficinas, universidades, supermercados, hoteles, museos o discotecas.

6. Conclusiones: el gazpacho. La ciencia (incluso la social) como cultura

La conclusión es, como siempre que uno se acerca a la realidad, compleja y variada y más próxima al gazpacho, a la mezcla, que a ningún modelo nítido. Pero un gazpacho asimétrico en el que no todos los componentes pesan lo mismo (y por eso es un gazpacho).

Pero creo que si pretendemos entender el mundo globalizado, debemos recuperar el sentido originario (francés, por cierto) del término «civilización». Pues lo que tenemos delante no es ni un conflicto ni una alianza de civilizaciones, sino una civilización mundial *in fieri* que cobija a más y más culturas pero, al hacerlo, y al tiempo que les dota de instrumentos de supervivencia y revitalización, las racionaliza e impregna de formas estándar que son occidentales. Y como sabemos bien, la forma es el mensaje.

Podemos así extraer una primera tanda de dos conclusiones, a saber:

1. Una mirada desde *dentro* de los países exhibe una creciente multiculturalización del mundo, una ensalada de sentidos, prácticas, hábitos, lenguas o religiones.
2. Pero una mirada al mundo desde *fuera* de los países lo que muestra es un proceso civilizatorio y homogeneizador que tiene su motor en la tecnociencia, se extiende por la economía que tira de la cultura y esta de la política. Marx tenía razón: no es la conciencia lo que determina el ser social sino al contrario. Y no sería mala cosa que volviéramos a un sano materialismo: los modos y técnicas de producción se difunden antes de hacerlo los hábitos y los valores o las creencias, pero implican estilos de vida que, a la postre, alteran la conciencia ajustándola a las prácticas.

Pero la resultante es compleja. De una parte encontramos un mestizaje de sentidos o experiencias, un mestizaje llamémoslo «horizontal». Las gastronomías se mezclan en los restaurantes de todo el mundo igual que lo hacen los ritmos musicales o los instrumentos, los tejidos, los colores, las gimnasias físicas (como las artes marciales) o las mentales (como el yoga). Una

¹² Véase «Fronteras culturales», en LAMO DE ESPINOSA, E., ed. (1996): *Culturas, Estados, ciudadanos*. Madrid, Alianza Editorial; pp. 13-79.

mezcla sin embargo asimétrica en la que, por el momento, Occidente da bastante más de lo que recibe.

Pero por otra parte encontramos un segundo mestizaje vertical, más complejo, mezcla de civilización tecnocientífica (que fue occidental, pero ya no lo es), con sentidos extraídos de las cuatro esquinas. Un ejemplo: Tokio o Shangai son hoy la vanguardia de la arquitectura del mundo. ¿Arquitectura occidental? ¿Occidentalización? La pregunta carece de sentido; son la vanguardia de la arquitectura, sin más, arquitectura que no es ni occidental, ni blanca, ni machista, sino solo arquitectura. La literatura árabe, el cine asiático, la plástica africana, son el producto de un triple mestizaje entre técnicas expresivas occidentales (el cine o la novela como formas), con contenidos neoyorquinos, parisinos o londinenses, pero sobre los que nadan, finalmente, elementos egipcios, nigerianos o indios. Así, cuando hablamos de «novela egipcia» o de «cine indio» estamos ya, sin darnos cuenta, mezclando cosas culturalmente dispersas, estamos en el gazpacho. La literatura o el cine son un invento occidental; el contenido no lo es necesariamente. La forma responde a una civilización que no tiene patria, como no la tiene la ciencia. El contenido, el uso de esa forma, sí es cultural. Incluso cuando hablamos de «televisión árabe», ocurre lo mismo. Se apropian de productos y los usan de acuerdo con sus criterios.

En buena lid, hablamos de un proceso civilizatorio mundial en el que la variable explicativa, el motor, es la tecnociencia, que se expande y converge en todo el mundo, induciendo una homogeneización de valores y estilos de vida. Y ello a través de tres procesos.

En primer lugar, la ciencia y sus productos, ciencia que hoy es producida en Japón, India o China, que impregna todas las sociedades y las occidentaliza. La capacidad asimilatoria de Occidente sigue siendo poderosa pero lo es mucho más si cabalga a lomos de la lógica instrumental tecnocientífica. El ordenador, el teléfono móvil, los automóviles o los aviones, el GPS, y tantos otros cachivaches que se nos cuelan en los bolsillos o nos llevan y rodean, inducen prácticas y hábitos homogéneos. La arquitectura, la sanidad, el transporte y las infraestructuras, el medio ambiente, incluso las técnicas agrícolas, todo ello y mucho más, homogeneiza y occidentaliza.

Como lo hace también –en segundo lugar– la tecnociencia entendida ahora como *software*, como lógica y modo de pensar. La ciencia es también una forma cultural e induce hábitos de pensamiento y no solo de conducta, hábitos que se trasladan de un escenario a otro. A medida que se extiende la educación formalizada se extienden con ella hábitos de pensamiento que derivan de la lógica racional tecnocientífica. Pues quien aprende a pensar en términos lógico-analíticos para abordar una cuestión técnica (como hacer una carretera), no podrá no usar lógicas similares en otros ámbitos y, en última instancia, en su vida cotidiana. Los japoneses primero importaron productos, luego aprendieron a fabricarlos, y finalmente aprendieron la lógica que permite producirlos. Importaron peces, luego aprendieron a pescar y finalmente elaboran sus propias artes de pesca. Y cuando los chinos o los japoneses hacen ciencia, ¿es ciencia occidental?

Y como lo hace, finalmente, la ciencia entendida en su dimensión social, la tecnociencia social. Pues cuando hablamos de la influencia de la ciencia siempre pensamos en la tecnociencia dura, físico-química, y nunca en la blanda, en las ciencias sociales. Pero hay también una tecnociencia social que abarca cuestiones como el buen gobierno y el *rule of law*, el derecho mercantil, comercial o de familia, los seguros, la contabilidad y las auditorías, las buenas políticas económicas, la gestión de problemas sociales (prostitución, drogas, emigración, violencia de género) y un largo etcétera de técnicas con inmenso impacto. Que, como ocurre con la tecnociencia dura, circulan de unos a otros países, son absorbidos y usados. En el fondo, las pautas de difusión cultural de la agricultura, hace miles de años, del estribo hace siglos, o del motor de combustión recientemente, no son esencialmente distintas de las que afectan a la contabilidad o el aseguramiento de la propiedad privada. La hipoteca o la contabilidad de doble entrada es tan invento como el arco y las flechas, y se difunde del mismo modo. Hablo pues de tecnologías sociales, que son al tiempo programas culturales. Sin duda el derecho es una de las más importantes. Cómo Japón (con la restauración Meiji) o Turquía (con Atatürk) incorporaron el derecho europeo es un ejemplo de ello (pero también de que solo puedes incorporar la tecnociencia dura si incorporas al tiempo la social).

Y esto me lleva a una segunda tanda de conclusiones (claramente modernas), pero que sospecho debemos recibir con un gesto de optimismo pues en el fondo no hacen sino reforzar algunas de las más rancias, acrisoladas, y acendradas ideas de la tradición sociológica, a saber:

1. Que la humanidad sigue una senda de progreso ininterrumpido, que no es sino la evolución universal biológica vista en términos de la especie *Homo sapiens*, que es la más avanzada del universo que conocemos.
2. Que ese progreso es consecuencia de un creciente control sobre el entorno, vinculado a lo que llamamos conocimiento. La variable dinamizadora y que tira del progreso/evolución de la humanidad es hoy, al igual que siempre, la técnica y la ciencia en sus más variadas dimensiones (ya sea la piedra pulimentada o el tabú del incesto).
3. Que ese progreso se manifiesta primero en ciertos grupos humanos más preparados para innovar, antes de difundirse a otros. No todas las sociedades están igualmente incentivadas para innovar, de modo que son algunos países (o grupos dentro de ellos) que progresan más los que le marcan al camino a los demás, los más «modernos» (o avanzados, o evolucionados, es lo mismo) le marcan al camino a los menos modernos.
4. Que durante los últimos siglos han sido los países occidentales lo mejor preparados para esa innovación.
5. Que el resto del mundo, marginado hasta hace pocos años de esa dinámica de progreso histórico-universal, ha iniciado también su modernización que se extiende por todos los continentes.
6. Que, por lo tanto, en buena medida esa modernización es también una occidentalización.

7. Y finalmente, que como suele ocurrir con estos procesos, hay espacios en los que se enquistan dando lugar a dinámicas reactivas, usualmente de base étnica-cultural, que son la excepción que mejor prueba la validez de la regla del progreso.

Puede que Occidente esté perdiendo el control de la historia mundial pero la desoccidentalización política y económica del mundo es, paradójicamente, consecuencia de una occidentalización tecnológica y cultural. Y comprobamos una vez más que las civilizaciones se desvanecen al generalizarse.



MEDITERRÁNEO ECONÓMICO | 2002-2013

ISSN 1698-3726

1. **PROCESOS MIGRATORIOS. ECONOMÍA Y PERSONAS** [FEBRERO DE 2002]
Coordinador: *Manuel Pimentel Siles*
ISBN-13: 978-84-95531-08-9
2. **LA AGRICULTURA MEDITERRÁNEA EN SIGLO XXI** [JUNIO DE 2002]
Coordinador: *José María García Álvarez-Coque*
ISBN-13: 978-84-95531-10-0
3. **CIUDADES, ARQUITECTURA Y ESPACIO URBANO** [FEBRERO DE 2003]
Coordinador: *Horacio Capel Sáez*
ISBN-13: 978-84-95531-12-7
4. **MEDITERRÁNEO Y MEDIO AMBIENTE** [OCTUBRE DE 2003]
Coordinadora: *Cristina García-Orcóyen*
ISBN-13: 978-84-95531-14-3
5. **LAS NUEVAS FORMAS DEL TURISMO** [ABRIL DE 2004]
Coordinador: *Joaquín Aurióles Martín*
ISBN-13: 978-84-95531-20-8
6. **ECONOMÍA SOCIAL. LA ACTIVIDAD ECONÓMICA AL SERVICIO DE LAS PERSONAS** [OCTUBRE DE 2004]
Coordinador: *Juan Francisco Juliá Igual*
ISBN-13: 978-84-95531-24-0
7. **MEDITERRÁNEO E HISTORIA ECONÓMICA** [MAYO DE 2005]
Coordinadores: *Jordi Nadal i Oller y Antonio Parejo Barranco*
ISBN-13: 978-84-95531-26-7
8. **LOS RETOS DE LA INDUSTRIA BANCARIA EN ESPAÑA** [OCTUBRE DE 2005]
Coordinador: *Francisco de Oña Navarro*
ISBN-13: 978-84-95531-28-3
9. **VARIACIONES SOBRE LA HISTORIA DEL PENSAMIENTO ECONÓMICO MEDITERRÁNEO** [MAYO DE 2006]
Coordinador: *Pedro Schwartz Girón*
ISBN-13: 978-84-95531-31-3
10. **UN BALANCE DEL ESTADO DE LAS AUTONOMÍAS** [OCTUBRE DE 2006]
Coordinador: *Francisco José Ferraro García*
ISBN-13: 978-84-95531-35-6



MEDITERRÁNEO ECONÓMICO | 2002-2013

ISSN 1698-3726

- 11. NUEVOS ENFOQUES DEL MARKETING Y LA CREACIÓN DE VALOR** [ABRIL DE 2007]
Coordinadora: *María Jesús Yagüe Guillén*
ISBN-13: 978-84-95531-37-7
- 12. EUROPA EN LA ENCRUCIJADA** [DICIEMBRE DE 2007]
Coordinador: *Josep Borrell Fontelles*
ISBN-13: 978-84-95531-39-1
- 13. LOS DISTRITOS INDUSTRIALES** [MAYO DE 2008]
Coordinador: *Vicent Soler i Marco*
ISBN-13: 978-84-95531-40-7
- 14. MODERNIDAD, CRISIS Y GLOBALIZACIÓN: PROBLEMAS DE POLÍTICA Y CULTURA** [DICIEMBRE DE 2008]
Coordinador: *Víctor Pérez-Díaz*
ISBN-13: 978-84-95531-41-4
- 15. EL NUEVO SISTEMA AGROALIMENTARIO EN UNA CRISIS GLOBAL** [MAYO DE 2009]
Coordinador: Jaime Lamo de Espinosa
ISBN-13: 978-84-95531-43-8
- 16. EL FUTURO DE LA ECONOMÍA ESPAÑOLA** [DICIEMBRE DE 2009]
Coordinador: Juan Velarde Fuertes
ISBN-13: 978-84-95531-48-3
- 17. INNOVACIÓN Y DESARROLLO ECONÓMICO** [JUNIO DE 2010]
Coordinador: *Joaquín Moya-Angeler Cabrera*
ISBN-13: 978-84-937759-5-7
- 18. LA CRISIS DE 2008. DE LA ECONOMÍA A LA POLÍTICA Y MÁS ALLÁ** [DICIEMBRE DE 2010]
Coordinador: *Antón Costas Comesaña*
ISBN-13: 978-84-95531-49-0
- 19. EL SISTEMA BANCARIO TRAS LA GRAN RECESIÓN** [JUNIO DE 2011]
Coordinadores: *José Pérez Fernández y José Carlos Díez Gangas*
ISBN-13: 978-84-95531-51-3
- 20. BALANCE DE UNA DÉCADA. DIEZ AÑOS DE *MEDITERRÁNEO ECONÓMICO*** [DICIEMBRE DE 2011]
Coordinadores: *Jordi Nadal i Oller y Juan Velarde*
ISBN-13: 978-84-95531-52-0



MEDITERRÁNEO ECONÓMICO | 2002-2013

ISSN 1698-3726

- 21. EMPRESAS Y EMPRESARIOS EN LA ECONOMÍA GLOBAL** [JUNIO DE 2012]
Coordinador: *José Luis García Delgado*
ISBN-13: 978-84-95531-53-7
- 22. LA ECONOMÍA INTERNACIONAL EN EL SIGLO XXI** [SEPTIEMBRE DE 2012]
Coordinador: *Ramón Tamames*
ISBN-13: 978-84-95531-54-4
- 23. PARA LA REHUMANIZACIÓN DE LA ECONOMÍA Y LA SOCIEDAD** [MAYO DE 2013]
Coordinador: *Federico Aguilera Klink*
ISBN-13: 978-84-95531-57-5
- 24. EL PAPEL DEL COOPERATIVISMO AGROALIMENTARIO EN LA ECONOMÍA MUNDIAL** [OCTUBRE DE 2013]
Coordinador: *Eduardo Baamonde Noche*
ISBN-13: 978-84-95531-59-9
- 25. UN NUEVO MODELO ECONÓMICO PARA ESPAÑA** [MAYO DE 2014]
Coordinador: *Rafael Myro*
ISBN-13: 978-84-95531-62-9

